

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Третье издание

Н.Н. Селезнёва, А.Ф. Ионова



Вернуться в каталог учебников
<http://учебники.информ2000.рф/uchebniki.shtml>

Н.Н. СЕЛЕЗНЕВА, А.Ф. ИОНОВА

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

www.учебники.информ2000.рф/student-aspirant.shtml

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

полные тексты

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф



Москва • 2012

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

УДК 657.6(470+571)(075.9)

ББК 65.053.011(2Рос)я77-8

С33

Рецензенты:

*кафедра «Аудит» Всероссийского заочного
финансово-экономического института*
(зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. В.И. Подольский);
д-р экон. наук *И.В. Караваява*

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*,
кандидат юридических наук, доктор экономических наук, профессор,
лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники

Селезнева, Наталия Николаевна.

С33 Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 583 с.

И. Ионова, Александра Филипповна.

ISBN 978-5-238-01178-3

Агентство СІР РГБ

Рассматриваются задачи и направления анализа финансовой отчетности в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), а также методы финансового анализа операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, основанные на данных бухгалтерской отчетности. Значительное внимание уделено анализу консолидированной и сегментной финансовой отчетности. Пособие подготовлено в соответствии с новым учебным планом по аттестации профессиональных бухгалтеров и аудиторов, а также курсом «Анализ финансовой отчетности».

Для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов, преподавателей, бухгалтеров-аналитиков, финансовых менеджеров, специалистов, занятых в сфере экономики и управления, а также предпринимателей.

ББК 65.053.011(2Рос)я77-8

ISBN 978-5-238-01178-3 © ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2007

Воспроизведение всей книги или любой ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в Интернет-сети, запрещается без письменного разрешения издательства.

© Оформление «ЮНИТИ-ДАНА», 2007

Вернуться в каталог учебников
<http://учебники.информ2000.рф/uchebniki.shtml>



ОТ АВТОРОВ

Анализ финансового состояния компании представляет важнейшую составную часть его экономической деятельности. Проблематике анализа, его различным аспектам посвящены многие отечественные и зарубежные труды ведущих экономистов, в том числе и авторов настоящей книги. Однако каждый исследователь находит в этой сфере свою нишу и обогащает аналитическую проблематику в целом.

Финансовый анализ базируется на данных бухгалтерской отчетности. Поэтому значительная часть книги посвящена прежде всего проблемам анализа финансовой отчетности организаций, рассматриваемой в свете требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

В предлагаемом учебном пособии последовательно анализируются основные формы финансовой отчетности: баланс, его состав, динамика имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования. Дается оценка показателей использования и экономической эффективности использования основных и оборотных средств организаций, рассматривается система показателей оборачиваемости оборотных активов. Достаточно внимания уделено анализу и оценке ликвидности бухгалтерского баланса, платежеспособности организации. Приводится анализ отчета о прибылях и убытках, который включает оценку выручки от реализации продукции. Рассматриваются производственные ресурсы и их роль в производстве продукции, выполнена классификация производственных затрат.

В книге подробно оцениваются методы анализа безубыточности продаж, расчета маржинального дохода, порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности. Дается анализ финансовых результатов и эффективности деятельности

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

организации, анализ движения капитала и движения денежных средств.

На основе финансовой отчетности всесторонне оценивается финансовое состояние хозяйствующего субъекта: рассматриваются методы анализа текущей деятельности, планирования и оценки использования производственных ресурсов, эффективность применения которых формирует затраты организации и ее операционную прибыль. Соответственно анализируются вопросы управления внеоборотными и оборотными активами организации, рентабельности капитала.

В значительной части изучаемого материала рассматриваются вопросы формирования и анализа консолидированной и сегментной отчетности. Изложение материала сопровождается рассмотрением примеров, тестами.

Авторами уже опубликованы учебник и учебное пособие по финансовому анализу и управлению финансами. Часть материалов из этих изданий вошла и в предлагаемую читателю книгу.

Авторы с благодарностью учтут все замечания и пожелания при дальнейшей работе над избранной тематикой.



ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

- Глава 1.** Роль бухгалтерской отчетности в управлении финансами
- Глава 2.** Бухгалтерская отчетность как информационная основа экономического анализа в управлении финансами
- Глава 3.** Методы экономического анализа и анализа финансовой отчетности

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

1.1. Финансы и финансовый механизм управления организацией (предприятием)

Финансы хозяйствующего субъекта — это объективная экономическая категория, которая отражает процесс управления ограниченными финансовыми ресурсами, возникающими в процессе его производственной, инвестиционной и финансовой деятельности в течение определенного периода.

Различают финансы коммерческих организаций (хозяйственных товариществ и обществ, государственных и муниципальных унитарных предприятий, производственных и торговых кооперативов) и финансы некоммерческих организаций (общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов, потребительских кооперативов и др.).

Финансы коммерческих организаций (предприятий) составляют основу финансов страны. Здесь формируется преобладающая часть финансовых ресурсов. От состояния финансов предприятий во многом зависит общее финансовое положение страны. Материальную основу финансов составляет денежный оборот.

Как экономическая категория финансы проявляются в их функциях — воспроизводственной, распределительной и контрольной.

Задача *воспроизводственной функции* — систематическое формирование финансовых ресурсов (денежных средств) из разных источников в количестве, необходимом для обеспечения текущей деятельности и развития организации (предприятия).

Оценка эффективности реализации воспроизводственной функции отражается в системе таких показателей, как:

- степень капитализации прибыли или доли прибыли, которая направляется на реинвестирование;
- рост собственного капитала;
- рост рентабельности собственного капитала (отношение чистой прибыли к величине собственного капитала);
- обеспечение следующей закономерности динамики (темпов роста) основных показателей:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Темп прироста} & & \text{Темп прироста} & & \text{Темп прироста} & & \text{Темп прироста} \\ \text{активов} & < & \text{выручки} & < & \text{прибыли до уплаты} & < & \text{чистой} \\ & & & & \text{налогов} & & \text{прибыли} \\ & & & & & & \text{чист} \\ (\tau A) & & (\tau B) & & (\tau П) & & (\tau П_{\text{чист}}) \end{array}$$

Распределительная функция финансов организаций (предприятий) направлена на:

- оптимизацию пропорций распределения финансовых ресурсов по отдельным фондам денежных средств (целевым, специальным) для обеспечения текущей деятельности и развития организации (предприятия);
- обеспечение сбалансированности материально-вещественных потоков и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе деятельности организации.

Эффективность реализации распределительной функции финансов оценивается по следующим показателям:

- структуре активов компании;
- структуре капитала (соотношение между собственным и заемным капиталом);
- структуре распределения выручки и прибыли.

Контрольная функция финансов направлена на финансовый контроль за:

- результатами деятельности фирмы, организации (предприятия);
- процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов;
- изменением финансовых показателей;
- состоянием платежей и расчетов;
- выполнением финансовых планов;
- правильностью начисления и уплаты налогов и др.

Чтобы начать процесс производства, предприниматель (предприятие, фирма, физическое лицо) авансирует деньги на приобретение средств производства и наем рабочей силы.

Различают следующие формы функционирования капитала (активов): денежную, производственную и товарную.

Денежный капитал — это капитал, функция которого состоит в создании необходимых условий для соединения факторов производства.

Производственный капитал — капитал, функция которого состоит в организации приобретаемых (или уже имеющихся) факторов производства, управлении и рациональном соединении их с целью получения большей стоимости, т.е. прибыли.

Товарный капитал — капитал, функцией которого является реализация имеющихся товаров и услуг с целью превращения их в ту или иную форму.

Эффективность движения капитала зависит от его оборачиваемости. При этом основными аналитическими показателями высту-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

пают показатели (коэффициенты) оборачиваемости авансированного капитала ($O_{ав}$) или капиталоемкости, которые характеризуют степень деловой активности организации (предприятия):

$$O_{ав} = \frac{\text{Реализованная продукция (объем продаж)}}{\text{Авансированный капитал}} = \frac{\text{стр. 010 ф. 2}}{0,5 \left(\sum \text{стр. 300}_{н.з.} + \sum \text{стр. 300}_{к.з.} \right) \text{ ф. 1}}$$

Ускорение оборота равно наращиванию величины авансированного капитала.

Реализация названных выше функций осуществляется с помощью финансового механизма. Он представляет собой систему, состоящую из двух подсистем: управляющей и управляемой (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основные подсистемы организации

Управляющую подсистему возглавляет генеральный директор. На крупных и средних предприятиях наряду с финансовым отделом создается самостоятельная главная бухгалтерия во главе с главным бухгалтером. На финансовую службу организации (предприятия) возложены функции разработки предложений по формированию финансовой политики организации (предприятия) и отражению ее в финансовом плане, контролю за ее исполнением и движением денежных потоков, составлению отчетности о финансовых результатах.

К задачам, выполняемым финансовой службой организации (предприятия), относятся:

- разработка финансовой стратегии наиболее эффективного использования собственных и заемных финансовых ресурсов;
- составление и реализация финансового, кредитного и кассового планов;
- управление денежными потоками для обеспечения роста прибыли и повышения рентабельности;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- финансовый контроль за эффективным использованием финансовых ресурсов;
- организация расчетов за готовую продукцию и постоянный контроль за выполнением планов по реализации продукции и получению прибыли;
- выполнение финансовых обязательств перед финансовыми и налоговыми органами, банками, поставщиками, партнерами, вышестоящей организацией; перед работниками — по выплате заработной платы и др.;
- составление отчетности о реализации разработанной финансовой стратегии и финансовых планов.

Таким образом, финансовый механизм организации (предприятия) — это система управления финансовыми отношениями организации (предприятия) через финансовые рычаги с помощью финансовых методов.

Финансовые отношения подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние отношения — это отношения с:

- бюджетами разных уровней по всем видам платежей;
- внебюджетными фондами;
- участниками и учреждениями инфраструктуры финансового рынка;
- партнерами, покупателями, поставщиками, товарными рынками;
- организациями обеспечивающей инфраструктуры (транспорт, связь, коммуникации);
- аудиторскими, консалтинговыми, юридическими фирмами.

Внутренние отношения включают отношения с работниками, структурными подразделениями, собственниками, между взаимозависимыми организациями.

Финансовые рычаги представляют собой набор финансовых показателей, с помощью которых управляющая система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность (прибыль, доходы, финансовые санкции, пени, дивиденды, проценты, заработная плата, налоги и т.п.).

Финансовые методы — это способы воздействия определенными финансовыми рычагами на финансовые отношения. К финансовым методам можно отнести финансовый учет, финансовый анализ, финансовое планирование, финансовое регулирование и финансовый контроль.

1.2. Роль учета и анализа в хозяйственной деятельности организаций (предприятий)

Учет и анализ относятся к ведущим функциям управления. *Учет* — это установление наличия хозяйственного факта, его коли-

чественное и качественное измерение и регистрация. Учет позволяет получать постоянную информацию о всех сферах хозяйственной деятельности организации (предприятия).

При этом используются данные бухгалтерского, статистического, налогового и управленческого учета.

Для обозначения объектов хозяйственного учета используются понятия «хозяйственные процессы», «хозяйственная деятельность», «хозяйственные явления».

Учет как система организованного наблюдения, количественного измерения и отражения процессов развития хозяйствующего субъекта находится в тесной связи с осуществлением всех функций управления. Путем количественного выражения этих процессов и явлений устанавливается качественная их сторона, что обеспечивает возможность анализа, контроля хода их развития в целях управления организацией в целом.

Функции анализа и регулирования предполагают сравнение фактических данных исследуемого объекта с заданными параметрами, разработку и последующую реализацию управленческих воздействий на объект управления с целью регулирования его фактического состояния.

В системе управления организацией анализ дает возможность структурировать поставленную проблему, определить имеющиеся взаимосвязи и дать им количественные оценки. Анализ, устанавливая связь между управляющей и управляемой системами, обеспечивает подготовку принятия решений (рис. 1.2).

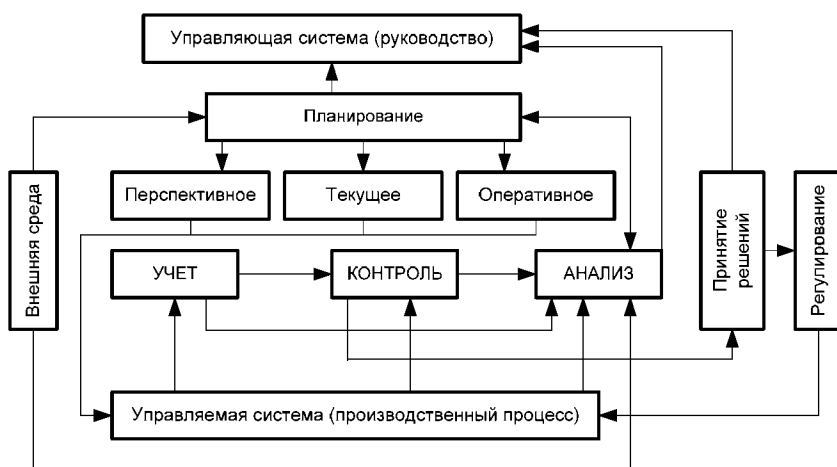


Рис. 1.2. Взаимосвязь функциональных блоков в системе управления организацией

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Система показателей об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, а также о финансовых результатах его деятельности за отчетный период представлена в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Отчетность является информационной базой аналитического обоснования решений финансового характера.

Для того чтобы данные отчетности могли использоваться для принятия решений, они должны быть:

- достоверными;
- релевантными;
- надежными;
- интерпретируемыми.

Достоверность бухгалтерской отчетности подтверждается тремя критериями получения данных, приведенных в отчетности:

- 1) учет ведется в строгом соответствии с действующими нормативными актами;
- 2) для всех операций имеются оправдательные документы;
- 3) отчетность составлена по данным первичных документов.

В то же время следует отметить, что понятие «достоверность» в бухгалтерской отчетности относительно. Это объясняется множественностью и субъективностью оценок, наличием большого числа четных алгоритмов, различиями в представленных результатах.

Отчетные данные рассматриваются как *релевантные*, если они:

- своевременны, т.е. поступают пользователю в нужном объеме и в нужное время;
- обладают прогностической ценностью, их можно использовать для прогнозирования наиболее вероятного развития событий в отношении субъекта, представившего свою отчетность;
- могут быть использованы в системе обратной связи, т.е. для подтверждения, опровержения или корректировки ранее сделанных шагов в отношении данной организации;
- представлены в оценке и виде, пригодных для использования в управленческом процессе.

Надежность означает, что при принятии решений можно полагаться на полученные данные. Считается, что надежной будет информация, в достаточной степени свободная от ошибок и субъективных пристрастий. Достаточный уровень надежности может быть достигнут, если данные:

- верифицируемы, т.е. проверяемы, что достигается точным исполнением общих и внутренних нормативных документов;
- репрезентативно достоверны, т.е. полноценно отражают характеристики изучаемой генеральной совокупности;
- нейтральны, т.е. подготовлены и представлены объективно, без личностных пристрастий.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Интерпретируемость (или воспринимаемость) — одно из наиболее существенных требований, предъявляемых к данным отчетности. Она означает, что экономический смысл показателей, алгоритмы их формирования, относящиеся к ним допущения и ограничения ясны или точно оговорены.

Основные термины и понятия

Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации — система показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение хозяйствующего субъекта, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период.

Учет — система организованного наблюдения, количественного измерения и отражения процессов развития хозяйствующего субъекта.

Финансы хозяйствующего субъекта — объективная экономическая категория, отражающая процесс управления ограниченными финансовыми ресурсами, возникающими в процессе его производственной, инвестиционной и финансовой деятельности в течение определенного периода.

Финансовые методы — способы воздействия определенными финансовыми рычагами на финансовые отношения.

Финансовые рычаги — набор финансовых показателей, через которые управляющая система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность.

Финансовый механизм организации — система управления финансовыми отношениями организации (предприятия) через финансовые рычаги с помощью финансовых методов.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

2.1. Предмет, объекты и классификация видов экономического анализа

Экономический анализ — это способ познания хозяйственных процессов экономического субъекта, основанный на разложении целого на составные элементы и изучении последних в их взаимосвязи и взаимозависимости путем синтеза, т.е. объединения выделенных ранее частей объекта.

В процессе экономического анализа к экономическим и финансовым показателям применяются аналитические инструменты и методы с целью выявления существенных связей и характеристик, преобразования экономических данных в информацию.

Являясь важным элементом в системе управления производством, экономический анализ может использоваться для: предварительного прогноза при оценке инвестиционных проектов; прогнозирования финансовых условий и результатов; выявления текущих проблем управления; оценки финансового состояния организации (предприятия). В результате экономического анализа повышается обоснованность составления бизнес-планов и нормативов, устанавливается экономическая эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявляются и измеряются внутренние резервы, осуществляется контроль выполнения и оптимизации хозяйственных решений.

Предмет экономического анализа включает:

- экономические процессы, которые происходят в результате хозяйственной деятельности организации (предприятия);
- познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности организации (предприятия);
- классификацию, систематизацию, моделирование, измерение причинно-следственных связей, складывающихся под влиянием различных объективных и субъективных факторов и получающих отражение в системе экономической информации.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Объектами экономического анализа являются основные экономические результаты хозяйственной деятельности:

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

Виды экономического анализа В основе классификации экономического анализа лежат разные признаки.

По *роли в управлении* выделяют:

- управленческий (внутренний) анализ, является составной частью управленческого учета и обеспечивает аналитической информацией руководство предприятия;
- финансовый (внешний) анализ, являющийся составной частью финансового учета (обслуживает внешних пользователей информацией о предприятии).

По *периодичности* анализ бывает:

- перспективным (прогнозным, предварительным);
- оперативным;
- текущим (ретроспективным), выполняемым по итогам деятельности за тот или иной период.

По *субъектам управления* выделяют экономический анализ, выполняемый:

- руководством и экономическими службами;
- собственниками и органами хозяйственного управления;
- поставщиками;
- покупателями;
- аудиторскими фирмами;
- кредитными организациями;
- налоговыми и финансовыми органами.

По *содержанию и полноте изучаемых вопросов* экономический анализ делят на:

- полный (анализ хозяйственной деятельности организации в целом);
- локальный (анализ деятельности отдельных подразделений);
- тематический (анализ отдельных функциональных систем экономики).

По *методам изучения объекта* выделяют анализ:

- системный;
- функционально-стоимостный;
- сравнительный;
- факторный;
- диагностический (экспресс-анализ);
- маржинальный — метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений на основании причинно-след-

Вернуться в каталог учебников

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ственной взаимосвязи объема продаж, прибыли и издержек, разделяемых на постоянные и переменные;

- экономико-математический, позволяющий установить оптимальный вариант управленческого решения по использованию производственных ресурсов;
- стохастический, включая регрессионно-корреляционный.

По *содержанию выполняемых расчетов* выделяют анализ:

- комплексный экономический, включающий экономическую и техническую стороны производства, анализ социальных и природных условий во взаимосвязи с производством;
- технико-экономический;
- социально-экономический;
- экономико-правовой;
- экономико-экологический;
- аудиторский.

Оперативный анализ играет ведущую роль при проверке исполнения принятых решений, обеспечивает соблюдение режима экономики. Принятие тактических управленческих решений делает необходимым постоянный анализ различных вариантов экономических параметров.

Выбор наилучшего варианта хозяйственного развития неразрывно связан с текущим и прогнозным экономическим анализом и основывается на экономико-математическом моделировании, системном анализе эффективности.

Без анализа влияния на экономику предприятия внешней и внутренней среды, состояния рынка, покупателей и потребителей продукции, конкурентной обстановки, рыночных цен, конечных финансовых результатов невозможны разработка маркетинговых программ и контроль их исполнения.

2.2. Пользователи экономической информации как субъекты экономического анализа. Взаимосвязь финансового и управленческого учета и анализа

Субъектами экономического анализа являются пользователи экономической информации организации. Пользователем считается юридическое или физическое лицо, как непосредственно, так и опосредованно заинтересованное в деятельности организации (рис. 2.1).

К первой группе относятся те, кто связан с организацией участием в капитале, долговыми и другими хозяйственными отношениями. Вторая группа включает тех, кто использует экономическую информацию в чисто профессиональных целях. Эта часть пользова-

телей информации непосредственно не заинтересованы в деятельности организации, но по условиям контракта должны защищать интересы первой группы пользователей.

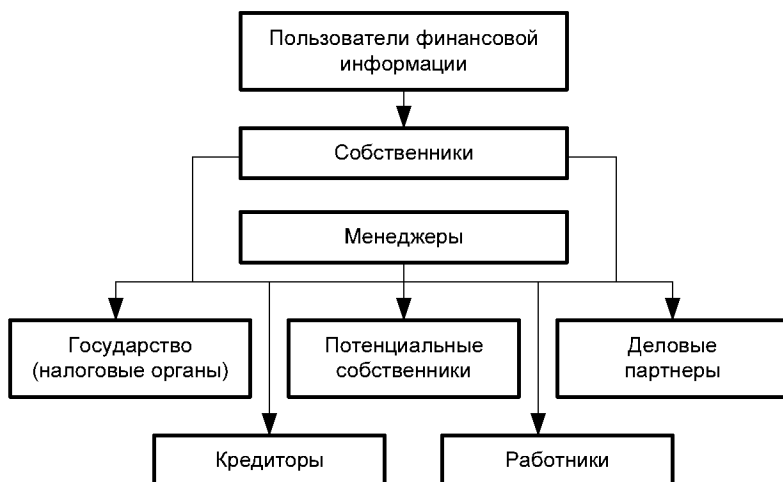


Рис. 2.1. Пользователи финансовой информации

Различаются не только пользователи информации, но и их экономический интерес (участие) к хозяйственной деятельности организации и цель, которой они добиваются при анализе.

Процесс хозяйственной деятельности организации сопровождается движением финансовых ресурсов. Пользователи финансовой отчетности применяют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. При этом рассматриваются три взаимосвязанных блока:

- анализ финансовых результатов деятельности организации;
- анализ финансового состояния организации;
- анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Они являются базовыми в системе аналитических процедур, предусматривающих:

- рассмотрение каждого показателя, полученного в результате анализа, с точки зрения соответствия его уровня параметрам, нормальным для данной организации (предприятия);
- выявление факторов, повлиявших на величину показателя, и расчеты возможных изменений показателя при модификации того или иного фактора;
- прогнозирование необходимой величины показателя на перспективу и установление способов ее достижения;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- выявление взаимозависимости показателей финансового состояния и обеспечения целенаправленного воздействия на повышение эффективности деятельности организации (предприятия);
- обоснование гипотез развития финансового состояния при изменении условий деятельности организации (предприятия).

Решение взаимосвязанных аналитических задач обеспечивает выполнение основных функций управления финансами.

Особенности финансового и управленческого анализа и учета Сущность, объекты и методы решения задач финансового и управленческого анализа имеют свою специфику.

Финансовый анализ применяется внешними пользователями информации о деятельности организации, а также управленческим персоналом организации (предприятия) с целью получения детальных данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета.

Поскольку финансовый анализ основывается на данных бухгалтерской отчетности, он является внешним анализом, к особенностям которого относятся:

- множественность субъектов анализа (пользователей информации);
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа на публичную и внутреннюю отчетность организации (предприятия);
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности организации (предприятия).

Целью управленческого учета является обеспечение информацией руководителей организации (предприятия) и менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей. При этом управленческий учет решает следующие основные задачи.

1. Обеспечивает руководство организации (предприятия) информацией о том, каковы обобщенные результаты бизнеса, включающего неограниченное число юридических лиц и структурных подразделений.

2. Показывает результаты работы по отдельным направлениям (видам деятельности, группам товаров или другим элементам в зависимости от специфики бизнеса) независимо от того, как эти направления распределены между юридическими лицами, входящими в бизнес.

3. Отражает результаты работы также по структурным подразделениям — отделам, цехам, юридическим лицам.

4. Ведет контроль над издержками путем их учета по видам и центрам затрат.

5. Накапливает статистику о доходах и расходах организации (предприятия) в определенном разрезе и выявляет общие тенденции изменения их структуры и динамики.

6. Осуществляет планирование и контролирует выполнение бюджета как отдельными центрами затрат, так и бизнесом в целом.

7. Ведет оперативный учет расчетов с отдельными контрагентами, взаиморасчетов между структурными подразделениями, юридическими лицами, входящими в группу взаимосвязанных организаций.

Во всех организациях (предприятиях) существуют три основных вида учета: бухгалтерский, налоговый и управленческий. Они тесно взаимосвязаны, но имеют свои особенности. Так, бухгалтерский учет действует в интересах сторонних пользователей, поэтому бухгалтерский баланс не является закрытым документом, а в случае с открытым акционерным обществом даже публикуется в средствах массовой информации. Государственные органы и общественные организации разрабатывают стандарты бухгалтерского учета, обязательные для всех организаций (предприятий). В России такими стандартами являются ПБУ (Положения по бухгалтерскому учету). В настоящее время отечественные организации, стремящиеся выйти на мировой рынок инвестиций, переходят на составление финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности — МСФО (International Financial Reporting Standards — IFRS). Это позволит в значительной степени снизить затраты на составление отчетности и облегчить работу тех, кто готовит отчеты по организации или группе взаимосвязанных организаций. Более того, сближение МСФО с национальными стандартами поможет пользователям информации принимать обоснованные экономические решения.

Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским, но отличается от него тем, что вводит правила по начислению и уплате налогов, а его нормативными источниками являются Налоговый кодекс и иные законодательные акты.

Бухгалтерский и налоговый виды учета привязаны к юридическим лицам. Однако бизнес может состоять как из одного, так и из нескольких юридических лиц, когда владельцу бизнеса важно знать результаты по группе взаимосвязанных организаций. Кроме того, специфика каждого отдельного бизнеса требует разных подходов к финансовой информации. Например, руководству организации для принятия управленческих решений может быть важно знать себестоимость реализованной продукции по ее отдельным видам, в то время как для фискальных и бухгалтерских целей вполне достаточно информации об общей сумме затрат.

Основные различия между финансовым и управленческим учетом показаны в табл. 2.1.

**Сравнение отдельных характеристик финансового
и управленческого учета**

<i>Критерий (признак) сравнения</i>	<i>Финансовый учет</i>	<i>Управленческий учет</i>
1	2	3
Пользователи	<p>Сторонние пользователи с прямым финансовым интересом</p> <p>Сторонние пользователи с косвенным финансовым интересом</p> <p>Администрация</p>	<p>Менеджеры организации всех уровней</p>
Инструментарий	<p>Оценка имущества и обязательств</p> <p>Документирование хозяйственных операций — письменное свидетельство, документы, составленные по установленной форме, и реквизиты</p> <p>Порядок составления и обработки документов</p> <p>Счета, двойная запись, синтетический и аналитический учет, оборотные ведомости, учетные регистры</p>	<p>Операционный анализ как информация для принятия решений</p> <p>Принятие решений по вопросам ценообразования</p> <p>Принятие решений в условиях риска и неопределенности</p> <p>Принятие инвестиционных решений</p> <p>Составление смет (бюджетирование)</p> <p>Системы управленческого контроля</p> <p>Нормативная калькуляция себестоимости</p> <p>Трансфертное ценообразование</p> <p>Учет затрат и методы калькуляции себестоимости</p> <p>Управленческий анализ</p> <p>Моделирование управленческих процессов</p>
Формы учета	<p>Формы бухгалтерского учета или совокупность различных учетных регистров с установленным порядком и способом записи:</p> <p>мемориально-ордерная</p> <p>журнально-ордерная</p> <p>автоматизированная</p> <p>форма учета</p>	<p>Произвольные, регламентированные учетной политикой организации и локальными нормативными актами</p>

1	2	3
Периодичность представления отчетности	Регламентирована законодательством	Итоги управленческого учета подводятся в зависимости от потребностей организации (предприятия). По оперативным показателям периодичность учета может быть ежечасной или ежедневной, а по глобальным показателям, характеризующим степень достижения стратегических целей, — месячной и годовой Управленческие решения могут носить прогностический характер
Степень точности информации	Абсолютно точная информация	Множество приблизительных оценок
Объект организации учета	Организация в целом	Центры ответственности, продукты, рынки сбыта, отдельные подразделения организации и т.д.
Степень и способ регламентации	Обязательность ведения бухгалтерского учета и отчетности определена законом «О бухгалтерском учете»; регламентирующими документами являются Положения (стандарты) бухгалтерского учета	Введение, регламент действующих и внутренние распорядительные документы определяются решением организации

Финансовый учет — это официальный учет, ведение которого в соответствии с установленными стандартами обязательно для всех организаций (предприятий). Документы представляются в налоговые органы, являются объектом аудиторской проверки и могут быть опубликованы.

Управленческий учет — учет, необходимый руководству организации, специалистам для принятия управленческих решений, планирования и контроля. Его данные составляются в форме, удобной для пользователей, а сам учет носит факультативный характер и составляет коммерческую тайну.

Источником информации финансового учета являются только данные бухгалтерского учета и элементы системы налогообложения. Исходными данными управленческого учета служат также нормы

расхода материальных ресурсов, технологические карты, результаты исследований рынка и др.

Результаты финансового учета (финансовая отчетность) представляются по установленным формам, результаты управленческого учета — в произвольной форме, удобной для внутренних пользователей.

Измерителями финансовой информации являются денежные измерители, а управленческого учета — любые показатели, включая натуральные, трудовые, денежные.

Объектом финансового учета является организация в целом. Объектами управленческого учета могут быть филиалы, обособленные подразделения организации, центры ответственности, сегменты бизнеса и др.

Финансовые отчеты отражают информацию об уже совершившихся операциях; управленческие документы дополнительно к отчетной информации несут данные об ожидаемых будущих затратах и поступлениях.

Финансовая отчетность составляется строго в установленные сроки, а публикуется раз в год. Управленческая информация поступает по разным направлениям деятельности тогда, когда в ней появляется необходимость.

Исходная информация финансовой отчетности — системный бухгалтерский учет. Управленческий учет использует не только данные финансового учета, но и нормативную, плановую, статистическую внутрихозяйственную информацию. В то же время оба вида учета фокусируют внимание на издержках производства, в значительной степени определяющих эффективность хозяйствования. Однако использование одних и тех же данных позволяет получать показатели для финансовой отчетности и выполнять различный спектр расчетов для целей планирования, контроля и управления (рис. 2.2).

По данным финансового учета определяются:

- себестоимость проданной продукции;
- стоимость материально-производственных запасов как часть активов баланса;
- прибыль (убытки) от реализации.

Важными операциями управленческого учета в сфере издержек являются:

- распределение накладных расходов по видам продукции;
- калькуляция себестоимости единицы продукции;
- анализ безубыточности;
- составление смет, в том числе гибких;
- контроль и анализ себестоимости по отклонениям.

Под объектом учета затрат понимается признак, согласно которому производят группировку производственных издержек для целей

управления. В целом система управленческого учета производственных затрат распределяет издержки по двум главным группам объектов:

- по *носителям затрат (объект калькулирования)*: виды продукции, полуфабрикаты, продукты различной степени готовности определенной потребительской стоимости;
- по *местам возникновения затрат (центрам ответственности)*: структурные единицы или подразделения предприятия, в которых происходит потребление произведенных ресурсов (вид деятельности, производства, цех, бригада, рабочее место, процесс). Руководитель (менеджер) данного структурного подразделения предприятия несет ответственность за целесообразность понесенных расходов.

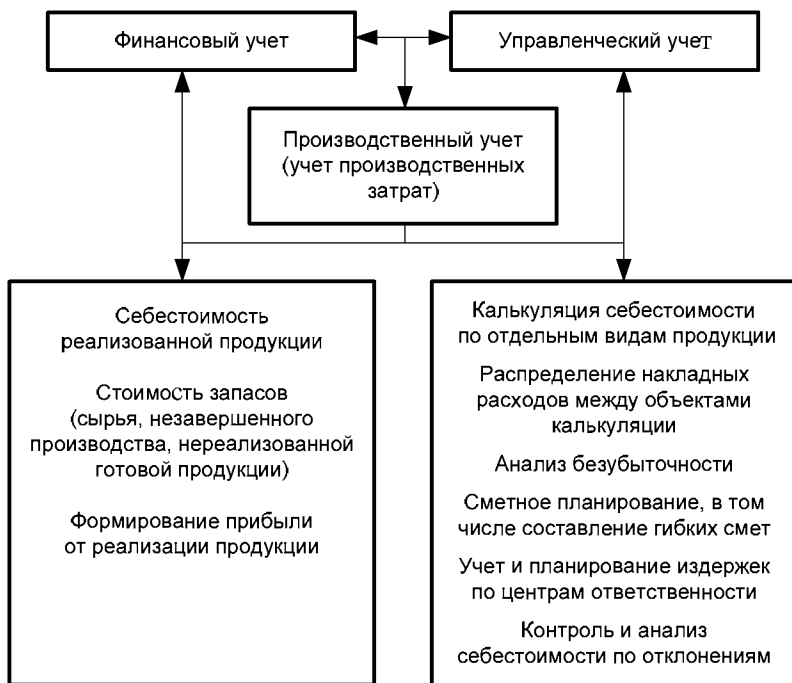


Рис. 2.2. Различие финансового и управленческого учета при формировании показателей себестоимости и финансовых результатов

В практике зарубежных и отечественных предприятий центры ответственности обычно устанавливают в зависимости от организационной структуры управления и функций, выполняемых каждым подразделением.

Организация учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности позволяет децентрализовать управление затратами, наблюдать за их формированием на всех уровнях управления, использовать специфические методы контроля расходов с учетом особенностей деятельности каждого подразделения, выявлять виновников непроизводительных затрат и, в конечном итоге, существенно повысить экономическую эффективность хозяйствования.

При организации учета по центрам ответственности следует:

- четко определить сферу полномочий, прав и обязанностей менеджеров каждого центра;
- стремиться к тому, чтобы в большинстве из них была возможность измерить не только издержки, но и объем деятельности;
- для каждого вида расходов организации (предприятия) создать такой центр затрат, в котором данные затраты станут прямыми.

Вместе с тем степень детализации планирования (бюджетирования) и учета затрат должна быть достаточной для анализа и принятия управленческих решений, но не избыточной.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что чаще всего центры ответственности классифицируют по следующим признакам.

1. По объему полномочий и обязанностей соответствующих менеджеров различают:

- **центр затрат:** подразделение внутри предприятия, руководитель которого отвечает только за затраты. Примером может быть производственный цех, не выпускающий конечной или завершенной продукции и полуфабрикатов, отделы заводоуправления, социальные службы и т.п.;
- **центр инвестиций:** подразделение, руководитель которого отвечает за затраты и результаты инвестиционного процесса, эффективность использования капитальных вложений. Задача такого центра — обеспечить максимальную рентабельность вложенного капитала, его быструю окупаемость, увеличение акционерной стоимости предприятия. Управляют затратами при помощи операционного бюджета, отчетности о его исполнении, информации о движении денежных потоков;
- **центр продаж:** подразделения маркетинго-сбытовой деятельности, руководители которых отвечают только за выручку от реализации продукции (товаров, услуг) и за затраты, связанные с их сбытом. Им предоставляется информация о наиболее рентабельных в производстве или закупках товаров, а результаты деятельности оценивают главным образом по объему и структуре продаж в натуральном и стоимостном выражении и величине издержек обращения;
- **центр прибыли:** подразделения, руководители которых ответственны не только за затраты, но и за финансовые результаты

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

своей деятельности. Это могут быть отдельные предприятия в составе крупного объединения, филиалы, дочерние компании, торговые представительства и т.п.

2. По функциям, выполняемым каждым центром, различают основные и обслуживающие центры ответственности.

2.3. Требования к содержанию финансовой отчетности

Объективная оценка финансового состояния организаций — важнейшая задача экономической работы в условиях рыночных отношений. Любая организация нуждается в дополнительных средствах для финансирования своей деятельности. Найти их можно на рынке капиталов путем привлечения потенциальных кредиторов и инвесторов.

Прежде чем принять решение об участии в каком-либо проекте, любой потенциальный инвестор должен быть уверен в том, что вернет вложенные в бизнес средства в намеченные сроки и получит от участия в проекте определенную выгоду. От того, насколько стабильным, платежеспособным и прибыльным является предприятие, во многом зависят и его дальнейшие перспективы.

Информационной базой внешнего анализа является финансовая отчетность, или единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам, определяемым нормативными документами.

В основе учета и отчетности лежат постулаты и принципы бухгалтерского учета. В отечественных регулятивах эти категории активно разрабатываются и упоминаются в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», где названы допущения и требования бухгалтерского учета.

Под **постулатами (допущениями) бухгалтерского учета** понимаются утверждения, определяющие базовые характеристики экономической среды, в которой действует хозяйствующий субъект (политические, экономические и социальные условия) и очевидность которых не может быть подвергнута сомнению. Так, принято выделять следующие допущения:

- имущественная и правовая обособленность;
- непрерывность деятельности хозяйствующего субъекта;
- последовательность применения учетной политики;
- временная определенность факторов хозяйственной деятельности.

Принципы (требования) бухгалтерского учета есть некоторые общепринятые базовые соглашения относительно правил признания,

измерения и представления фактов хозяйственной жизни, отражаемых в системе учета. К требованиям бухгалтерского учета относятся:

- полнота отражения в учете всех факторов хозяйственной деятельности;
- своевременность в учете фактов хозяйственной деятельности;
- отражение в учете всех факторов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания (приоритет содержания перед формой);
- осмотрительность (консерватизм);
- непротиворечивость данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам;
- рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации.

Заметим, что при составлении собственно бухгалтерской отчетности в дополнение к постулатам и принципам учета следует соблюдать:

- последовательность представления отчетных данных;
- существенность и агрегированность;
- недопущение взаимозачета статей;
- обеспечение сравнимости.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Если при составлении бухгалтерской отчетности исходя из подобных актов выявляется недостаточность информации, то в бухгалтерскую отчетность организации необходимо включить соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

При формировании бухгалтерской отчетности организацией должна быть обеспечена нейтральность содержащейся в ней информации, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими.

Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий.

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

При составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним организация должна придерживаться принятых ею их содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

Изменение принятого содержания и формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним допускается в исключительных случаях, например при изменении вида деятельности. Организацией должно быть обеспечено подтверждение обоснованности каждого такого изменения. Существенное изменение должно быть раскрыто в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших это изменение.

По каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года — отчетный и предшествующий отчетному.

Данные бухгалтерского баланса на начало отчетного периода должны быть сопоставимы с данными бухгалтерского баланса за период, предшествующий отчетному (с учетом произведенной реорганизации, а также изменений в учетной политике организации).

Если данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Каждая существенная корректировка должна быть также раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших эту корректировку.

Статьи бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и других отдельных форм бухгалтерской отчетности, которые в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету подлежат раскрытию и по которым отсутствуют числовые значения, прочеркиваются (в типовых формах) или не приводятся (в формах, разработанных самостоятельно, и в пояснительной записке).

Если имеются показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, о которых не знают заинтересованные пользователи, но такие показатели являются существенными и без них невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности, то подобные показатели должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно. Если показатели об отдельных видах активов, обязательств, доходов, расходов и хозяйственных операций несущественны для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности, то они приводятся в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

В бухгалтерской отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, кроме слу-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ <http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

чаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

Бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые раскрываются отдельно.

Статьи бухгалтерской отчетности, составляемой за отчетный год, должны подтверждаться результатами инвентаризации активов и обязательств.

Бухгалтерская отчетность является открытой, публичной для пользователей-учредителей (участников), инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков и др. Поэтому организация обязана обеспечить представление годовой бухгалтерской отчетности каждому учредителю (участнику), а также по одному экземпляру — органу государственной статистики и в другие адреса в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

Открытые акционерные общества, кредитные организации, бюро кредитных историй, страховые организации, общества взаимного страхования, товарные или фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды, организации и индивидуальные предприниматели, государственные и муниципальные унитарные организации, у которых объем выручки от реализации продукции за год превышает в 500 тыс. раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда (МРОТ) или валюта баланса на конец года в 200 тыс. раз превышает МРОТ¹, т.е. для тех организаций и индивидуальных предпринимателей, для которых предусмотрен обязательный аудит, бухгалтерская отчетность публикуется вместе с итоговой частью аудиторского заключения. Бухгалтерская отчетность публикуется не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал нарастающим итогом с начала отчетного года. Такая отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Требования к промежуточной бухгалтерской отчетности, содержание ее составляющих, правила оценки статей являются общими.

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

¹ Для муниципальных унитарных предприятий законом субъекта Федерации названные финансовые показатели могут быть понижены.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

кабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, — по 31 декабря следующего года.

Каждая часть бухгалтерской отчетности должна содержать следующие данные: наименование; указание отчетной даты или отчетного периода, за который составлена бухгалтерская отчетность; наименование организации с указанием ее организационно-правовой формы; формат представления числовых показателей бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская отчетность составляется на русском языке и в валюте Российской Федерации. Отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации, а в организациях, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией (централизованной бухгалтерией) или бухгалтером-специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации и руководителем специализированной организации (централизованной бухгалтерии) либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Законодательная и нормативная основа составления финансовой отчетности В российском учете основными регулятивами учета и отчетности являются:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете», где определены понятие и состав отчетности, а также указано, что ее формы и инструкции по заполнению утверждаются Минфином РФ;
- учетная политика фирмы и изменения в ней на очередной отчетный год, которые должны отражаться в пояснительной записке; принципы разработки и содержание учетной политики регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98);
- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), которое регулирует основные требования к отчетности, ее состав и содержание по разделам и укрупненным статьям;
- приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22 июля 2003 г. № 67н, где даны рекомендательные форматы отчетности.

В соответствии с упомянутыми Законом, ПБУ 4/99 и приказом в состав годовой отчетности входят:

- Бухгалтерский баланс (ф. 1);
- Отчет о прибылях и убытках (ф. 2);
- приложения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках;
- Отчет об изменениях капитала (ф. 3);
- Отчет о движении денежных средств (ф. 4);
- Приложение к бухгалтерскому балансу (ф. 5);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

- Отчет о целевом использовании полученных средств (ф. 6);
- пояснительная записка;
- итоговая часть аудиторского заключения.

При проведении углубленного внутреннего анализа кроме отчетности надо использовать и другие источники информации, такие, как бизнес-план (в том числе финансовый план), данные бухгалтерского учета, переписку с банками, финансовыми органами, партнерами, договоры, учредительные документы, материалы налоговых и аудиторских проверок, судебные и арбитражные решения, материалы маркетинговых исследований и т.п.

Основное требование, предъявляемое к бухгалтерской отчетности, заключается в том, что она должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, об изменениях и финансовых результатах ее деятельности.

В зависимости от объемов и характера деятельности организации в соответствии с указанным выше приказом Минфина РФ № 67н возможно формирование трех вариантов бухгалтерской отчетности организации (предприятия):

- упрощенный вариант — для малых предприятий и некоммерческих (кроме бюджетных) организаций. Такие организации могут не включать в состав отчетности ф. 3 «Отчет об изменениях капитала», ф. 4 «Отчет о движении денежных средств», ф. 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав годовой бухгалтерской отчетности ф. 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств»;
- стандартный вариант — для крупных и средних коммерческих организаций (включает все принятые формы отчетности);
- множественный вариант — для крупных коммерческих организаций, в том числе имеющих несколько видов деятельности. В этом случае объем и вариантность представляемой бухгалтерской отчетности значительно возрастают. В частности, это относится к раскрытию информации, содержащейся в ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках» и в ф. 5.

Особая роль в раскрытии информации принадлежит пояснительной записке. В ней приводится дополнительная информация об изменениях учетной политики, основных средствах, материально-производственных запасах, доходах и расходах организации, событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности и т.д. Указанную информацию рекомендуется включать в пояснительную записку в виде отдельных разделов. В пояснительную записку целесообразно включать данные о динамике финансово-экономических показателей работы организации за ряд лет, описания будущих капитальных вложений, инновационных и экономиче-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ских мероприятий и другую информацию, интересующую возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

В установленных законодательством случаях в состав бухгалтерской отчетности включается итоговая часть аудиторского заключения. В частности в настоящее время обязательному аудиту подлежат:

- кредитные и страховые организации;
- товарные и фондовые биржи;
- инвестиционные фонды, холдинговые компании, внебюджетные и благотворительные фонды;
- открытые акционерные общества;
- отечественные предприятия с долей участия иностранного капитала;
- прочие экономические субъекты при наличии хотя бы одного из условий: а) объем выручки от реализации продукции за год более 500 тыс. установленного законом месячного МРОТ; б) сумма активов на конец отчетного года более 200 тыс. размеров установленного законом минимального месячного МРОТ.

Следует отметить, что в процессе реформирования бухгалтерского учета с целью приближения к международным стандартам состав и содержание бухгалтерской отчетности постоянно изменяются.

2.4. Виды отчетности и их взаимосвязь

Наиболее информативным для анализа является бухгалтерский баланс, т.е. финансовый отчет, показывающий финансовое положение данной организации на определенную дату. Баланс отражает объем капитала и его структуру: по составу, размещению или основным направлениям вложения (актив), по источникам образования (пассив). Статьи актива располагаются по принципу убывания ликвидности, статьи пассива — в порядке закреплённости за организацией, начиная с краткосрочных обязательств и кончая статьями собственного капитала.

Все обязательства организации делятся на обязательства между собственниками и третьими лицами. *Обязательства перед собственниками* состоят из капитала, который организация получает от акционеров и пайщиков при учреждении или в виде дополнительных взносов, и из капитала, который организация генерирует в процессе своей деятельности, реинвестируя прибыль. *Внешние обязательства* бывают долгосрочными или краткосрочными и представляют собой юридические права инвесторов или кредиторов на имущество организации. Статьи пассива группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств.

Баланс позволяет судить о ликвидности организации, ее финансовой гибкости, способности получать прибыль, своевременно выплачивать долги и дивиденды, оценивать эффективность размещения

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

капитала, его достаточность для текущей хозяйственной деятельности и развития, размер и структуру заемных средств и эффективность их привлечения.

Баланс предназначен для характеристики имущественного и финансового положений организации на отчетную дату. Согласно п. 20 ПБУ 4/99 эта отчетная форма должна содержать числовые показатели по ряду статей (табл. 2.2).

Т а б л и ц а 2.2

Состав разделов и статей бухгалтерского баланса

<i>Раздел</i>	<i>Группа статей</i>	<i>Статья</i>
1	2	3
АКТИВ		
Внеоборотные активы	Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности Патенты, лицензии, торговые знаки, знаки обслуживания, иные аналогичные права и активы Организационные расходы Деловая репутация организации
	Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования Здания, машины, оборудование и другие оборотные средства Незавершенное строительство
	Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг Имущество, предоставляемое для проката
	Финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества Инвестиции в зависимые общества Инвестиции в другие организации Займы, предоставляемые организациям на срок более 12 месяцев Отложенные налоговые активы Прочие финансовые вложения
Оборотные активы	Запасы	Сырье, материалы и другие ценности Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) Готовая продукция, товары отгруженные и товары для перепродажи
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	

1	2	3
	Дебиторская задолженность	Покупатели и заказчики Векселя к получению Задолженность дочерних и зависимых обществ Задолженность учредителей (участников) по вкладам в уставный капитал Авансы выданные Прочие дебиторы
	Финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев Собственные акции, выкупленные у акционеров Прочие финансовые вложения
	Денежные средства	Расчетные счета Валютные счета Прочие денежные средства
ПАССИВ		
Капитал и резервы	Уставный капитал	
	Резервный капитал	
	Добавочный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	
Долгосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты Отложенные налоговые обязательства
	Прочие обязательства	
Краткосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты

1	2	3
	Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики Векселя к уплате Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами Задолженность перед персоналом организации Задолженность перед бюджетом и государственным внебюджетным фондом Авансы полученные Прочие кредиторы
	Доходы будущих периодов	
	Резервы предстоящих расходов и платежей	

Активы — это ресурсы организации, выражаемые в денежном измерителе, сложившиеся в результате событий прошлых периодов, принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею, обещающие получение дохода в будущем.

Актив признается при наличии следующих условий: имущество принадлежит организации по праву собственности, а контролируемые ею ресурсы являются следствием юридически оформленного договора. В результате использования актива произойдет увеличение экономических выгод организации; величина актива может быть определена.

Таким образом, видно, что теоретически актив баланса может формироваться одним из двух способов. Согласно первому способу в активе отражаются средства, принадлежащие фирме на праве собственности; согласно второму — средства, контролируемые фирмой. На практике имеет место сочетание обоих способов. Это проявляется в различном отражении в учете и отчетности объектов финансового лизинга и операционной аренды. Право собственности на арендуемые активы в обоих случаях принадлежит арендодателю (лизингодателю), однако в международной практике принято отражать объекты договора о финансовой аренде на балансе лизингополучателя, а объекты договора об операционной аренде — на балансе арендодателя.

Обязательство в юридическом смысле означает гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обяза-

тельств. Примеры обязательств — дебиторская и кредиторская задолженности.

В бухгалтерском учете под обязательством понимается задолженность фирмы физическим и юридическим лицам, а также государству, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Обязательство признается, если оно является следствием юридически оформленного договора или законодательного требования; в результате погашения обязательства произойдет отток ресурсов, содержащих экономические выгоды; величина обязательства может быть определена. Под *экономической выгодой* понимается потенциал прямого или косвенного превращения актива в поток денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные, инвестиции (обычно ценные бумаги).

Капитал является одним из ключевых понятий в экономической науке вообще и в теории финансов в частности. Можно выделить три основных подхода к формулированию сущностной трактовки этой категории: экономический, бухгалтерский и учетно-аналитический¹.

В рамках экономического подхода капитал рассматривается в широком смысле как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов общества. Капитал подразделяется на: личный, т.е. неотчуждаемый от его носителя — человека; частный и публичных институтов, включая государство. Каждый из двух последних видов капитала в свою очередь можно подразделить на реальный и финансовый. Реальный капитал воплощается в материально-вещественных благах как факторах производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.); финансовый — в ценных бумагах и денежных средствах. В соответствии с этой концепцией величина капитала исчисляется как итог бухгалтерского баланса по активу (строго говоря, актив баланса необходимо очистить от некоторых статей, завышающих валюту баланса, однако удельный вес их в валюте незначителен).

Как совокупность ресурсов капитал характеризуется с точки зрения направлений его вложения и источников происхождения. В первом случае капитал — это производственные мощности хозяйствующего субъекта, представленные в активе бухгалтерского баланса в виде основного и оборотного капиталов (рис. 2.3).

Во втором случае капитал — это долгосрочные источники средств, за счет которых сформированы активы субъекта. Они подразделяются на собственный и заемный капитал (рис. 2.4).

¹ Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2005.

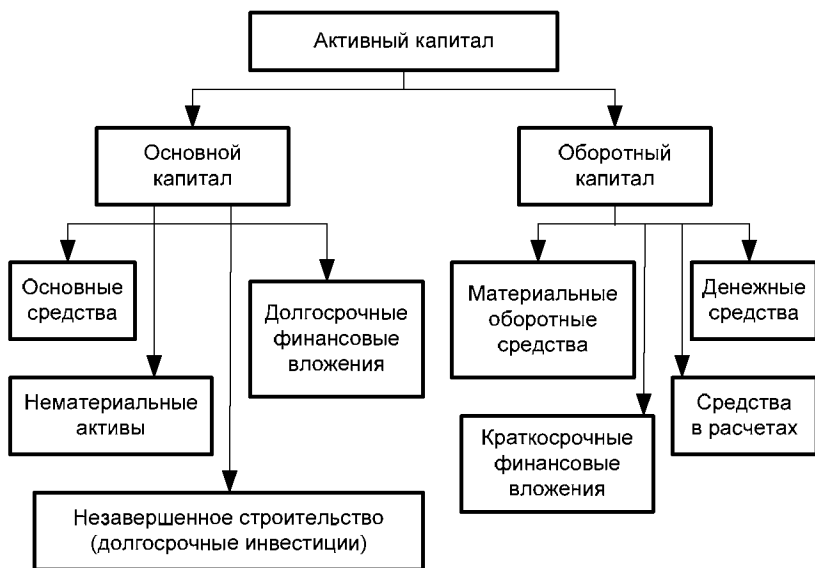


Рис. 2.3. Состав капитала как совокупности ресурсов¹

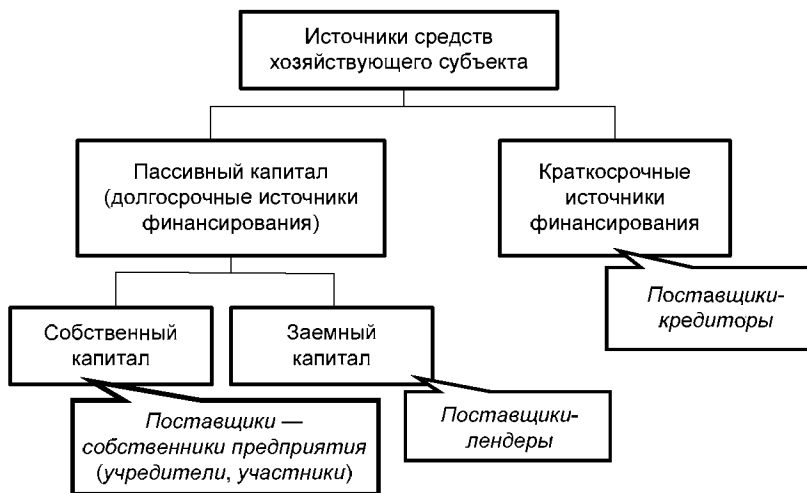


Рис. 2.4. Структура капитала как источника финансирования²

¹ Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). С. 41.

² Там же. С. 42.

Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достоящейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Собственный капитал может быть оценен либо по балансовой стоимости, либо по рыночным ценам. Собственный капитал представлен в пассиве баланса. Основными его компонентами являются уставный, дополнительный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль.

Заемный капитал есть денежная оценка средств, предоставленных организации на долгосрочной основе третьими лицами. В отличие от собственного заемный капитал подлежит возврату, причем условия его возврата оговариваются в момент получения.

В пассиве баланса заемный капитал выступает как совокупность долгосрочных обязательств организации перед третьими лицами, а его основными компонентами являются долгосрочные кредиты и займы, в том числе облигационные.

В пассиве баланса отражаются источники средств (собственники, контрагенты, бюджет, работники), прямо или косвенно предоставившие свои средства организации.

Отчет о прибылях и убытках предназначен для раскрытия информации о факторах формирования финансового результата за отчетный период (прибыли или убытка).

Прибыль есть разность между доходами и расходами за отчетный период. Под *доходами* понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации (предприятия), за исключением вкладов участников (собственников имущества). *Расходами* организации признается уменьшение экономических выгод вследствие выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящего к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

С целью большей информированности пользователей о факторах формирования финансового результата организации основные элементы отчета о прибылях и убытках подвергаются дроблению. По аналогии с балансом в отчете появляются производные элементы, обособляющие отдельные виды доходов и расходов (затрат). Их рекомендательный перечень согласно алгоритму расчета чистой прибыли также приведен в ПБУ 4/99. В связи с намерением согласовать данные о прибыли и факторах ее изменения, рекомендуемые к обособлению в соответствии с бухгалтерскими и налоговыми регулятивами, Минфином РФ введены некоторые изменения в структуру отчета о прибылях и убытках, что привело к изменению алгоритма расчета чистой прибыли и порядка расчетов с бюджетом. Утвер-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

жденная Минфином РФ в июле 2003 г. форма отчета о прибылях и
убытках включает следующие статьи (табл. 2.3).

Т а б л и ц а 2.3

Порядок формирования отчета о прибылях и убытках

<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>	<i>Тыс. руб.</i>
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	X
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(X)
Валовая прибыль	X
Коммерческие расходы	(X)
Управленческие расходы	(X)
Прибыль (убыток) от продаж	X
Прочие доходы и расходы	
Проценты к получению	X
Проценты к уплате	(X)
Доходы от участия в других организациях	X
Прочие операционные доходы	X
Прочие операционные расходы	(X)
Внереализационные доходы	X
Внереализационные расходы	(X)
Прибыль (убыток) до налогообложения	
Отложенные налоговые активы	
Отложенные налоговые обязательства	
Текущий налог на прибыль	(X)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	
Постоянные налоговые обязательства (активы)	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	

Международными стандартами финансовой отчетности структура приложений к базовой отчетности не регламентируется. В нашей стране форматы приложений, как правило, рекомендуются нормативными документами. Соответствующие формы отчетности носят вспомогательный характер в том смысле, что позволяют расширить представление об организации, формируемое пользователем после ознакомления с балансом и отчетом о прибылях и убытках.

Эти формы содержат сведения трех типов: данные, являющиеся аналитическими расшифровками к статьям и показателям основных отчетных форм (например, структура основных средств); данные,

представляющие один из базовых показателей в ином разрезе (например, подразделение кредиторской задолженности на нормальную и просроченную); сведения, несущие дополнительную информацию, получаемую либо на основе учетных данных путем счетных процедур аналитического характера (например, показатель чистых активов), либо из небухгалтерских источников (например, сведения о полученных и выданных обеспечениях). Некоторые из наиболее важных показателей этих форм будут описаны ниже.

Отчет о движении капитала содержит показатели о состоянии и движении собственного капитала хозяйственных товариществ и обществ, целевом финансировании и целевых поступлениях, резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов. Движение каждого вида капитала или резерва построено по принципу следующего балансового уравнения:

$$OC_{\text{н}} + \Pi_{\text{o}} - И_{\text{o}} - OC_{\text{к}},$$

где $OC_{\text{н}}$ и $OC_{\text{к}}$ — соответственно остаток различных видов капитала, резервов, нераспределенной прибыли на начало и конец периода;

Π_{o} — увеличение капитала (поступило в отчетном году);

$И_{\text{o}}$ — уменьшение капитала (израсходовано в отчетном году).

Сведения об остатках средств определяются по данным бухгалтерского учета. Детализация показателей по строкам увеличения и уменьшения капитала в общем случае приведена в ПБУ 4/99. В частности, увеличение капитала (показатель Π_{o}) происходит за счет: дополнительной эмиссии акций; переоценки имущества; реорганизации юридического лица (слияние, присоединение); доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относятся непосредственно на увеличение капитала.

При характеристике выбытия капитала в отчетном году (показатель $И_{\text{o}}$) следует отдельно рассматривать уменьшения за счет: снижения количества акций; реорганизации юридического лица (разделение, выделение); уменьшения номинала акций и уменьшения за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета относят непосредственно в уменьшение капитала.

Отчет о движении денежных средств составляется на базе данных по счетам учета денежных средств и содержит сведения о денежных потоках с учетом остатков на начало и конец отчетного периода. Сведения о денежных потоках представлены в отчете в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств строится на основе следующего балансового уравнения:

$$ДС_{\text{н}} + ДС_{\text{п}} - ДС_{\text{в}} - ДС_{\text{к}},$$

где $ДС_{\text{н}}$ и $ДС_{\text{к}}$ — соответственно остаток денежных средств на начало и конец периода;

$ДС_{\text{п}}$ — поступило денежных средств в отчетном периоде;

$ДС_{\text{в}}$ — выбыло денежных средств в отчетном периоде.

Сведения об остатках денежных средств для включения в отчетность выявляются по данным бухгалтерского учета и подтверждаются в ходе инвентаризации. Что касается сведений о движении денежных средств, то их достаточно подробная детализация приведена в п. 29 ПБУ 4/99. В частности, в состав показателя ДС_п входят поступления: от продажи продукции (товаров) работ, услуг; от продажи основных средств и иного имущества; авансы, полученные от покупателей (заказчиков); бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование; кредиты и займы полученные; дивиденды, проценты по финансовым вложениям; прочие поступления. Выбытие денежных средств (показатель ДС_в) складывается из: оплаты товаров (работ, услуг); оплаты труда; отчислений в государственные внебюджетные фонды; выдачи авансов; финансовых вложений; выплаты дивидендов, процентов по ценным бумагам; перечислений в бюджет; оплаты процентов по полученным кредитам; прочих выплат и перечислений.

Пояснительная записка завершает финансовую отчетность. В западной учетно-аналитической практике непосредственно такого документа нет. Он представлен различными аналитическими разделами годового отчета и пояснительными примечаниями к отдельным статьям баланса и отчета о прибылях и убытках. Отечественными регулятивами (например, Федеральным законом «О бухгалтерском учете») такой документ предусмотрен, однако в ПБУ 4/99 он не раскрывается, а по сути заменяется двумя блоками поясняющей информации: (а) пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и (б) информацией, сопутствующей бухгалтерской отчетности. В первый блок отнесены сведения об учетной политике, расшифровки и дополнения к показателям основных отчетных форм (приводится рекомендательный перечень: динамика нематериальных активов и основных средств, количество выпущенных акций, состав затрат на производство и др.). Во второй блок отнесены сведения о динамике важнейших экономических и финансовых показателей фирмы за ряд лет, планируемое развитие фирмы, предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения, политика в отношении заемных средств, управление рисками, политика в области НИОКР и природоохранных мероприятий и др.

Из всего перечисленного перечня данных обязательным является раздел «Учетная политика». Согласно ПБУ 1/98 под учетной политикой организации понимается «принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Эта политика должна разрабатываться на основе постулатов (допущений) и принципов (требований) бухгалтерского учета, декларированных нормативны-

ми документами. Кроме того, она должна быть уместной для принятия управленческих решений и практически реализуемой.

Перечень вопросов, подлежащих раскрытию в учетной политике, можно сгруппировать в два крупных раздела: вопросы методического характера и вопросы организационно-технического характера.

В первом разделе могут декларироваться такие положения, как: подтверждение следованию действующим в стране правилам бухгалтерского учета и отчетности; раскрытие фактов неприменения регламентированных регулятивами правил бухгалтерского учета; раскрытие существенных изменений в отношении состава и представления отчетных данных; раскрытие корректировок в связи с изменением учетной политики; порядок амортизации нематериальных активов и основных средств; методы оценки товаров, производственных запасов, незавершенного производства; база для распределения косвенных расходов; вариант учета общехозяйственных расходов; перечень и порядок создания резервов; метод определения выручки; порядок начисления и выплаты дивидендов и др.

Во втором разделе раскрываются: структура бухгалтерской службы фирмы и принципы организации ее работы; рабочий план счетов; форма бухгалтерского учета; виды инвентаризаций и порядок их проведения; формы первичных документов; внутренняя отчетность; система и организация внутрифирменного контроля и др.

При составлении аудиторского заключения по результатам проверки аудиторы готовят отчет. Его итоговая часть как документ, выражающий мнение независимых экспертов о достоверности представленных в отчетности данных, прилагается к отчетности.

Основные взаимосвязи различных форм финансовой отчетности Все финансовые отчеты связаны между собой. Существуют контрольные цифры, позволяющие проверить правильность построения отчетов. На рис. 2.5 показана взаимосвязь основных финансовых отчетов: баланса, отчета о прибылях и убытках, отчетов о движении капитала и денежных средств.

Основные компоненты финансовой отчетности согласно нормативным требованиям МСФО Ниже представлены компоненты финансовой отчетности согласно МСФО и нормативным требованиям России:

<i>МСФО</i>	<i>Российская финансовая отчетность</i>
Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс
Отчет о прибылях и убытках	Отчет о прибылях и убытках
Отчет об изменениях в капитале	Отчет об изменениях капитала
Отчет о движении денежных средств	Отчет о движении денежных средств
Учетная политика и пояснительные примечания	Приложение к бухгалтерскому балансу
	Отчет о целевом использовании полученных средств

БАЛАНС	200X	20XX
Активы		
Текущие активы	34 591	23 487
<i>Включая денежные средства</i>	262	385
Долгосрочные активы	89 368	77 184
Итого активов	123 959	100 671
Пассивы		
Текущие обязательства	49 591	27 519
Долгосрочные обязательства	4255	3350
Капитал	70 113	69 802
Итого пассивы	123 959	100 671

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	200X	20XX
Движение от основной деятельности	(2878)	(978)
Движение от инвестиционной деятельности	400	50
Движение от финансовой деятельности	2535	1051
Чистое движение	57	123
На начало периода	205	262
На конец периода	262	385

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	200X	20XX
Выручка (нетто)	24 402	37 644
Себестоимость	(23 858)	(25 746)
Валовая прибыль	544	11 898
Коммерческие расходы	(33)	(105)
Управленческие расходы	—	(9629)
Прибыль (убыток) от продаж	511	2164
Прочие доходы и расходы	(5244)	(2100)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(4733)	64
Отложенные налоговые активы	—	(3153)
Отложенные налоговые обязательства	—	1658
Текущий налог на прибыль	(3076)	(1120)
Чистая прибыль (убыток)	(1657)	(311)

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ	200X	20XX
На 31 декабря 200X г.		78 273
Чистая прибыль (убыток) за год	(1657)	
Передача жилых домов	(6503)	
На 31 декабря 20XX г.		70 113
Чистая прибыль (убыток) за год	(311)	
Капитал		69 802

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	200X	20XX
Выручка (нетто)	24 402	37 644
Себестоимость	23 858	25 746
Валовая прибыль	544	11 898
Коммерческие расходы	(33)	(105)
Управленческие расходы	—	(9629)
Прибыль (убыток) от продаж	511	2164
Прочие доходы и расходы	(5244)	(2100)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(4733)	64
Отложенные налоговые активы		(3153)
Отложенные налоговые обязательства		1658
Текущий налог на прибыль	(3076)	(1120)
Чистая прибыль (убыток)	(1657)	(311)

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	20XX
Движение от основной деятельности	(978)
→ Прибыль (убыток)	(311)
Амортизационные отчисления	12 257
Корректировки активов	11 226
Изменение дебиторской задолженности	8956
Изменение прочих текущих активов	612
Изменение запасов	1658
Уменьшение задолженности по налогам	(1574)
Уменьшение кредиторской задолженности	(20 620)
Итого от основной деятельности	(978)
Движение от инвестиционной деятельности	50
Движение от финансовой деятельности	1051
Чистое движение	123
На начало периода	262
На конец периода	385

БАЛАНС	200X	20XX	ИЗМЕНЕНИЯ
Активы			
<i>Текущие активы</i>			
Запасы	9669	8011	-1658
Дебиторская задолженность	23 517	14 561	-8956
Денежные средства	262	385	123
Прочие текущие активы	1143	531	-612
<i>Долгосрочные активы</i>	89 368	77 184	-12 184
Итого активов	123 959	100 671	-23 288

Рис. 2.5. Схема контрольных цифр для координирования данных финансовой отчетности

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В соответствии с МСФО баланс как минимум должен включать следующие статьи:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые активы за вычетом инвестиций, учитываемых по методу участия, дебиторской задолженности, денежных средств и их эквивалентов;
- инвестиции, учитываемые по методу участия;
- запасы;
- торговая и другая дебиторская задолженность;
- налоговые обязательства и требования;
- резервы;
- долгосрочные обязательства, включающие выплату процентов;
- доля миноритариев (меньшинства) в доходах;
- акционерный капитал и фонды.

При наличии многих общих статей следует отметить, что в соответствии с требованиями МСФО активная часть баланса строится начиная с оборотных активов. Общее количество статей в российском балансе существенно больше. Международный подход четко различает в пассиве обязательства (краткосрочные и долгосрочные) и акционерный капитал, в составе которого при необходимости может выделяться уставный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Отчет о прибылях и убытках показывает эффективность деятельности организации за определенный период. Он используется для определения рентабельности, инвестиционной ценности, кредитоспособности организации и служит для прогнозирования объемов будущего движения денежных средств.

2.5. Международные стандарты финансовой отчетности

Международные стандарты финансовой отчетности Развитие международных экономических связей на уровне организации (предприятия) в условиях рыночных отношений и конкурентной борьбы невозможно без надлежащего информационного их обеспечения и, в первую очередь, без создания единых международных требований к составлению бухгалтерской отчетности. Поскольку не существует и двух стран с абсолютно одинаковыми правилами учета, представление отчетных данных организациями, фирмами, зарегистрированными и осуществляющими основной объем своих операций в разных странах, вызывает настороженность с позиции оценки адекватности отчетности их фактическому состоянию.

Для того чтобы уменьшить страновую вариабельность в правилах ведения учета и подготовки отчетности и сгладить степень взаимного

недоверия в отношении «правильности» или «неправильности» представленной отчетности, международное бухгалтерское сообщество приняло решение провести унификацию путем разработки и внедрения типовых регулятивов, получивших название Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Ситуация по гармонизации и стандартизации учета стала более определенной в конце XX в. в связи с укреплением позиций Международной федерации бухгалтеров¹ (International Federation of Accountants, IFAC), под эгидой которой в последние годы проводятся международные конгрессы бухгалтеров. Так, на прошедшем в Гонконге в ноябре 2002 г. XVI конгрессе было сформулировано мнение о необходимости скорейшего создания так называемого «глобального ГААП» (Global GAAP), который устроил бы все страны мира в том смысле, что национальные бухгалтерские регулятивы были бы приведены в соответствие с этими стандартами. Разработка таких унифицированных регулятивов ведется в настоящее время под эгидой IFAC в рамках проекта конвергенции (т.е. сближения) национальных систем бухгалтерского учета. Обоснование идеологии, состава и содержательного наполнения учетных стандартов осуществляется Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (International Accounting Standards Board, IASB) под руководством известного специалиста Д. Твиди, созданным в 2000 г. в рамках Международных стандартов бухгалтерского учета (IASC). Большинство стран уже выразили готовность следовать глобальному ГААП при ведении учета и составлении отчетности. В основу глобального ГААП положены действующий набор МСФО и американский ГААП. Учитываются также рекомендации национальных институтов других стран.

МСФО все в большей степени привлекают внимание международных организаций, национальных бухгалтерских институтов и крупных фирм, а их статус в отдельных странах становится все более значимым. Так, в рамках ЕС уже с 1978 г. действует Четвертая директива, в которой приведены рекомендательные форматы отчетности. Требования директивы включены в национальные бухгалтерские законодательства стран — членов ЕС.

В 1999 г. министры финансов стран «большой семерки», а также Международный валютный фонд (МВФ) заявили о поддержке МСФО как средстве «укрепления международной финансовой архитектуры».

¹ Федерация была создана в 1977 г. и в настоящее время объединяет 156 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих в общей сложности более 2,4 млн бухгалтеров. Это единственная международная организация, объединяющая представителей бухгалтерской профессии из частного и государственного секторов экономики, сферы аудиторско-консультационных услуг, образования.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pф/napisat-diplom.shtml>

В марте 2002 г. Европарламент принял решение о переходе с 1 января 2005 г. всех членов Евросоюза на международные стандарты финансовой отчетности. Это решение распространяется на все компании, котирующие свои ценные бумаги на биржах. Еще в 2001 г. Китай объявил, что любая публичная эмиссия акций должна сопровождаться публикацией дополнительного набора отчетности, составленной в соответствии с МСФО.

С момента своего создания в 1973 г. IASB разработал 41 стандарт, однако по мере расширения и совершенствования нормативного хозяйства некоторые из них были отменены или поглощены другими, поэтому в настоящее время действуют 40 стандартов.

Целевая установка Программы реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации также соответствует общемировым тенденциям и предусматривает приведение национальной системы учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО.

Согласно Четвертой директиве ЕС рекомендована следующая структура отчетности, составленная в соответствии с требованиями МСФО и представленная несколькими форматами.

БАЛАНС

Ф о р м а 1

А. Объявленный неоплаченный капитал

Б. Основные средства и внеоборотные активы

I. Нематериальные активы

1. Затраты на НИОКР и развитие производства
2. Концессии, патенты, лицензии, торговые марки
3. Гудвилл
4. Предоплата

II. Материальные активы

1. Земля и здания
2. Машины и оборудование
3. Инвентарь, инструменты и прочее оборудование
4. Предоплата

III. Долгосрочные финансовые инвестиции

1. Акции дочерних компаний
2. Ссуды дочерним компаниям
3. Акции ассоциированных компаний
4. Ссуды ассоциированным компаниям
5. Прочие финансовые инвестиции
6. Прочие ссуды
7. Собственные акции в портфеле

В. Текущие активы (оборотные средства)

I. Запасы

1. Сырье и материалы

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

2. Незавершенное производство
 3. Готовая продукция и товары
 4. Предоплата
- II. Дебиторская задолженность
1. Покупатели
 2. Задолженность дочерних компаний
 3. Задолженность ассоциированных компаний
 4. Прочие дебиторы
 5. Подписной капитал, подлежащий оплате в течение года
 6. Предоплата и расходы будущих периодов
- III. Краткосрочные финансовые инвестиции
1. Акции дочерних компаний
 2. Собственные акции, в портфеле
 3. Прочие финансовые вложения
- IV. Денежные средства в кассе и на банковских счетах
- Г. Предоплата и расходы будущих периодов**
- Д. Краткосрочная кредиторская задолженность**
1. Обеспеченные ссуды
 2. Банковские ссуды и овердрафты
 3. Авансы
 4. Расчеты с кредиторами
 5. Векселя выданные
 6. Задолженность дочерним компаниям
 7. Задолженность ассоциированным компаниям
 8. Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам
 9. Начисления и доходы будущих периодов
- Е. Чистые текущие активы (кредиторская задолженность)**
- Ж. Всего активов за минусом краткосрочной кредиторской задолженности**
- З. Долгосрочная кредиторская задолженность**
1. Обеспеченные ссуды
 2. Банковские ссуды и овердрафты
 3. Авансы
 4. Расчеты с кредиторами
 5. Векселя выданные
 6. Задолженность дочерним компаниям
 7. Задолженность ассоциированным компаниям
 8. Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам
 9. Начисления и доходы будущих периодов
- И. Резервы и фонды**
1. Пенсионный фонд
 2. Отложенный к выплате налог
 3. Прочие резервы
- К. Прочие доходы будущих периодов**
Доля миноритариев (меньшинства) в доходах будущих периодов
- Л. Капитал и резервы**
- I. Акционерный капитал
 - II. Эмиссионный доход
 - III. Резерв на переоценку

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

IV. Прочие резервы:

- Резервный фонд для погашения срочных привилегированных акций
- Резервный капитал
- Специальные резервы
- Прочие резервы

V. Нераспределенная прибыль

Доля миноритариев (меньшинства) в капитале

Примечание. Помеченные статьи могут по усмотрению администрации приводиться не собственно в балансе, а в примечаниях и расшифровках к финансовой отчетности.

БАЛАНС

Ф о р м а 2

АКТИВЫ

A. Объявленный неоплаченный капитал

B. Основные средства и внеоборотные активы

I. Нематериальные активы

1. Затраты на НИОКР и развитие производства
2. Концессии, патенты, лицензии, торговые марки
3. Гудвилл
4. Предоплата

II. Материальные активы

1. Земля и здания
2. Машины и оборудование
3. Инвентарь, инструменты и прочее оборудование
4. Предоплата

III. Долгосрочные финансовые инвестиции

1. Акции дочерних компаний
2. Ссуды дочерним компаниям
3. Акции ассоциированных компаний
4. Ссуды ассоциированным компаниям
5. Прочие финансовые инвестиции
6. Прочие ссуды
7. Собственные акции в портфеле

V. Текущие активы (оборотные средства)

I. Запасы

1. Сырье и материалы
2. Незавершенное производство
3. Готовая продукция и товары
4. Предоплата

II. Дебиторская задолженность

1. Покупатели
2. Задолженность дочерних компаний
3. Задолженность ассоциированных компаний
4. Прочие дебиторы
5. Подписной капитал, подлежащий оплате в течение года

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

- 6. Предоплата и расходы будущих периодов
- III. **Краткосрочные финансовые инвестиции**
 - 1. **Акции дочерних компаний**
 - 2. **Собственные акции в портфеле**
 - 3. **Прочие финансовые вложения**
- IV. **Денежные средства в кассе и на банковских счетах**
- Г. Предоплата и расходы будущих периодов**

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

A. Капитал и резервы

- I. **Акционерный капитал**
- II. **Эмиссионный доход**
- III. **Резерв на переоценку**
- IV. **Прочие резервы**
 - 1. **Резервный фонд для погашения срочных привилегированных акций**
 - 2. **Резервный капитал**
 - 3. **Специальные резервы**
 - 4. **Прочие резервы**
- V. **Нераспределенная прибыль**
Доля миноритариев (меньшинства)

Б. Резервы и фонды

- 1. **Пенсионный фонд**
- 2. **Отложенный к выплате налог**
- 3. **Прочие резервы**

В. Кредиторская задолженность

- 1. **Обеспеченные ссуды**
- 2. **Банковские ссуды и овердрафты**
- 3. **Авансы**
- 4. **Расчеты с кредиторами**
- 5. **Векселя выданные**
- 6. **Задолженность дочерним компаниям**
- 7. **Задолженность ассоциированным компаниям**
- 8. **Прочие кредиторы, включая расчеты по налогам**
- 9. **Начисления и доходы будущих периодов**

Г. Начисления и доходы будущих периодов

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Ф о р м а 1

- 1. **Выручка от реализации**
- 2. **Себестоимость реализованной продукции**
- 3. **Валовая прибыль (убыток)**
- 4. **Коммерческие расходы**
- 5. **Административные расходы**
- 6. **Прочие операционные доходы**
- 7. **Прибыль от участия в капитале дочерних компаний**

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

8. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
9. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
10. Проценты к получению и прочие подобные доходы
11. Суммы списанных инвестиций
12. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
13. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
14. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
15. Непредвиденные доходы
16. Непредвиденные расходы
17. Прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
18. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
19. Прочие налоги
20. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Ф о р м а 2

1. Выручка от реализации
2. Изменение в запасах готовой продукции и незавершенного производства
3. Капитализация собственной деятельности
4. Прочие операционные доходы
5. Затраты на материалы:
 - а) сырье и полуфабрикаты;
 - б) прочие расходы по оплате услуг сторонних организаций
6. Расходы по оплате труда:
 - а) заработная плата;
 - б) расходы по социальному страхованию и обеспечению;
 - в) прочие расходы на пенсионное обеспечение
7. Амортизация и другие расходы, связанные со списанием основных средств и нематериальных активов, суммы списанных оборотных средств
8. Прочие операционные расходы
9. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
10. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
11. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
12. Проценты к получению и прочие подобные доходы
13. Суммы списанных инвестиций
14. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
15. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
16. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
17. Непредвиденные доходы
18. Непредвиденные расходы
19. Прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
20. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
21. Прочие налоги
22. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Ф о р м а 3

А. Расходы

1. Уменьшение запасов готовой продукции и незавершенного производства
2. Затраты на материалы:
 - а) сырье и полуфабрикаты;
 - б) прочие расходы по оплате услуг сторонних организаций
3. Расходы по оплате труда:
 - а) заработная плата;
 - б) расходы по социальному страхованию и обеспечению;
 - в) прочие расходы на пенсионное обеспечение
4. Амортизация и другие расходы, связанные со списанием основных средств и нематериальных активов, суммы списанных оборотных средств
5. Прочие операционные расходы
6. Суммы списанных инвестиций
7. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
8. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
9. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
10. Непредвиденные расходы
11. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
12. Прочие налоги
13. Прибыль (убыток) финансового года

Б. Доходы

1. Выручка от реализации
2. Уменьшение запасов готовой продукции и незавершенного производства
3. Капитализация собственной деятельности
4. Прочие операционные доходы
5. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
6. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
7. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
8. Проценты к получению и прочие подобные доходы
9. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
10. Непредвиденные доходы
11. Прибыль (убыток) финансового года

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Ф о р м а 4

А. Расходы

1. Себестоимость реализованной продукции
2. Коммерческие расходы
3. Административные расходы
4. Суммы списанных инвестиций

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

5. Проценты к уплате и прочие подобные расходы
6. Налог на прибыль (убыток) от основной деятельности
7. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
8. Непредвиденные расходы
9. Налог на прибыль (убыток) от непредвиденных доходов и расходов
10. Прочие налоги
11. Прибыль (убыток) финансового года

Б. Доходы

1. Выручка от реализации
2. Прочие операционные доходы
3. Прибыль от участия в капитале дочерних компаний
4. Прибыль от участия в капитале ассоциированных компаний
5. Прибыль от прочих долгосрочных инвестиций
6. Проценты к получению и прочие подобные доходы
7. Прибыль (убыток) от основной деятельности после вычета налогов
8. Непредвиденные доходы
9. Прибыль (убыток) финансового года

Основные термины и понятия

Активы — ресурсы фирмы, выражаемые в денежном измерителе, сложившиеся в результате событий прошлых периодов, принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею, обещающие получение дохода в будущем.

Бухгалтерский баланс — финансовый отчет, показывающий финансовое положение данной организации на определенную дату, отражающий объем капитала и его структуру: по составу, размещению или основным направлениям вложения (актив), по источникам образования (пассив).

Внешние обязательства (долгосрочные или краткосрочные) — юридические права инвесторов или кредиторов на имущество организации.

Капитал — совокупность ресурсов, являющихся источником доходов организации (предприятия). Выступает в форме реального и финансового капитала. Реальный капитал воплощается в таких материально-вещественных благах, как факторы производства (здания, машины, транспортные средства, сырье и др.); финансовый — в ценных бумагах и денежных средствах. Как совокупность ресурсов К. характеризуется одновременно как направления его вложения и источники происхождения. К. — это производственные мощности хозяйствующего субъекта, представленные в активе бухгалтерского баланса в виде основного и оборотного капиталов.

Международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS) — совокупность типовых регулятивов, разработанных по Международным стандартам бухгалтерско-

го учета (IASC), содержащих унифицированные принципы ведения учета и составления отчетности.

Методы финансового анализа — методы, позволяющие оценить финансовое состояние, финансовые результаты и эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

Объекты анализа — основные экономические результаты хозяйственной деятельности (производство и реализация продукции, себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты производства).

Обязательство — гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств.

Обязательства перед собственниками состоят из капитала, который организация получает от акционеров и пайщиков при учреждении или в виде дополнительных взносов, и из капитала, который организация генерирует в процессе своей деятельности, реинвестируя прибыль.

Пользователь финансовой информации — юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации.

Собственный капитал — стоимостная оценка совокупных прав собственников организации на долю в ее имуществе. С.к. может быть оценен либо по балансовой стоимости, либо по рыночным ценам. С.к. представлен в пассиве баланса. Основными его компонентами являются уставный, дополнительный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль.

Субъектами экономического анализа являются пользователи экономической информации коммерческой организации.

Постулаты (допущения) бухгалтерского учета — утверждения, определяющие базовые характеристики экономической среды, в которой действует хозяйствующий субъект (политические, экономические и социальные условия) и очевидность которых не может быть подвергнута сомнению.

Предмет экономического анализа — экономические процессы в ходе хозяйственной деятельности организации; познание причинно-следственных связей этих процессов; классификация, систематизация, моделирование, измерение причинно-следственных связей.

Прибыль — положительная разница между признанными доходами и затратами за отчетный период.

Принципы (требования) бухгалтерского учета — общепринятые базовые соглашения относительно правил признания, измерения и представления фактов хозяйственной жизни, отражаемых в системе учета.

Экономический анализ — способ познания хозяйственных процессов экономического субъекта, основанный на разложении цело-

го на составные элементы и изучении последних в их взаимосвязи и взаимозависимости путем синтеза, т.е. объединения выделенных ранее частей объекта.

Экономическая выгода — потенциал прямого или косвенного превращения актива в поток денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные, инвестиции (обычно ценные бумаги).

Финансовый (внешний) анализ — вид экономического анализа, который используется внешними пользователями информации о деятельности организации, а также управленческим персоналом организации с целью получения детальных данных, содержащихся непосредственно в регистрах бухгалтерского учета.

Финансовый учет — это официальный учет, ведение которого в соответствии с установленными стандартами обязательно для всех организаций. Ф.у. обеспечивает подготовку достаточной информации для удовлетворения потребностей внешних пользователей о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и имущественном состоянии организации.

Управленческий, или внутренний, анализ — вид экономического анализа, который формируется на основе более широкого спектра внутренней информации, поступающей от экономистов, финансовых аналитиков, бухгалтеров, службы маркетинга, специалистов по управленческому учету, и результаты которого используются внутренними пользователями для целей принятия эффективных управленческих решений.

Управленческий учет — совокупность методов, приемов и процедур, позволяющих проводить сбор, обработку, преобразование и интерпретацию внутренней информации, поступающей из различных подразделений и служб организации (предприятия), и представлять эту информацию в виде, необходимом и достаточном для контроля и принятия эффективных управленческих решений.

Центры ответственности — структурные единицы или подразделения организации (вид деятельности, производства, цех, бригада, рабочее место, процесс), способные потреблять необходимые ресурсы, измерять и оценивать соответствие достигнутых результатов плановым (нормативным) показателям, нести ответственность за выполнение установленных заданий.

Финансовая отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам, состав которой в России определяется нормативными документами.

МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

3.1. Понятие методов экономического анализа

Метод экономического анализа — это совокупность приемов, подходов, способов изучения хозяйственных процессов в их динамике и статике.

Характерными особенностями методов экономического анализа являются:

- использование системы показателей;
- изучение причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение взаимосвязи между ними.

Система показателей формируется в ходе планирования, учета и анализа, разработки систем и подсистем экономической информации.

Задачей анализа является раскрытие и изучение причин (факторов) изменения показателей, входящих в систему. В действиях аналитика есть что-то от работы детектива, так как ему приходится сопоставлять все известные факты, используя ограниченную, неполную информацию, которая имеется в его распоряжении. К аналитику полностью относятся слова Конан Дойля: «Когда вы отбросите все невозможное, то что останется, каким бы невероятным оно ни казалось, и будет правдой».

Выявить все причины изменения показателей затруднительно и практически нецелесообразно. Задача состоит в том, чтобы установить наиболее существенные из них. При этом следует отметить, что в диагностике предприятия существуют несколько объектов анализа: основные экономические результаты хозяйственной деятельности — производство и реализация продукции; себестоимость продукции; использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов; финансовые результаты производства.

Названные объекты можно сгруппировать следующим образом (рис. 3.1): результаты деятельности предприятия за период и его состояние на текущий момент времени; основные бизнес-процессы предприятия.



Рис. 3.1. Объекты диагностики предприятия

Взаимосвязь между показателями определяется объективными условиями производства и обращения продукции. Так, факторы, связанные с использованием рабочей силы, подразделяются на количественные и качественные. К первым относится численность производственных работников, ко вторым — производительность труда и обратный показатель — трудоемкость. С помощью этих показателей можно составить цепочки зависимости результативных показателей (объема продукции, издержек на производство продукции, себестоимости единицы продукции) от названных выше качественных показателей:

$$N = \Pi_T \cdot Ч; \quad \bar{З} = \frac{U}{Ч}, \quad З_{емк} = \frac{U}{N} = \frac{\bar{З}}{\Pi_T},$$

- где N — объем продукции;
 $Ч$ — численность производственных работников;
 Π_T — производительность труда;
 U — издержки на производство продукции в части оплаты труда;
 $\bar{З}$ — средняя заработная плата одного работника;
 $З_{емк}$ — зарплатоемкость продукции (оплата труда на единицу продукции).

Составление подобных формул, выявление зависимости между показателями, а также степени влияния изменения отдельных факторов на изменение результативного показателя является задачей методики анализа.

Логика экономического анализа Инструменты экономического анализа не могут ограничиваться расчетом только финансовых показателей, которые появляются на завершающей стадии анализа. В течение периода функционирования организации следует анализировать основные бизнес-процессы, связанные с деятельностью организации (предприятия), а также бизнес-процессы, обеспечивающие ее «финансовую функцию».

Прежде всего следует сосредоточиться на составлении финансовой отчетности и получении необходимых данных, включающих:

суммы основных и оборотных средств организации (предприятия), величины его задолженности и собственного капитала, суммы операционной и чистой прибыли, результирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Использование финансовой отчетности является первым, но не основным шагом финансовой диагностики. Полученные данные обычно представляют собой набор главным образом количественных сведений, которые в той или иной мере характеризуют организацию (предприятие). На основе этой недостаточно структурированной информации невозможно провести эффективный анализ.

Вторым шагом финансовой диагностики является применение методов анализа, обеспечивающих сравнимость показателей финансовой отчетности. Суть принципа сравнимости состоит в том, что сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с какими-то другими данными, имеющими отношение к объекту диагностики. Существуют несколько видов показателей для сопоставления:

- показатели данного предприятия за предшествующие периоды;
- нормативные показатели;
- аналогичные показатели других предприятий, принадлежащих той же отрасли (обычно предприятий-конкурентов).

Это дает возможность оценить, как изменилось состояние предприятия по сравнению с предшествующими периодами, насколько успешно оно работает по сравнению с конкурентами.

Третьим шагом финансовой диагностики является применение традиционного набора финансовых коэффициентов, или Ratio Analysis. При этом не так уж важно, в какой последовательности рассчитывать и анализировать коэффициенты. Главное — не упустить какие-либо ключевые показатели и дать им правильную интерпретацию.

Целесообразно упорядочить финансовые показатели по признаку операционной деятельности предприятия с учетом рыночной ориентации (рис. 3.2). Суть предлагаемого подхода состоит в том, что основным показателем результативности предприятия признан показатель прибыльности собственного капитала (обычно обозначается ROE). Таким образом, на первое место ставится интерес собственника. Выполнение данного показателя обеспечивается главным образом двумя факторами: прибыльностью продаж (относится к группе показателей операционной деятельности) и оборачиваемостью активов (входит в группу показателей эффективности использования активов). В самом деле, каждый предприниматель понимает, что высокую отдачу от использования вложенных средств можно обеспечить высокой «маржей продаж» и/или высокой оборачиваемостью оборотных средств.

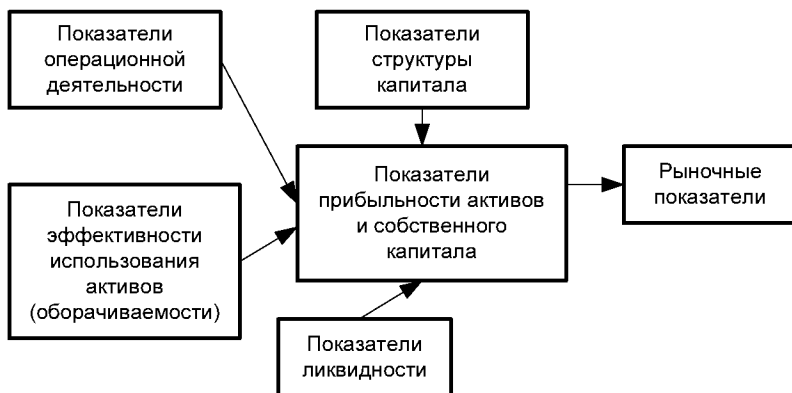


Рис. 3.2. Структура финансовых показателей предприятия

Неотъемлемой частью аналитических процедур является оценка показателей ликвидности. Их назначение состоит в том, чтобы предостеречь менеджмент организации (предприятия) от излишнего увеличения оборачиваемости. «Помни об угрозе банкротства» — говорят эти показатели. Наконец, отдачу от использования вложенных собственником средств можно увеличить за счет использования долгосрочных заемных ресурсов. Эту часть деятельности организации (она называется финансовой) характеризует группа показателей структуры капитала. В случае, когда организация (предприятие) является акционерным обществом открытого типа и существует развитый рынок ценных бумаг, имеет смысл анализировать так называемые «рыночные показатели» (прибыль на одну акцию, коэффициент дивидендных выплат и т.п.).

После определения структуры финансовых показателей возникает вопрос о временном аспекте анализа, т.е. когда и в каком объеме проводить диагностику предприятия. Она должна проводиться согласно определенному временному регламенту. Наиболее привлекательной с практической точки зрения представляется регламент диагностики, при котором один раз в году (в период подготовки годового отчета) проводится фундаментальная диагностика, предполагающая использование всего диагностического инструментария. Ежемесячно проводится оценка ограниченного количества показателей по результатам текущего месяца (обычно это делается в первых числах последующего месяца).

В завершение аналитических расчетов осуществляется мониторинг деятельности предприятия, в процессе которого выполняется контроль показателей, характеризующих оперативные результаты деятельности. В частности, в состав показателей мониторинга

не имеет смысл вводить показатель прибыльности активов, или собственного капитала. Данный показатель является интегральным, он формируется в течение всего года. В то же время в состав показателей мониторинга следует обязательно включить показатель валовой прибыльности (отношение валовой прибыли к выручке). Эту характеристику следует контролировать как можно чаще, чтобы вовремя обнаружить негативную тенденцию ухудшения операционной эффективности деятельности организации (предприятия).

Завершают финансовую диагностику интерпретация результатов расчетов и выводы, ради которых, собственно, и были выполнены все указанные выше работы. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности организации. В качестве такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа. Все множество факторов деятельности организации группируется по четырем областям:

- 1) S (strengths) — сильные стороны деятельности;
- 2) W (weaknesses) — слабые стороны деятельности;
- 3) O (opportunities) — возможности предприятия, позволяющие ему улучшить свое положение;
- 4) T (threats) — угрозы (опасности), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности.

В рамках каждой группы необходимо сформулировать несколько (не более десяти) лаконичных утверждений — выводов по результатам диагностики. Эти утверждения должны быть связаны с какими-либо показателями или свойствами предприятия. Например, «за текущий период ухудшились показатели оборачиваемости, о чем свидетельствует увеличение длины финансового цикла» или «показатели маржинальной прибыли стабильны». Важно различать сферы ответственности отмеченных выше групп. Первые две буквы S и W «отвечают» за текущее состояние предприятия, в то время как две другие — O и T — связаны с прогнозом состояния предприятия на ближайшую перспективу.

На основе этих основных позиций SWOT-анализа менеджмент предприятия должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс диагностики можно считать законченным.

3.2. Методы анализа финансовой отчетности

Финансовая отчетность состоит преимущественно из количественных, абсолютных показателей. Поэтому анализ тех или иных показателей, экономических явлений, хозяйственных процессов, ситуаций начинается с рассмотрения абсолютных величин в нату-

ральных или стоимостных измерителях. Эти показатели являются основными в финансовом учете. В анализе они используются для исчисления средних и относительных величин.

В основе абсолютных показателей финансовой отчетности лежат фактические данные. Для целей планирования, учета и анализа в организации рассчитываются аналогичные абсолютные показатели, которые могут быть: нормативными, плановыми, учетными и аналитическими.

Для анализа абсолютных показателей используется, как правило, метод сравнения, с помощью которого изучаются абсолютные или относительные изменения показателей, тенденции и закономерности их развития.

Сравнение с плановыми показателями применяется в бизнес-планировании, где необходимым условием использования данного метода является сопоставимость показателей по содержанию и структуре (по кругу оценки и сопоставления показателей, по ценам, по структуре выпуска продукции и ее реализации).

Сравнение фактических показателей отчетного периода с аналогичными данными прошлых лет отражает изменение во времени, динамику изучаемых параметров, сопоставление хозяйственных показателей текущего периода с аналогичными показателями предшествующего периода. При использовании этого метода необходимо обеспечить сопоставление данных по ценам (пересчет в цены базисного периода с помощью индексов), по социальным, природным и иным факторам.

Сравнение фактических показателей с нормативными дает оценку внутренних резервов производства, а сопоставление фактических показателей организации (предприятия) с отчетными данными других предприятий (лучших или среднеотраслевых) выявляет конкурентоспособность организации.

Инструментами анализа абсолютных показателей являются *горизонтальный, вертикальный и трендовый* методы.

Горизонтальный (временной) метод анализа заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых приводится сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, а абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Обычно сопоставляются базисные темпы роста нескольких периодов.

Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей финансовой отчетности за определенный период, дать оценку этим изменениям. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Горизонтальный анализ выполняется по данным баланса, по информации ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках», по «Отчету о движении денежных средств».

В табл. 3.1 представлен пример горизонтального анализа актива аналитического баланса.

Т а б л и ц а 3.1

Горизонтальный анализ баланса

Показатели	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	
	тыс. руб.	тыс. руб.	отклонение
Внеоборотные активы	2478,5	3362	135,6
Оборотные активы	2298,0	2984	129,8
Баланс	4776,5	6346	132,8

Таким образом, валюта баланса увеличилась за год на 32,8% и составила на конец отчетного периода 6346 тыс. руб. При этом внеоборотные активы возросли в большей степени, чем оборотные активы (соответственно на 35,6% и 29,8%). Такая динамика не может способствовать росту оборачиваемости активов.

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение удельных весов различных показателей в итоговых данных для оценки каждой позиции отчетности по результатам в целом.

Цель вертикального анализа заключается в определении относительных показателей (удельного веса отдельных статей в итогах финансовой отчетности) и оценке их динамики, что позволяет установить и прогнозировать изучаемые показатели.

Переход к относительным показателям позволяет делать сравнение показателей различных организаций одной отрасли с теми же показателями организаций других отраслей, выпускающих аналогичную продукцию. Относительные показатели сглаживают негативное воздействие инфляционных процессов. Динамика структуры хозяйственных средств и источников их покрытия дает возможность определить наиболее общие тенденции изменения финансового положения организации.

Пример вертикального анализа аналитического баланса представлен в табл. 3.2.

По данным рассматриваемого аналитического баланса структура актива изменилась незначительно. Несколько повысилась доля внеоборотных активов и соответственно уменьшилась доля оборотных активов.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимно дополняют друг друга и на их основе строится сравнительный аналитический баланс. Все показатели такого баланса можно разбить на три группы:

- показатели структуры баланса;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- показатели динамики баланса;
- показатели структурной динамики баланса.

Т а б л и ц а 3.2

Вертикальный анализ баланса

Показатели	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода	
	тыс. руб.	доля в валюте баланса, %	тыс. руб.	доля в валюте баланса, %
Внеоборотные активы	2478,5	51,8	3362	53,0
Оборотные активы	2298,0	48,2	2984	47,0
Баланс	4776,5	100,0	6346	100,0

Пример сравнительного аналитического анализа актива баланса представлен в табл. 3.3.

Т а б л и ц а 3.3

Сравнительный аналитический баланс

Показатели	Абсолютные показатели		Относительные показатели, %		Изменения			
	на начало периода	на конец периода	на начало периода	на конец периода	абсолютных показателей	относительных показателей	в % к величине на начало периода	в % к изменению валюты баланса
Внеоборотные активы	2478,5	3362	51,8	53,0	883,5	+1,2	35,6	56,3
Оборотные активы	2298,0	2984	48,2	47,0	686,0	-1,2	29,8	43,7
Валюта баланса	4776,5	6346	100,0	100,0	1569,5	—	32,8	100,0

На основе сравнительного аналитического баланса осуществляется анализ структуры имущества и источников его формирования.

Вариантом горизонтального анализа является *трендовый* (прогнозный) метод. Он строится на сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов цепным методом по отношению к периоду, принимаемому за базу, и определении тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Трендовый анализ носит перспективный прогнозный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерностей измене-

ния экономического показателя в прошлом определить величину показателя на перспективу. Для этого рассчитывается уравнение регрессии, где в качестве переменной выступает анализируемый показатель, а в качестве фактора, под влиянием которого изменяется переменная, — временной интервал (годы, месяцы и т.д.). Уравнение регрессии дает возможность построить линию, отражающую динамику анализируемого показателя рентабельности. Подставив в полученное уравнение регрессии порядковый номер планируемого года, рассчитывают прогнозное значение показателя.

Рассмотрим пример определения тенденции изменения рентабельности работы предприятия, используя следующие данные прошлых лет:

Годы	1	2	3	4	5	6
Рентабельность, %	17	21	11	18	14	12

Воспользовавшись методами корреляционно-регрессионного анализа, по приведенным данным найдем уравнение регрессии. Оно имеет вид:

$$R = 19,4 - 1,114t.$$

Теоретические значения динамики рентабельности, рассчитанные по представленному уравнению регрессии, показаны ниже:

Год

- 1 $19,4 - 1,114 = 18,286$
- 2 $19,4 - 1,114 \cdot 2 = 17,172$
- 3 $19,4 - 1,114 \cdot 3 = 16,058$
- 4 $19,4 - 1,114 \cdot 4 = 14,944$
- 5 $19,4 - 1,114 \cdot 5 = 13,830$
- 6 $19,4 - 1,114 \cdot 6 = 12,716$
- 7 $19,4 - 1,114 \cdot 7 = 11,602$

Годы	1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность, %	18,286	17,172	16,058	14,944	13,83	12,716	11,602

↓
Прогнозируемое
значение

График динамики фактической и теоретической рентабельности представлен на рис. 3.3.

В целом горизонтальный и вертикальный анализы финансовой отчетности предприятия являются эффективным средством для исследования его финансового состояния и эффективности деятельности. Рекомендации, сделанные на основе таких анализов, должны

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

носить конструктивный характер, чтобы оказывать воздействие на принятие управленческих решений.

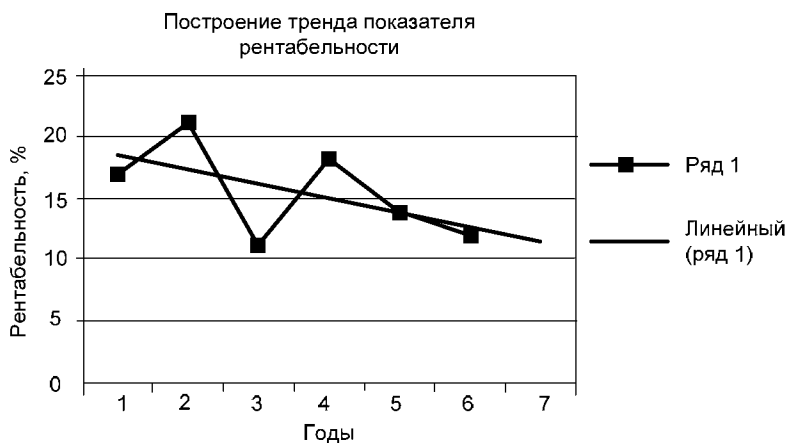


Рис. 3.3. График динамики фактической и теоретической рентабельности:

ряд 1 — фактические значения рентабельности; прямая линия — трендовые значения рентабельности (линейный тренд, построенный по данным фактических значений рентабельности)

Использование моделирования для оценки финансовой отчетности

При использовании экономико-математического моделирования действительность отражается с помощью математических моделей. Типы применяемых моделей представлены на рис. 3.4.

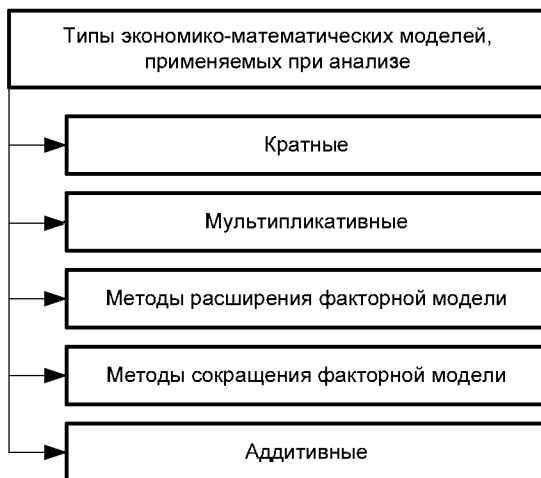


Рис. 3.4. Типы экономико-математических моделей

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Кратные модели — это модели деления. Например, производительность труда находится как средняя выработка на одного работника:

$$\Pi_T = N / Ч,$$

где N — объем продукции в натуральном или денежном измерении;
 $Ч$ — среднесписочная численность производственных работников.

Мультипликативные модели — модели умножения. Например, объем продукции может быть определен выражением:

$$N = e_0 \cdot E,$$

где N — объем продукции за отчетный период в денежном измерении;
 $e_0 = \frac{N}{E}$ — оборачиваемость оборотного капитала, т.е. объем продукции в денежном измерении, приходящийся на 1 руб. оборотных средств в течение отчетного периода;
 E — среднегодовая величина оборотных средств.

Аддитивная модель — модель сложения (вычитания). Например, издержки на производство и реализацию продукции (S) равны:

$$S = A + M + U,$$

где A — амортизационные отчисления;
 M — материальные затраты;
 U — оплата труда.

Дополнительно в аналитической работе используется ряд методов моделирования.

Методы преобразования модели позволяют перестроить ее и перейти от модели кратного типа, например, к аддитивной модели. Так, показатель капиталоемкости продукции определяется формулой:

$$K_{\text{емк}} = \frac{A_{\text{к}}}{N},$$

где $A_{\text{к}}$ — величина капитала (валюты баланса) организации.

Представим величину примененного в производстве капитала как сумму постоянного (F) и оборотного (E) капитала:

$$A_{\text{к}} = F + E.$$

Тогда

$$K_{\text{емк}} = \frac{A}{N} = \frac{F}{N} + \frac{E}{N} = f_{\text{емк}} + e_{\text{емк}},$$

где $f_{\text{емк}}$ — капиталоемкость или фондоемкость продукции по основному капиталу;
 $e_{\text{емк}}$ — капиталоемкость продукции по оборотному капиталу.

В результате получаем, что капиталоемкость продукции складывается из капиталоемкости по основному капиталу и капиталоемкости продукции по оборотному капиталу.

Методы расширения факторной модели. Например, рентабельность собственного капитала ($R_{СК}$) представляет собой отношение чистой прибыли ($\Pi_{ч}$) к собственному капиталу организации (СК):

$$R_{СК} = \frac{\Pi_{ч}}{СК}.$$

Умножив и разделив дробь на величину активов A_K и объема продукции (N), получим:

$$R_{СК} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \cdot \frac{A_K}{A_K} \cdot \frac{N}{N} = \frac{\Pi_{ч}}{N} \cdot \frac{N}{A_K} \cdot \frac{A_K}{СК} = R_{\Pi} \cdot \Pi_a \cdot \frac{(ЗК+СК)}{СК} = R_{\Pi} \cdot K_a^{об} \cdot \left(1 + \frac{ЗК}{СК}\right),$$

где $\frac{\Pi_{ч}}{N}$ — отношение чистой прибыли к объему продукции, или рентабельность продукции R_{Π} ;

$\frac{N}{A_K}$ — отношение объема продукции к активам организации, или производительность (оборачиваемость) активов $K_K^{об}$;

$\frac{A_K}{СК}$ — коэффициент, отражающий структуру капитала, а именно величину, обратную доле собственного капитала в его общей величине. После небольших преобразований получаем $\frac{A_K}{СК} = \left(1 + \frac{ЗК}{СК}\right)$,

где отношение заемного капитала (ЗК) к собственному (СК) характеризует эффективность применения заемного капитала, используется при определении эффекта финансового рычага и называется «плечо финансового рычага».

Методы сокращения факторной модели. Например, рентабельность производственных фондов равна:

$$R_{\PiФ} = \frac{(1 - S_{ед})}{f_{емк} + e_{емк}}.$$

Умножим числитель и знаменатель дроби на объем продукции и проведем необходимые преобразования:

$$R_{\PiФ} = \frac{(1 - S_{ед})}{f_{емк} + e_{емк}} = \frac{(1 - S_{ед})}{f_{емк} + e_{емк}} \cdot \frac{N}{N} = \frac{(N - S_{ед} \cdot N)}{\frac{F}{N} \cdot N + \frac{E}{N} \cdot N} = \frac{\Pi_б}{(F + E)} = \frac{\Pi_б}{A_K},$$

где $S_{ед}$ — себестоимость единицы продукции;

$\Pi_б$ — прибыль, равная разности между объемом продукции и издержками на производство и реализацию продукции;

A_K — стоимость производственных фондов, т.е. сумма его активов.

Методы факторного анализа экономических показателей На базе абсолютных показателей формируются относительные параметры. Относительные показатели, рассчитанные на основе финансовой отчетности, называются *финансовыми коэффициентами*. Относительные финансовые коэффициенты играют определяющую роль в анализе.

Финансовые коэффициенты отражают различные стороны экономической деятельности организации:

- платежеспособность — через коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
- финансовую зависимость или финансовую автономию — через долю собственного капитала в валюте баланса;
- деловую активность использования активов организации — через коэффициенты оборачиваемости активов в целом и по отдельным элементам;
- эффективность работы — через коэффициенты рентабельности;
- рыночные характеристики акционерного общества — через норму дивиденда.

Финансовые коэффициенты — это относительные характеристики, позволяющие сопоставлять результаты деятельности разных организаций независимо от количественных параметров абсолютных показателей во временном разрезе.

Сущность методов факторного анализа заключается в оценке влияния факторов на результирующий показатель. При этом соблюдается следующая последовательность.

На первом этапе выделяют факторы, определяющие уровень анализируемого показателя. На втором этапе устанавливают функциональную зависимость между анализируемым показателем и выделенными факторами. На третьем этапе измеряют влияние изменения каждого фактора на изменение анализируемого показателя.

Для оценки влияния факторов могут использоваться следующие методы:

- дифференциального исчисления;
- цепных подстановок;
- интегральный;
- индексный.

Метод дифференциального исчисления предполагает, что общее приращение результирующего показателя разлагается на слагаемые, где значение каждого из них определяется как произведение соответствующей частной производной на приращение переменной, по которой вычислена данная производная. Так называемый неразложимый остаток интерпретируется как логическая ошибка метода дифференцирования и просто отбрасывается.

Сущность *метода цепных подстановок* заключается в том, что для определения результирующего показателя в исходную базовую формулу подставляется отчетное значение первого исследуемого

фактора. Полученный результат сравнивается с базовым значением результирующего показателя, и это дает оценку влияния первого фактора. Далее в полученную при расчете формулу подставляется отчетное значение следующего исследуемого фактора. Сравнение полученного результата с предыдущим дает оценку влияния второго фактора. Процедура повторяется до тех пор, пока в исходную базовую формулу не будет подставлено фактическое значение последнего из факторов, введенных в модель.

При использовании метода цепных подстановок результаты во многом зависят от последовательности подстановки факторов. Существует правило: сначала оценивается влияние количественных факторов, характеризующих влияние экстенсивности, а затем — качественных факторов, отражающих влияние интенсивности. Именно на качественные факторы ложится весь неразложимый остаток.

Продемонстрируем рассматриваемый метод в виде формул. Представим объем продукции как произведение численности производственных работников (экстенсивный количественный фактор) и производительности их труда (качественный интенсивный фактор).

Базовое значение объема продукции равно:

$$N_0 = \Pi_{T_0} \cdot \text{Ч}_0.$$

Выполним первую подстановку: подставим в формулу фактическое значение количественного фактора, т.е. численности работников:

$$N_{\text{ч}} = \text{Ч}_{\text{ф}} \cdot \Pi_{T_0}.$$

Влияние изменения численности работников, или экстенсивного фактора, на абсолютное изменение объема продукции определяется выражением:

$$\Delta N_{\text{эксст}} = N_{\text{ч}} - N_0.$$

То же в процентах к общему изменению объема продукции составит:

$$\Delta N_{\text{отн.эксст}} = \frac{\Delta N_{\text{эксст}}}{\Delta N_{\text{общ}}} \cdot 100 (\%).$$

Этот показатель характеризует долю экстенсивных факторов в общем изменении анализируемого показателя.

Осуществляем вторую подстановку: в предыдущей формуле заменим базовое значение качественного фактора на фактическое:

$$N_{\text{т}} = \text{Ч}_{\text{ф}} \cdot \Pi_{T_1}.$$

То же в процентах к общему изменению объема продукции составит:

$$\Delta N_{\text{отн.эксст}} = \frac{\Delta N_{\text{инт}}}{\Delta N_{\text{общ}}} \cdot 100 (\%).$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Этот показатель характеризует долю интенсивных факторов в общем изменении анализируемого показателя.

Рассмотрим использование метода цепных подстановок на условном примере. Исходные данные для расчета приведены в табл. 3.4.

Т а б л и ц а 3.4

Исходные данные для расчета

<i>Показатели</i>	<i>Условные обозначения или формула для расчета</i>	<i>Базовый период</i>	<i>Отчетный период</i>
Объем продукции, тыс. руб.	N	48 500	51 313
Производственный персонал, чел.	T	250	253
Производительность труда, тыс. руб./чел.	$\Pi_T = N/T$	194,000	202,818

В нашем примере первая подстановка дает оценку влияния экстенсивного фактора — изменения численности работников:

$$N_T = 253 \cdot 194 = 49\,082 \text{ тыс. руб.,}$$

$$\Delta N_{\text{экст}} = 49\,082 - 48\,500 = 582 \text{ тыс. руб.,}$$

$$\Delta N_{\text{отн.экст}} = \frac{582}{(51\,313 - 48\,500)} = \frac{582}{2813} = 20,7\%.$$

Вторая подстановка оценивает влияние изменения производительности труда, т.е. фактора интенсивности:

$$N_{\Pi_T} = 253 \cdot 202,818 = 51\,313 \text{ тыс. руб.,}$$

$$\Delta N_{\text{инт}} = 51\,313 - 49\,082 = 2231 \text{ тыс. руб.,}$$

$$\Delta N_{\text{отн.инт}} = 2231 / (51\,313 - 48\,500) \cdot 100 = 79,3\%.$$

Преобразование основного алгоритма метода цепных подстановок позволяет делать расчеты, используя не абсолютные значения факторов, а их приращения. При этом получают сразу изменение результирующего фактора.

В данном случае применяются следующие правила.

1. При определении величины количественного фактора его приращение умножается на величину базового качественного фактора.

2. При определении влияния качественного фактора его приращение умножается на отчетное значение количественного фактора:

$$\Delta N_{\text{ч}} = (Ч_1 - Ч_0) \cdot \Pi_{T_0} = \Delta Ч \cdot \Pi_{T_0}$$

и

$$\Delta N_{\Pi_T} = (\Pi_{T_1} - \Pi_{T_0}) \cdot Ч_1 = \Delta \Pi_T \cdot Ч_1.$$

В нашем примере изменение объема продукции под влиянием изменения численности (экстенсивного фактора) равно:

$$\Delta N_{\text{ч}} = (253 - 250) \cdot 202,818 = 608 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение объема продукции под влиянием изменения производительности труда (влияние фактора интенсивности) равно:

$$\Delta N_{\Pi_T} = (202,818 - 194) \cdot 250 = 2205 \text{ тыс. руб.}$$

Суммарное влияние факторов равно:

$$\Delta N_{\text{общ}} = 608 + 2205 = 2813 \text{ тыс. руб.}$$

В отдельных случаях оценку влияния экстенсивных и интенсивных факторов можно производить еще одним модифицированным методом цепных подстановок. С этой целью рассчитывается относительное изменение исходных и расчетных параметров.

Доля влияния экстенсивного фактора определяется как произведение темпов изменения количественного фактора на темпы изменения результативного показателя. Умножением полученного показателя на общее изменение результативного показателя получают его изменение под влиянием экстенсивного фактора. Доля влияния интенсивного фактора равна разности между общим изменением показателя и полученной величиной.

Рассмотрим пример и оценим влияние экстенсивного и интенсивного факторов изменения оплаты труда на прирост продукции. Вернемся к исходным данным и добавим новые показатели (табл. 3.5).

Т а б л и ц а 3.5

Исходные данные для расчета

<i>Показатели</i>	<i>Базовый период</i>	<i>Отчетный период</i>	<i>Отношение отчетного показателя к базисному</i>
Объем продукции, тыс. руб.	48 500	51 313	1,058
Оплата труда с отчислениями, тыс. руб.	7500	7650	1,020

Оценим влияние количественного (экстенсивного) фактора:

$$\Delta N_{\text{отн.экт}} = \frac{1,020 - 1,000}{1,058 - 1,000} \cdot 100 = \frac{2,0}{5,8} = 34,5\%,$$

$$\Delta N_{\text{экт}} = 34,5\% \cdot (51\,313 - 48\,500) / 100 = 970 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние качественного (интенсивного) фактора равно:

$$\Delta N_{\text{отн.экст}} = 100\% - 34,5\% = 65,9\%,$$

$$\Delta N_{\text{инт}} = 2813 - 970 = 1843 \text{ тыс. руб.}$$

Последнюю модификацию метода цепных подстановок целесообразно применять, когда количественный фактор является сам по себе сложным показателем, полученным в результате взаимодействия ряда других частных характеристик. Примером может служить фонд оплаты труда, на который воздействуют численность работников и их средняя заработная плата.

При использовании *интегрального метода* расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну в отличие от метода цепных подстановок, где, как было рассмотрено, большая часть такого остатка приходится на последний качественный фактор.

Оценка количественных и качественных факторов при использовании интегрального метода проводится по формулам:

$$\Delta N_{\text{ч}} = \Delta \text{Ч} \cdot \Pi_0 + (\Delta \text{Ч} \cdot \Pi_0 / 2),$$

$$\Delta N_{\text{п}} = \Delta \Pi \cdot T_0 + (\Delta \Pi \cdot T_0 / 2).$$

Применим эти формулы к примеру, рассмотренному выше, и исследуем влияние изменения численности работников и изменения производительности труда на динамику объема продукции.

Влияние изменения численности работников (влияние количественного, или экстенсивного, фактора) оцениваем следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{ч}} &= \Delta \text{Ч} \cdot \Pi_0 + \frac{\Delta \text{Ч} \cdot \Pi_0}{2} = (253 - 250) \cdot 194 + \frac{(253 - 250) \cdot (202,818 - 194)}{2} = \\ &= (+3) \cdot 194 + \frac{(+3) \cdot (8,818)}{2} = 582 + 13 = 595 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Влияние изменения производительности труда (влияние качественного, или интенсивного, фактора):

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{ч}} &= \Delta \Pi \cdot \text{Ч}_0 + \frac{\Delta \Pi \cdot \text{Ч}_0}{2} = (202,818 - 194) \cdot 250 + \frac{(202,818 - 194) \cdot 250}{2} = \\ &= (+8,818) \cdot 250 + \frac{(+8,818) \cdot 250}{2} = 2204 + 13 = 2217 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

В статистике, планировании и анализе хозяйственной деятельности главным в оценке количественной роли отдельных факторов является *индексный метод*.

Индекс — относительный показатель, характеризующий изменение совокупности различных величин за определенный период. Так, индекс цен отражает среднее изменение цен за какой-либо период; индекс физического объема продукции или товарооборота показывает изменение их объема в сопоставимых ценах.

Различают цепные и базисные индексы. Цепной индекс характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода, а базисный — изменение показателя данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу для сравнения. Произведение цепных индексов равно соответствующему базисному индексу.

Рассмотрим применение этого метода в формульном варианте на примере определения объема продукции как произведения производительности труда на численность работников:

$$N = \Pi \cdot \text{Ч.}$$

Изменение объема выпуска продукции за определенный период может быть выражено как результат влияния двух факторов: изменения производительности труда при производстве продукции каждого вида и изменения численности работников, занятых выпуском продукции соответствующего вида:

$$I^N = \frac{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_1}{\sum \Pi_0 \cdot \text{Ч}_0} = \frac{\sum \Pi_0 \cdot \text{Ч}_1}{\sum \Pi_0 \cdot \text{Ч}_0} \cdot \frac{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_1}{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_0} = I^{\text{Ч}} \cdot I^{\Pi},$$

где $I^{\text{Ч}}$ — индекс численности работающих, отражающий влияние на изменение объема продукции роста численности персонала,

$$I^{\text{Ч}} = \frac{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_1}{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_0};$$

I^{Π} — индекс производительности труда, который отражает влияние на изменение объема производства роста производительности труда,

$$I^{\Pi} = \frac{\sum \Pi_1 \cdot \text{Ч}_1}{\sum \Pi_0 \cdot \text{Ч}_1}.$$

Индекс «0» — базовое значение; индекс «1» — отчетное значение.

Разница числителя и знаменателя дает абсолютное значение влияния факторов.

Рассмотрим пример (табл. 3.6).

Т а б л и ц а 3.6

Исходные данные для расчета

Показатели	Базисный период		Отчетный период	
	A	B	A	B
Продукция, тыс. руб.	44 500	10 200	46 000	9000
Производительность труда, тыс. руб./чел.	96,7	221,7	104,5	200

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Оценим влияние изменения численности и производительности труда на изменение объема продукции индексным методом.

Найдем индекс численности работников:

$$I^{\text{Ч}} = \frac{104,5 \cdot 440 + 200 \cdot 45}{104,5 \cdot 460 + 200 \cdot 46} = \frac{54980}{57270} = 0,96.$$

Определим индекс производительности труда:

$$I^{\text{П}} = \frac{104,5 \cdot 460 + 200 \cdot 46}{97,6 \cdot 460 + 221,7 \cdot 46} = \frac{57270}{54680} = 1,047.$$

Индекс изменения объема продукции:

$$I^{\text{N}} = \frac{46000 + 9000}{44500 + 10200} = \frac{55000}{54700} = 1,005$$

или

$$I^{\text{N}} = I^{\text{Ч}} \cdot I^{\text{П}} = 0,955 \cdot 1,047 = 1,005.$$

3.3. Этапы и стандартные приемы экономического анализа

Основной целью финансового анализа является получение небольшого количества наиболее информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Последовательность этапов экономического анализа хозяйственной деятельности организации представлена на рис. 3.5. Содержание указанных на рисунке блоков таково:

- оценка технико-организационного уровня и других (социальных, природных, внешнеэкономических) условий производства (блок 1);
- характеристика использования производственных ресурсов — основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы (блоки 2, 3, 4);
- анализ объема, структуры и качества продукции (блок 5);
- оценка затрат и себестоимости продукции (блок 6).

Таким образом оцениваются: качество продукции и используемой техники; прогрессивность технологических процессов; техническая и энергетическая вооруженность труда; степень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования; длительность производственного цикла и ритмичность производства; уровень организаций производства и управления.

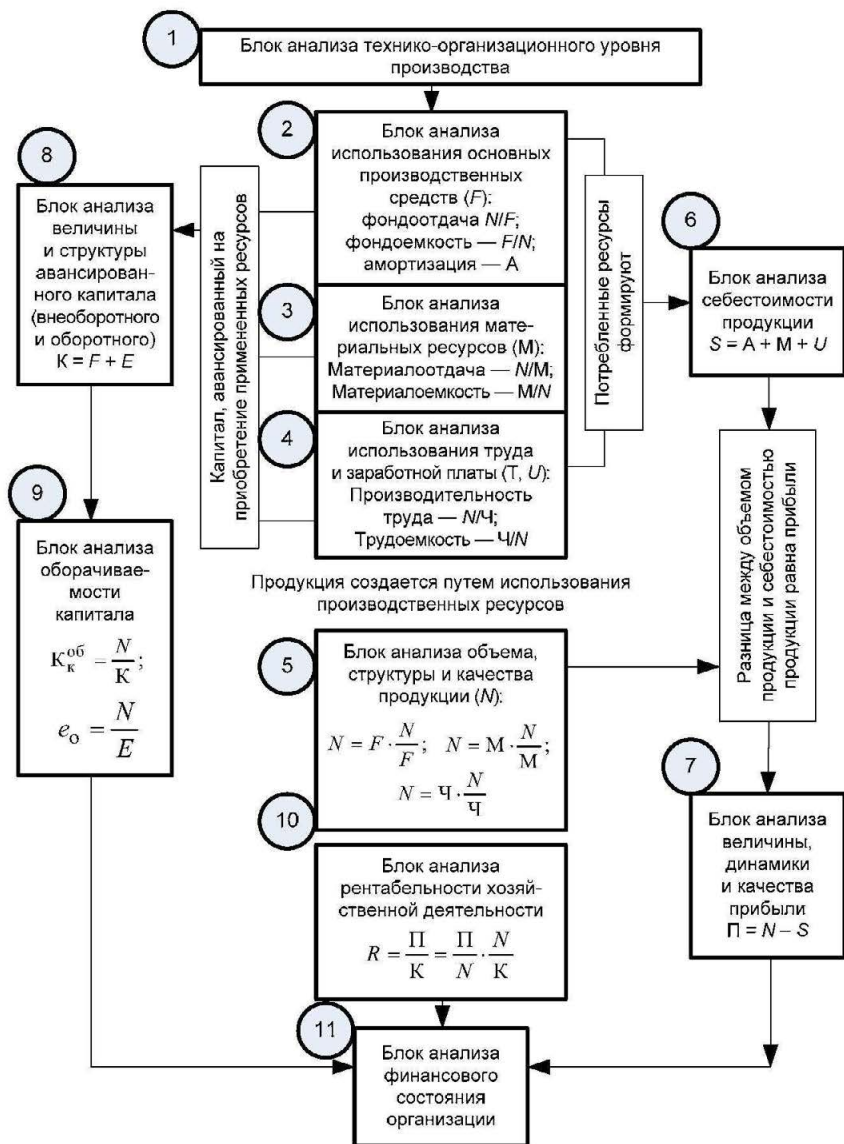


Рис. 3.5. Этапы экономического анализа:

A — амортизация; N — объем продукции; E — оборотный капитал;
 S — себестоимость продукции; R — рентабельность; F — основные средства;
 \mathcal{C} — численность производственного персонала; K — авансированный капитал;
 U — оплата труда; M — материальные затраты; N/\mathcal{C} — производительность труда;
 $K_{\text{к}}^{\text{об}}$ — оборачиваемость капитала; N/F — фондоотдача; e_o — оборачиваемость оборотных средств; N/M — материалоотдача; Π — прибыль

Техническая сторона производства непосредственно не является предметом финансового анализа. Но финансовые показатели изучаются в тесном взаимодействии с техникой и технологией производства, его организацией, и анализ в этом случае приобретает характер технико-экономического анализа.

На уровень финансовых показателей значительное влияние оказывают природные условия. Это обстоятельство играет важную роль в ряде отраслей национального хозяйства, особенно в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности. Степень использования природных ресурсов во многом зависит от состояния техники и организации производства и изучается наряду с показателями технико-организационного уровня производства.

Эффективность использования производственных ресурсов проявляется:

- в объеме и качестве произведенной и реализованной продукции (блок 5), причем чем выше качество изделия, тем, как правило, больше объем продукции, выраженной в отпускных ценах;
- в величине потребленных ресурсов на производство (блок 6), т.е. себестоимости продукции;
- в величине примененных ресурсов (блок 8), т.е. авансированных для хозяйственной деятельности основных и оборотных средств.

Сопоставление показателей объема продукции и себестоимости характеризует величину прибыли и рентабельность продукции (блок 7), а также затраты на 1 руб. продукции. Сопоставление показателей объема продукции и величины авансированных основных и оборотных средств характеризует воспроизводство и оборачиваемость капитала (блок 9), фондоотдачу основных производственных средств и оборачиваемость оборотных активов. Полученные показатели в совокупности определяют уровень рентабельности хозяйственной деятельности (блок 10). В числителе формулы общего уровня рентабельности отражается не только прибыль от реализации продукции, но и другие финансовые результаты.

От соотношения оборотных средств (активов) и источников их формирования зависят финансовое состояние и платежеспособность организации (предприятия) (блок 11).

Комплексная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации Принципиальная схема формирования экономических, в том числе финансовых, показателей хозяйственной деятельности предприятия показывает, что управление эффективностью взаимосвязано с факторами интенсификации. Все группы факторов повышения интенсификации и эффективности производства принято называть обобщенно — *технико-организационный уровень производства*. В отличие от *факторов интенсификации и эффективности* производства выделяют непосредственные источники *эффективности*, а следовательно, и производственные ресурсы. Использование производственных и финансовых ресурсов может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер.

Категория «эффективность производства» — одна из центральных в системе расширенного воспроизводства. Эффективность отражает связь между ресурсами и целями производства: поскольку потребности общества безграничны, а ресурсы (труд, капитал, природные ресурсы) ограничены, то все потребности удовлетворить невозможно. Организация должна максимально удовлетворять потребности путем лучшего использования ресурсов.

Эффективность и интенсификация производства тесно связаны. Сущность интенсификации производства заключается в том, чтобы производить больше с помощью того же количества ресурсов или в том, чтобы производить столько же и даже больше с помощью меньшего количества ресурсов.

Интенсификация производства имеет смысл лишь в том случае, если обеспечивает рост эффективности: интенсификация — это средство, а эффективность — цель.

Базой комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности служит комплексный анализ.

Соотношение экстенсивности и интенсивности производства анализируется сравнением качественных и количественных показателей использования ресурсов. Особенностью интенсивного и экстенсивного использования ресурсов является их взаимозаменяемость. Так, недостаток рабочей силы можно восполнить повышением производительности труда.

В целом динамика технико-организационного уровня производства проявляется в показателях интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов. Поэтому совершенствование управления всеми факторами интенсификации должно отражаться в динамике производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи основных производственных средств (отражающей амортизационную отдачу и оборачиваемость основных средств) и оборачиваемости оборотных средств. По динамике этих показателей можно оценить эффективность управления предприятием.

Методика анализа интенсификации производства включает систему расчетов, которые проводятся в следующей последовательности.

На первом этапе определяется *динамика качественных показателей использования ресурсов*: темпы роста производительности труда, зарплатоотдачи, материалоотдачи, фондоотдачи, оборачиваемость оборотных средств.

На втором этапе определяется *соотношение прироста ресурса в расчете на один процент прироста объема производства*, которое рассчитывается делением *темпов прироста соответствующих ресурсов на темпы прироста объема продукции*.

На третьем этапе проводится оценка влияния доли *интенсивности на прирост объема производства продукции*, оценка *количественных и качественных факторов методом цепных подстановок*.

Влияние количественного фактора определяется делением темпа прироста на результативный показатель и умножением на 100%.

Для определения влияния качественного фактора полученный результат вычитается из 100%.

На четвертом этапе определяется *относительная экономия ресурсов*.

На пятом этапе дается *комплексная оценка всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности* на основе анализа динамики показателя общей ресурсоотдачи. Для этого вначале определяются общие затраты по всем ресурсам как сумма материальных затрат, оплаты труда и амортизации и темп изменения таких затрат.

Сопоставлением динамики реализованной продукции и динамики совокупных затрат определяется динамика комплексного показателя общей ресурсоотдачи (отдачи затрат). Затем вычисляется прирост совокупных затрат на 1% прироста реализованной продукции, чтобы установить долю экстенсивных и интенсивных факторов и относительную экономию совокупных ресурсов (затрат).

Рассмотрим сказанное на условном примере (табл. 3.7).

Т а б л и ц а 3.7

**Исходные данные для комплексного анализа
 эффективности производства**

№ n/n	Показатель	Первый год	Второй год	Откло- нения, %
1	Продукция, тыс. руб.	79 700	83 610	104,9
2	Ресурсы:			
	а) производственный персо- нал, чел.	381	382	100,3
	б) оплата труда с начисления- ми, тыс. руб.	11 628	11 900	102,3
3	Материальные затраты, тыс. руб.	50 228	52 428	104,4
4	Амортизация, тыс. руб.	8311	8726	105,0
5	Основные производственные фонды, тыс. руб.	74 350	78 581	105,7
6	Оборотные средства, тыс. руб.	16 007	16 241	101,5
7	Качественные показатели использования ресурсов			
	а) производительность труда, руб./чел.	209 186	218 874	104,6
	б) продукция на 1 руб. оплаты труда, руб.	6,854	7,026	102,5
8	Материалоотдача, руб./руб. материальных затрат	1,587	1,595	100,5
9	Амортизациоотдача руб./руб. амортизации	9,590	9,582	99,9
10	Фондоотдача, руб./руб. основ- ных фондов	1,072	1,064	99,3
11	Оборачиваемость оборотных средств, количество оборотов	4,979	5,148	103,4
12	Себестоимость продаж, тыс. руб.	70 167	73 054	104,1
13	Прибыль от продаж, тыс. руб.	9533	10 556	110,7

В табл. 3.8. показаны результаты расчетов показателей интенсификации и эффективности путем сравнения производительности совокупного ресурса за два года.

Т а б л и ц а 3.8

Результаты расчетов показателей интенсификации и эффективности путем сравнения производительности совокупного ресурса за два года

№ п/п	Показатель	Динамика качественных показателей, коэффициентов	Прирост ресурса на 1% прироста продукции, %	Доля на 100% прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, тыс. руб.
				экстенсивности, %	интенсивности, %	
1	Виды ресурсов: а) производственный персонал	1,046	0,053	+5,3	+94,7	-561
	б) оплата труда с начислениями	1,025	0,477	+47,7	+52,3	-298
2	Материальные затраты	1,005	0,893	+89,3	+10,7	-264
3	Амортизация	0,999	1,018	101,8	-1,8	+7
4	Основные производственные фонды	0,993	1,160	+116,0	-1,6	+583
5	Оборотные средства	1,034	0,298	+29,8	+70,2	-551
6	Комплексная оценка интенсификации	1,003	0,934	+93,4	+6,6	-523

Определим затраты (в денежном выражении) по всем ресурсам как сумму оплаты труда, материальных затрат, основных производственных фондов и оборотных средств. На основе этих данных выполним сводный анализ показателей эффективности использования производственных ресурсов.

Расчеты проводятся в следующей последовательности.

1. *Определяется динамика качественных показателей использования ресурсов.*

Во втором году по сравнению с первым темп роста производительности труда составил 104,6%, а зарплатоемкости — 102,5%, материалоотдачи — 100,8%, оборачиваемости оборотных средств — 103,4%. Показатели амортизациоотдачи и фондоотдачи, наоборот, уменьшились, их динамика составила соответственно 99,9% и 99,3%. Таким образом, качественный уровень использования ресурсов повысился, кроме двух последних показателей.

2. *Установим соотношение прироста ресурса в расчете на один процент прироста объема продукции (4,9%).*

На каждый процент прироста продукции требовалось увеличить численность работающих на $0,3\% : 4,9\% = 0,002\%$, потребление материальных ресурсов — на 0,51%, улучшить использование основных производственных фондов на 1,121%, амортизация возросла на 0,102%, оборачиваемость оборотных средств — на 0,694%.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Следовательно, трудовые ресурсы и оборотные средства используются в организации преимущественно интенсивно, материальные потребленные ресурсы — экстенсивно. Использование основных производственных средств носит полностью экстенсивный характер при отрицательной интенсификации, о чем свидетельствует ухудшение качественного уровня их использования (фондоотдачи).

3. *Рассчитаем долю влияния интенсивности использования труда на прирост объема производства продукции.*

В статистике, планировании и анализе хозяйственной деятельности для количественной оценки роли отдельных факторов используется индексный метод:

- доля влияния численности работающих (количественный фактор)

$$0,3\% : 4,9\% \times 100\% = 6,1\%;$$

- доля влияния производительности труда (качественный фактор)
 $100\% - 6,1\% = 93,9\%$.

4. *Определим общую относительную экономию ресурсов.*

Расчет такой экономии покажем также на примере численности работающих. Если среднегодовую численность работающих во втором году сравнить с численностью работников первого года, скорректированной на коэффициент роста объема, то результат покажет относительную экономию:

$$382 \text{ чел.} - 381 \text{ чел.}^1 \times 1,049 = -17,7 \text{ чел.}$$

Если умножить сэкономленную численность работающих на среднегодовую заработную плату второго года, то получим относительную экономию численности работающих, выраженную через заработную плату. В нашем примере это

$$(-17,7 \text{ чел.} \times 31\,152 \text{ руб./чел.}) = -551,4 \text{ тыс. руб.}$$

Это общий результат интенсификации использования трудовых ресурсов, одна часть которого может отразиться на оплате труда работающих, а другая — на снижении себестоимости продукции за счет относительной экономии заработной платы.

Расчет относительной экономии заработной платы для условий нашего примера:

$$11\,900 \text{ тыс. руб.} - 11\,628 \text{ тыс. руб.} \times 1,049 = -298 \text{ тыс. руб.}$$

Относительная экономия материальных ресурсов:

$$52\,428 \text{ тыс. руб.} - 50\,228 \text{ тыс. руб.} \times 1,049 = -261 \text{ тыс. руб.}$$

Относительный перерасход основных производственных фондов:

$$78\,581 \text{ тыс. руб.} - 74\,350 \text{ тыс. руб.} \times 1,049 = 588 \text{ тыс. руб.}$$

Относительная экономия амортизационных отчислений основных производственных фондов:

$$8726 \text{ тыс. руб.} - 8311 \text{ тыс. руб.} \times 1,049 = -8 \text{ тыс. руб.}$$

¹ Здесь и далее представлены условные показатели по отдельным видам ресурсов.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Относительная экономия оборотных средств:

$$16\,241 \text{ тыс. руб.} - 16\,007 \text{ тыс. руб.} \times 1,049 = -550 \text{ тыс. руб.}$$

5. *Комплексная оценка интенсификации хозяйственной деятельности* осуществляется на основе анализа динамики показателя общей ресурсоотдачи. Вначале определяются общие затраты по всем примененным ресурсам как сумма материальных затрат, оплаты труда и амортизации:

$$\text{Первый год } Z = (11\,628 + 50\,228 + 8311) = 70\,167 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Второй год } Z = (11\,900 + 52\,428 + 8726) = 73\,054 \text{ тыс. руб.}$$

Динамика совокупных затрат имеет вид:

$$73\,054 \text{ тыс. руб.} : 70\,167 \text{ тыс. руб.} = 1,041.$$

Сопоставлением динамики реализованной продукции и динамики совокупных затрат определяется динамика комплексного показателя общей ресурсоотдачи (отдачи затрат):

$$1,049 : 1,041 = 1,008.$$

Затем вычисляется прирост совокупных затрат на 1% прироста реализованной продукции:

$$4,1\% : 4,9\% = 0,837.$$

Следовательно, доля экстенсивности на 100% прироста реализованной продукции составила 83,7%. Соответственно доля интенсивности на 100% прироста продукции составила $100\% - 83,7\% = 16,3\%$.

Основные термины и понятия

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение удельных весов различных показателей в итоговых данных для оценки их динамики, что позволяет установить и прогнозировать изучаемые показатели.

Горизонтальный (временной) анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Индекс — относительный показатель, характеризующий изменение совокупности различных величин за определенный период. Различают цепные и базисные индексы. Цепной индекс характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода, а базисный индекс отражает изменение показателя данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу для сравнения. Произведение цепных индексов равно соответствующему базисному индексу.

Интегральный метод предполагает, что расчеты проводятся на основе базовых значений показателей, а ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну в

отличие от метода цепных подстановок, где большая часть такого остатка приходится на последний качественный фактор.

Интенсификация — повышение интенсивности производства путем более полного использования ресурсного потенциала за счет повышения производительности труда, отдачи основных фондов, улучшения использования материалов.

Метод дифференциального исчисления предполагает, что общее приращение результирующего показателя разлагается на слагаемые, где значение каждого из них определяется как произведение соответствующей частной производной на приращение переменной, по которой вычислена данная производная. Так называемый неразложимый остаток интерпретируется как логическая ошибка метода дифференцирования и просто отбрасывается.

Метод цепных подстановок заключается в том, что для определения результирующего показателя в исходную базовую формулу подставляется отчетное значение первого исследуемого фактора. Полученный результат сравнивается с базовым значением результирующего показателя, и это дает оценку влиянию первого фактора. Далее в полученную при расчете формулу подставляется отчетное значение следующего исследуемого фактора. Сравнение полученного результата с предыдущим дает оценку влиянию второго фактора. Процедура повторяется до тех пор, пока в исходную базовую формулу не будет подставлено фактическое значение последнего из факторов, введенных в модель.

Метод экономического анализа — совокупность приемов, подходов, способов изучения хозяйственных процессов в их динамике и статике.

Трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов цепным методом по отношению к периоду, принимаемому за базу, и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Финансовые коэффициенты — относительные показатели, рассчитанные на основе финансовой отчетности, которые позволяют сопоставлять результаты деятельности разных организаций, независимо от количественных параметров абсолютных показателей во временном разрезе.

Эффективность производства — отношение полезных конечных результатов к объему используемых или затраченных ресурсов. Измеряется с помощью показателей производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости затрат и т.д.

SWOT-анализ — формат качественного анализа, в составе которого все факторы группируются по четырем сферам, характеризующим сильные стороны (Strengths) и слабые стороны (Weaknesses) деятельности предприятия, возможности предприятия (Opportunities), позволяющие ему улучшить свое положение, а также угрозы (Threats), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности.



ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

- Глава 4.** Анализ бухгалтерского баланса
- Глава 5.** Анализ операционной деятельности экономического субъекта по данным формы 2 «Отчет о прибылях и убытках»
- Глава 6.** Учет затрат, калькулирование и анализ себестоимости продукции
- Глава 7.** Анализ безубыточности продаж
- Глава 8.** Анализ финансовых результатов и эффективности деятельности организации
- Глава 9.** Анализ движения капитала по данным формы 3 «Отчет об изменениях капитала»
- Глава 10.** Анализ движения денежных средств по данным формы 4 «Отчет о движении денежных средств»
- Глава 11.** Приложение к балансу (ф. 5).
Отчет о целевом использовании бюджетных средств (ф. 6)
- Глава 12.** Пояснительная записка к балансу

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Индивидуальная бухгалтерская отчетность — это отчетность одного юридического лица. Если организация имеет филиалы или иные структурные подразделения, выделенные на отдельный баланс, то индивидуальной отчетностью данного экономического субъекта будет сводная бухгалтерская отчетность, составленная в целом по организации — юридическому лицу с учетом бухгалтерской отчетности филиалов и иных обособленных структурных подразделений (см. гл. 2).

В основе годовой бухгалтерской отчетности лежит бухгалтерский баланс (ф. 1) — см. приложение 1. Баланс характеризует имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, показывает данные о хозяйственных средствах (актив) и источниках (пассив). К балансу предъявляются следующие требования: правдивость (верность), реальность, единство, преемственность, ясность.

Правдивым является баланс, составленный на основании записей, сделанных по всем документам, отразившим факты хозяйственной жизни организации за отчетный период. Условие правдивости баланса — документальная обоснованность его показателей, обоснование баланса бухгалтерскими записями на счетах, бухгалтерскими расчетами и инвентаризацией.

Под *реальностью* баланса понимают соответствие оценок его статей объективной действительности. Оценки могут быть: объективными, основанными на принципе рыночных цен; субъективными, основанными на том, что стоимость средств зависит от индивидуальных условий, в которых находится организация; книжными — оценки, по которым средства числятся в учете.

Единство баланса заключается в построении его на единых принципах учета оценки, применении во всех филиалах и других обособленных структурных подразделениях единой учетной политики.

Преемственность баланса в организации, существующей несколько лет, выражается в том, что каждый последующий баланс должен вытекать из предыдущего, при этом методы оценок и составления должны быть единообразны.

Ясность баланса — это доступность для понимания лиц, составляющих баланс, и пользователей информации.

4.1. Анализ состава, динамики имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования по данным баланса

Анализ имущественного состояния хозяйствующего субъекта включает оценку стоимости его активов, изучение структуры имущества и ее динамики. Анализ осуществляется на основе информации, содержащейся в активе баланса организации. С этой целью на базе агрегированного баланса выполняется горизонтальный, вертикальный и сравнительный аналитический анализ актива баланса.

В процессе анализа определяют удельный вес внеоборотных активов и удельный вес оборотных активов в общей сумме имущества предприятия (валюте баланса). Затем проводят детальный анализ внеоборотных и оборотных активов.

Выполним анализ имущественного состояния организации с использованием перечисленных методов.

В табл. 4.1 представлен горизонтальный анализ баланса.

Т а б л и ц а 4.1

Горизонтальный анализ баланса

Показатель	На начало отчетного периода, тыс. руб.	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Изменение	
			тыс. руб.	%
Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	8,5	9	+0,5	+5,9
Основные средства	2104,5	2247,5	+143	+6,8
Незавершенное строительство	365,5	1053,5	+688	+188,5
Прочие внеоборотные активы	0	52	+52	—
Итого	2478,5	3362	+883,5	+35,6
Оборотные активы				
Запасы	1531	1924	+393	+25,7
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	165	155	-10	-6,1
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	25	25	—	—
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	409	548	+139	+34,0
Краткосрочные финансовые вложения	50	110	+60	+120
Денежные средства	118	222	+104	+88,0
Итого	2298	2984	+686	+29,9
БАЛАНС	4776,5	6346	+1569,5	+32,9

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Таким образом, внеоборотные активы возросли в большей степени, чем оборотные, в основном за счет увеличения незавершенного строительства. В составе оборотных активов возросли запасы, дебиторская задолженность и денежные средства.

В табл. 4.2 приведен вертикальный анализ актива баланса.

Т а б л и ц а 4.2

Вертикальный анализ актива баланса

<i>Показатель</i>	<i>Значение показателей, тыс. руб.</i>		<i>Структура актива баланса, %</i>	
	<i>на начало периода</i>	<i>на конец периода</i>	<i>на начало периода</i>	<i>на конец периода</i>
Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	8,5	9	0,2	0,2
Основные средства	2104,5	2247,5	44,1	35,4
Незавершенное строительство	365,5	1053,5	7,6	16,6
Прочие внеоборотные активы	0	52	—	0,8
Итого	2478,5	3362	51,9	53,0
Оборотные активы				
Запасы	1531	1924	32,1	30,4
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	165	155	3,4	2,4
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	25	25	0,5	0,4
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	409	548	8,6	8,6
Краткосрочные финансовые вложения	50	110	1,0	1,7
Денежные средства	118	222	2,5	3,5
Итого	2298	2984	48,1	47,0
БАЛАНС	4776,5	6346	100	100

Анализ имущественного состояния хозяйствующего субъекта дополняется оценкой структуры пассивов, т.е. источников собственных и заемных средств, вложенных в имущество, соотношение

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

которых определяет финансовую устойчивость развития организации. Анализ осуществляется на основе информации, содержащейся в пассиве баланса организации. С этой целью на основе агрегированного баланса выполняется горизонтальный, вертикальный и сравнительный аналитический анализ пассива баланса.

В процессе анализа определяют удельный вес собственных и заемных средств в общей сумме источников финансирования (валюте баланса). Выполним анализ имущественного состояния организации с использованием перечисленных методов.

В табл. 4.3 выполнен горизонтальный анализ пассива баланса.

Т а б л и ц а 4.3

Горизонтальный анализ пассива баланса

Показатель	На начало отчетного периода, тыс. руб.	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Изменение	
			тыс. руб.	%
Капитал и резервы	1234	3082	1848	+149,7
Уставный капитал	200	200	—	—
Прочий капитал	1034	2802	1768	+170,9
Долгосрочные обязательства	300	300	—	—
Краткосрочные обязательства	3242,5	2964	(278,5)	–8,6
Займы и кредиты	1194	1031,5	(162,5)	–13,6
Кредиторская задолженность	2012	1911	(101)	–5,1
Доходы будущих периодов	14	4	(10)	–71,4
Резервы предстоящих платежей	22,5	17,5	(5)	–22,2
БАЛАНС	4776,5	6346	1569,5	+32,8

Таким образом, собственный капитал организации возрос почти в 1,5 раза, а заемные средства (по всем позициям) уменьшились на 8,6%.

В табл. 4.4 выполнен вертикальный анализ пассива баланса.

В результате резкой положительной динамики собственного капитала его доля также увеличилась почти в два раза и превысила долю заемных средств.

Окончательную динамическую структуру баланса изучают путем построения сравнительного аналитического баланса (табл. 4.5).

Бухгалтерская отчетность позволяет достаточно подробно проанализировать наличие, состояние и изменение важнейшего элемента производственного потенциала предприятия — его основных средств.

Вертикальный анализ пассива баланса

<i>Показатели</i>	<i>Значение показателей, тыс. руб.</i>		<i>Структура актива баланса, %</i>	
	<i>на начало периода</i>	<i>на конец периода</i>	<i>на начало периода</i>	<i>на конец периода</i>
Капитал и резервы	1234	3082	25,8	48,6
Уставный капитал	200	200	4,2	3,1
Прочий капитал	1034	2802	21,6	44,5
Долгосрочные обязательства	300	300	6,3	4,7
Краткосрочные обязательства	3242,5	2964	67,9	46,7
Займы и кредиты	1194	1031,5	25,0	16,2
Кредиторская задолженность	2012	1911	42,1	30,1
Доходы будущих периодов	14	4	0,3	0,1
Резервы предстоящих платежей	22,5	17,5	0,5	0,3
БАЛАНС	4776,5	6346	100	100

При анализе первого раздела активов баланса следует обратить особое внимание на тенденцию изменения незавершенного строительства, поскольку эти активы не участвуют в производственном обороте и рост их доли может в анализируемый момент отрицательно сказаться на результативности хозяйственной и финансовой деятельности организации. По данным бухгалтерского учета устанавливаются целесообразность и эффективность использования капитальных вложений, степень их концентрации на пусковых объектах.

Анализ долгосрочных финансовых вложений организации характеризует их инвестиционную направленность, обусловленную рыночными отношениями. В ходе анализа изучают объем и состав портфеля ценных бумаг, его динамику и степень ликвидности.

Анализ оборотных активов начинается с оценки их структуры по таким группам, как: запасы и затраты; средства в расчетах; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

При проведении анализа состояния и структуры запасов и затрат основное внимание уделяют выявлению и оценке тенденций изменения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров.

Увеличение абсолютной суммы и удельного веса запасов и затрат может свидетельствовать о:

- наращивании производственного потенциала организации (предприятия);

Анализ изменений имущественного состояния организации на основе агрегированного баланса и сравнительного аналитического баланса

№ п/п	Статьи баланса в агрегированном виде	Строка баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.		Доля отдельных статей затрат, %		Изменения			
			на начало периода	на конец периода	на начало периода	на конец пе- риода	абсолют- ных пока- зателей	удельного веса	в % к величине на начало периода	в % к изменению валюты баланса
	1		2	3	4	5	6	7	8	9
АКТИВ					$\frac{\text{Абсолютное значение}}{\text{Валюта баланса}} \cdot 100\%$		Гр. 6 = = гр. 3 – – гр. 2	Гр. 7 = = гр. 5 – – гр. 4	Гр. 6/гр. 2 × × 100	Гр. 6/итого гр. 6 × 100
1	Внеоборотные активы	190								
2	Оборотные активы — всего	290								
В том числе:										
3	Запасы	210								
4	Дебиторская задол- женность	240, 230								
5	Денежные средства	250, 260								
6	Прочие	270+220								
7	Валюта баланса	300								
ПАССИВ										
8	Собственный капитал	490+640+650								
9	Долгосрочные креди- ты и займы	590								
10	Краткосрочные кре- диты и займы	610								
11	Кредиторская задол- женность	620								
12	Прочие	660+630								
13	Заемный капитал	590+690								
14	Валюта баланса	700								

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- стремлении путем вложений в производственные запасы защитить свои денежные активы от обесценения под воздействием инфляции;
- нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасы, ликвидность которых может быть невысокой. Хотя рост запасов и затрат может привести к повышению ликвидности текущих активов, необходимо проанализировать отвлечение средств из хозяйственного оборота, рост кредиторской задолженности и ухудшение финансового состояния предприятия.

Анализ состояния запасов и затрат не ограничивается оценкой абсолютных отклонений фактических остатков на конец отчетного периода от норматива и прошлого года (квартала). Для исследования динамики запасов товарно-материальных ценностей во взаимосвязи с изменением объемов производства, цен и масштабов потребления отдельных видов материальных ценностей целесообразно определить относительный уровень запаса в днях расхода (выбытия).

Задачи анализа *дебиторской задолженности* состоят в том, чтобы выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения или роста. Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами базируется на данных финансовой отчетности. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, предназначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и по отдельным статьям.

Если доля дебиторской задолженности в общем объеме задолженности увеличится, то это можно расценить как положительный фактор, однако при этом должны быть проведены анализ динамики выручки и оценка качественного состояния дебиторской задолженности, а также динамики абсолютного и относительного размера неоправданной (сомнительной) задолженности. На основе оперативной отчетности задолженность ранжируется по срокам оплаты счетов.

К *оправданной* относится задолженность, срок погашения которой не наступил либо составляет менее одного месяца; *неоправданной* считается просроченная задолженность покупателей и заказчиков. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу недостатка денежных средств у самого предприятия-кредитора и ослабляет ликвидность баланса. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике организации (предприятия) по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями.

В процессе анализа проводится также сравнение фактических показателей оборачиваемости дебиторской задолженности с норма-

тивом (норматив предприятия устанавливает для себя самостоятельно) и определяются последствия от расхождения этих показателей.

В практике анализа *движения денежных средств* большое внимание придается его изучению и прогнозу. Это связано с тем, что из-за объективной неравномерности поступлений и выплат либо в результате непредвиденных обстоятельств возникают проблемы с наличностью.

Анализ источников формирования имущества хозяйствующего субъекта

При анализе источников финансовых ресурсов, их динамики и структуры следует иметь в виду, что оценка источников финансирования проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации. Естественно, что подходы разных пользователей к оценке структуры источников финансирования различаются. Внешние пользователи оценивают долю собственных источников средств в общей сумме источников финансирования, поскольку это во многом определяет финансовый риск организации.

Внутренний анализ структуры источников формирования имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. Основными критериями выбора являются степень риска, цена того или иного источника финансирования, условия его использования, срок уплаты долга и др. Альтернативные источники финансирования (собственные и заемные), доступные для организации, предполагают различную степень защищенности от риска, вплоть до возможной утраты контроля над организацией.

При этом важно оценить, куда вкладываются собственные и заемные средства — в основные фонды и другие внеоборотные активы или в мобильные оборотные средства. Хотя с финансовой точки зрения повышение доли оборотных средств в имуществе благоприятно для организаций, это не означает, что все источники должны направляться только на рост оборотных средств.

У каждой организации в зависимости от технического состояния есть потребность в приобретении машин, оборудования, в осуществлении реальных капитальных вложений. Поэтому источники финансовых ресурсов используются прежде всего для формирования прироста материальных активов. Если в результате подобных вложений эффективность деятельности организаций повышается, то можно говорить о целесообразности сделанных вложений. Но одновременно с этим встает вопрос, за счет каких источников произошел прирост — собственных или заемных.

Если основной упор был сделан на заемные средства — кредиты, займы и кредиторскую задолженность, то рост имущества может иметь нестабильный характер, так как увеличение доли заемных средств свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости

организации, повышении финансовых рисков и об активном перераспределении (в условиях инфляции и невыполнения в срок финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предпринимателю-должнику. При этом риск предпринимательской деятельности увеличивается в связи с тем, что обязательства, взятые в долг, должны выполняться независимо от конкретных доходов организаций. К примеру, заключаемый с банком договор, как правило, предусматривает жесткий порядок платежей, обеспечивающих погашение основного долга и процентов за пользование кредитными средствами, или утрату права собственности на имущество, выступающее материальным обеспечением кредитной сделки.

Не следует забывать и о возможных ограничениях деловой активности организаций, вызванных принятием ими долговых обязательств (утрата права полного распоряжения имуществом, предоставляемым в залог; возможные затруднения в последующем получении кредита и т.д.).

У предприятий, функционирующих на основе собственных источников, риск является минимальным. В то же время доходность деятельности таких организаций может оказаться невысокой, поскольку эффективность использования заемных средств, как правило, больше, чем собственных. Вместе с тем если главный источник прироста имущества — собственные средства организаций, то это означает, что интенсивный рост имущества не случаен и может рассматриваться как постоянный фактор развития данной организации.

Оценка динамики состава и структуры источников собственных и заемных средств проводится по данным баланса. Это позволяет обеспечить сравнение векторов структурной динамики актива и пассива баланса и оценить факторы, влияющие на соотношение собственных и заемных источников, а следовательно, и на финансовую устойчивость организации. К числу важнейших факторов, обусловленных внутренними и внешними условиями работы организации, как правило, относят:

- различие величин процентных ставок за кредит и ставок дивидендов. Если процентные ставки за кредит ниже ставок дивидендов, то следует повышать долю заемных средств. Долю собственных средств целесообразно повышать тогда, когда ставки дивиденда ниже процентных ставок за кредит;
- сокращение или расширение деятельности организаций. В связи с этим сокращается или увеличивается потребность в привлечении заемных средств для образования необходимых товарно-материальных запасов;
- накопление излишних или слабо используемых запасов устаревшего оборудования, материалов, готовой продукции, товаров для продажи, отвлечение средств в образование сомни-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

тельной дебиторской задолженности, что также приводит к привлечению дополнительных заемных средств;

- использование факторинговых операций (продажа долгов дебиторов факторной фирме или банку).

Итогом совершенных расчетов является сравнение привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов и их использования.

Методика выявления дополнительно привлеченных в оборот организаций средств основана на сопоставлении отчетных и базисных показателей по каждому виду источников средств и исчислении отклонений, которые характеризуют прирост или снижение того или иного источника. Сравнение показателей статей пассива баланса позволяет оценить суммы дополнительно привлеченных средств из внешних источников. Анализ распределения прибыли вместе со сведениями о начисленной амортизации за отчетный период позволяет исчислить средства, привлекаемые в оборот организацией за счет внутренних источников.

Заключительным этапом анализа является проверка правильности размещения имущества организации. С этой целью проверяют следующие соотношения:

- внеоборотных активов с источниками их формирования;
- оборотных активов с источниками их формирования;
- материальных запасов с источниками их формирования.

Для проверки этих соотношений следует исходить из равенства актива и пассива баланса (имущества с источниками его формирования):

$$BA + OA = CK + ДП + КП.$$

В организациях внеоборотные активы (ВА) должны формироваться в основном за счет собственного капитала (СК) и частично — за счет долгосрочных пассивов (ДП).

Из общей величины собственного капитала часть его направляется на формирование собственного оборотного капитала (СОС). Нормативное значение этого показателя — 10% к оборотному капиталу. Остальная часть собственного капитала направляется на формирование внеоборотных активов.

Источниками покрытия оборотного капитала (ОА) являются собственный оборотный капитал и краткосрочные пассивы (КП). Материальные запасы (МЗ) формируются за счет собственного оборотного капитала, краткосрочных заемных средств (КЗС, строка 610 баланса) и кредиторской задолженности (КЗ).

Таким образом, при правильном размещении имущества организации должны соблюдаться следующие соотношения:

$$BA = (CK - СОС) + ДП,$$

$$OA = СОС + КП,$$

$$M3 = СОС + K3 + K3C$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

или

$$BA = CK - 10\%OA + ДП,$$

$$OA = 10\%OA + КП,$$

$$MЗ = 10\%OA + КЗ + КЗС.$$

При нарушении указанных соотношений имеет место неправильное размещение имущества, что приводит к ухудшению финансового состояния организации.

Для проведения более детальной оценки имущества и в дополнение к указанным расчетам организации (предприятия) может быть определен темп прироста реальных активов, который характеризует прирост ее реально существующего собственного имущества и финансовых вложений по действительной стоимости. Реальными активами считаются основные средства без учета износа (Φ), запасы и затраты ($З$), денежные средства и средства в расчетах ($Д$). Темп прироста реальных активов (T_{pa}) характеризует интенсивность наращивания имущества и определяется следующим образом:

$$T_{pa} = \frac{(\Phi_k + З_k + Д_k)}{(\Phi_n + З_n + Д_n)} - 1,$$

где индексы «н» и «к» характеризуют показатели соответственно на начало и конец года.

Итогом произведенных расчетов является сравнение привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов и их использования.

4.2. Состав и анализ внеоборотных активов

Внеоборотные активы — это средства, которые используются организацией более одного года. Они отражаются в разделе I актива и включают следующие агрегированные статьи баланса: нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, незавершенное строительство и долгосрочные финансовые вложения.

Правила формирования в бухгалтерском учете *нематериальных активов* регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2000). Нематериальные активы — это активы коммерческих организаций (кроме кредитных), находящиеся у них на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, не имеющие вещественной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности.

К нематериальным относятся активы, которые отвечают следующим условиям:

- отсутствие вещественной структуры;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- возможность идентификации от другого имущества;
- использование при производстве продукции или управлении;
- непредназначенность их для продажи;
- способность приносить доход;
- наличие документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор приобретения патента, товарного знака и др.).

Нематериальными активами являются: исключительное право на изобретение, промышленный образец, программы для ЭВМ, базы данных, на топологии интегральных микросхем; товарный знак и знак обслуживания; положительная деловая репутация; организационные расходы (связанные с образованием юридического лица и признанные учредительными документами частью вклада участника в уставный капитал), а также расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), результаты которых используются для производственных или управленческих нужд.

Объектами анализа состава и структуры нематериальных активов являются их объем и динамика, структура и состояние по видам, срокам полезного использования, источникам образования, правовой защищенности, доходность и оборачиваемость нематериальных активов, их ликвидность, степень риска вложений в данный вид активов.

Анализ динамики и структуры нематериальных активов проводится на основе баланса и приложения к нему (ф. 5). Если в составе нематериальных активов основную долю занимают интеллектуальные продукты, то с уменьшением их доли в отчетном периоде снижается деловая активность организации (предприятия), поскольку это свидетельствует об отсутствии инвестиций в этот вид активов.

При анализе изучают также источники образования нематериальных активов, которыми являются государственные субсидии, взносы учредителей, приобретение за плату или в обмен на другое имущество, полученное безвозмездно.

По степени правовой защищенности различают:

- нематериальные активы, защищенные авторскими правами, патентами на изобретение; свидетельствами на полезную модель, защищенную лицензией, патентами;
- промышленные образцы;
- свидетельства на товарный знак; на право пользования наименованием мест происхождения товаров, официальной регистрации программных продуктов.

Расходы на НИОКР отражаются в бухгалтерском учете при следующих условиях:

- сумма расхода может быть определена и подтверждена;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- имеет документальное подтверждение выполненных работ;
- результаты используются для производственных или управленческих нужд и ведут к получению экономических выгод (дохода);
- использование НИОКР может быть продемонстрировано.

Если хотя бы одно из условий не выполняется, то работы признаются внереализационными расходами периода (так же, как и расходы по НИОКР, которые не дали положительного результата).

Положительные результаты затрат на НИОКР учитываются как нематериальные активы. Они амортизируются либо линейным способом, либо пропорционально объему продукции.

По степени ликвидности и риска инвестиций в нематериальные активы последние делятся на три группы: высоколиквидные, среднеликвидные и низколиквидные. В целом нематериальные активы принято относить к низколиквидным, так как реализовать их значительно труднее, чем основные средства и оборотные активы. Необоснованный рост нематериальных активов приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению ликвидности, замедлению оборачиваемости совокупного капитала и росту финансовой неустойчивости.

Эффективность использования нематериальных активов оценивается по уровню дополнительного дохода на рубль капитала, вложенного в эти активы.

Доходные вложения в материальные ценности Такие вложения представляют собой основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное пользование с целью получения дохода (ПБУ «Учет основных средств» 6/01). К ним относится имущество для передачи в лизинг или предоставляемое по договору проката по остаточной стоимости.

Анализ динамики и структуры динамики доходных вложений в материальные ценности проводится на основе баланса и данных управленческого и бухгалтерского учета. Эти вложения принято также относить к низколиквидным, поскольку реализовать их значительно труднее, чем основные средства и оборотные активы. Необоснованный их рост приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению ликвидности, замедлению оборачиваемости совокупного капитала и росту финансовой неустойчивости.

Эффективность доходных вложений в материальные ценности оценивается с помощью показателей рентабельности и срока окупаемости. Рентабельность определяется отношением чистой прибыли, полученной по договорам доходных вложений в материальные ценности, к затратам по каждому договору. Если лизинг сопоставляется с кредитом, полученным для приобретения оборудования, то оценка эффективности проводится по разности дисконтированных

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

чистых денежных потоков, возникающих в каждом случае. Эффективным признается тот вариант вложений, по которому денежный поток минимален.

В ходе анализа проводится сравнение договоров по эффективности, срокам исполнения, чтобы повысить эффективность доходных вложений.

Анализ незавершенного строительства Статья *незавершенное строительство* включает затраты, отражаемые по фактическим расходам, на:

- строительно-монтажные работы, осуществляемые хозяйственным или подрядным способом;
- приобретение объектов длительного пользования (зданий, оборудования, транспортных средств, иных материальных активов длительного пользования, нематериальных активов);
- прочие капитальные работы и затраты на проектно-изыскательские, разведочные и буровые работы;
- отвод земельных участков и переселение, подготовку кадров для вновь строящихся организаций;
- авансы, выданные по капитальному строительству;
- расходы по незаконченным НИОКР.

Учет ведется на счете 08. Там же учитываются расходы по уплате процентов по банковским кредитам и другим заемным средствам. После ввода объекта в эксплуатацию эти расходы подлежат списанию за счет прочих расходов.

Анализ динамики и структуры незавершенного строительства проводится на основе баланса и данных управленческого и бухгалтерского учета. При этом оцениваются ход выполнения проектной сметы по каждому объекту, финансирование, обеспеченность строительства материалами и трудовыми ресурсами. Основным показателем незавершенного строительства является план-график (сетевой график) ввода объектов в эксплуатацию.

Если строительство осуществляется хозяйственным способом, то анализу подвергаются себестоимость строительных работ с помощью горизонтального и вертикального методов.

При анализе изучаются источники финансирования незавершенного строительства:

- государственные субсидии;
- взнос учредителей;
- приобретение имущества за плату или в обмен на другое имущество, полученное безвозмездно.

Незавершенное строительство принято относить к низколиквидным активам, так как реализовать их значительно труднее, чем основные средства и оборотные активы. Необоснованный рост незавершенного строительства приводит к уменьшению собственного оборотного капитала, снижению ликвидности, замедлению

оборачиваемости совокупного капитала и росту финансовой неустойчивости.

Долгосрочные финансовые вложения Финансовые вложения организации — это вложения денежных средств, материальных или иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и муниципальных займов, в уставные капиталы других юридических лиц, а также займы, предоставленные другим юридическим лицам.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02) устанавливает, что для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование у организации права на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающего из этих правил;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риски изменения цены, неплатежеспособности должника, ликвидности и др.);
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.п.).

К долгосрочным финансовым вложениям относятся:

- инвестиции в дочерние общества;
- инвестиции в зависимые общества;
- инвестиции в другие организации;
- займы, предоставляемые организациям на срок более 12 месяцев;
- отложенные налоговые активы;
- прочие финансовые вложения.

Усиление экономического потенциала организации связано с ее инвестиционной деятельностью, с расширением и повышением эффективности долгосрочных финансовых вложений. Цель вложений — получение дохода. Поэтому любое инвестиционное решение основывается на оценке наличия инвестиционных ресурсов, принятия решения о целесообразности инвестирования, величины инвестиций.

Таким образом, организация, осуществляющая долгосрочные финансовые вложения, должна сформировать портфель инвестиций.

Портфель инвестиций является капиталом, который размещен в финансовые инструменты — реальные активы и ценные бумаги, приносящие инвестору доход.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Эффективный портфель — это портфель, позволяющий получить наибольшую среднюю (ожидаемую) доходность при данной степени риска или добиться минимального риска при данном уровне доходности.

Основными характеристиками портфеля являются:

- его текущая стоимость;
- доходность;
- риск;
- ликвидность;
- внутренняя норма доходности.

Текущая стоимость портфеля — основной показатель, который рассчитывается как сумма текущей стоимости всех инвестиций, включенных в портфель.

Доходность портфеля — показатель, характеризующий эффективность вложения средств и возможный будущий доход инвестора.

Риск портфеля инвестиций характеризует величину возможного уменьшения реальной доходности портфеля относительно ожидаемого значения, т.е. это возможные дополнительные затраты или потеря части средств инвестора при осуществлении сделок. Вместе с тем риск характеризует также возможность получения повышенного дохода, поскольку отклонение фактических значений доходности от ожидаемых могут быть благоприятными для инвестора.

Ликвидность характеризуется возможностью быстрого изменения состава портфеля.

Для оценки состояния портфеля и выбора стратегии управления используются показатели: темп роста и темп прироста реальной стоимости портфеля. Темп роста стоимости исчисляется цепным методом как отношение суммы стоимости всех финансовых вложений портфеля в реальных биржевых ценах (средневзвешенная цена) последующего и предыдущего базисных периодов. За базисный обычно принимается месяц, квартал, год.

Основная цель размещения средств — умножение капитала инвестора. Для этого портфель нуждается в оперативном управлении, которое предполагает изменение состава портфеля и осуществление операций купли-продажи.

На инвестиционные решения влияют налоговая политика, наличие налоговых льгот и уровень инфляции. Последняя влияет на выбор и принятие решений, поскольку инвестиции предприятие осуществляет сегодня и их номинальная стоимость равна реальной стоимости, а доходы предприятие будет получать спустя некоторое время, а к тому времени уменьшится не только текущая стоимость будущих денежных поступлений, но и сами деньги обесценятся в результате инфляции.

Таким образом, при инфляции усложняется процесс оценки инвестиционного решения; возникает дополнительная потребность

в источника финансирования; растут проценты по заемному капиталу и ставки дисконтирования; затрудняется использование такого источника долгосрочного финансирования, как выпуск корпоративных облигаций; повышается степень диверсификации инвестиционного портфеля организации.

В общем случае действует правило: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

Для организации инвестиционные решения очень важны. Эффект их принятия сказывается в течение нескольких лет. В то же время первоначальные вложения средств требуют единовременной иммобилизации значительных средств. Сами по себе решения рискованны, так как неопределенной величиной является объем реализации предполагаемой продукции, а следовательно, величина выручки, затрат и прибыли. Важным аспектом эффективности инвестиций является их своевременность.

Существуют несколько способов оценки инвестиционных проектов. При оценках в основном учитываются:

- период окупаемости первоначальных затрат;
- период окупаемости первоначальных затрат с учетом дисконтирования доходов;
- средневзвешенная ставка рентабельности;
- чистая текущая стоимость (*NPV*);
- внутренняя ставка доходности (*IRR*, %);
- индекс прибыльности.

Чистая текущая стоимость (Net present value, NPV) — один из наиболее эффективных критериев оценки выбора финансового решения. Он определяется как разность между суммой дисконтированных потоков доходов по годам и первоначальными инвестициями:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I,$$

где n — период дисконтирования;

t — год расчета;

CF — дисконтированный поток денежных средств;

r — рыночная ставка дисконтирования;

I — первоначальные инвестиции (в нулевой период).

Если чистая текущая стоимость положительна, то финансовое решение по проекту может быть принято. Если оба проекта независимы и имеют положительную чистую текущую стоимость, то могут быть приняты оба. Если проекты альтернативны, то принимается проект с большей чистой текущей стоимостью.

В целом считается, что метод оценки по чистой текущей стоимости представляет самую верную оценку инвестиционных проек-

тов в сравнении с другими методами, дающими в отдельных случаях противоречивые результаты.

Индекс прибыльности (рентабельности) (PI) — доход на единицу вложенных средств, рассчитываемый как отношение текущей стоимости денежного потока доходов (PV) к текущей стоимости инвестиционных затрат:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+r)^t}},$$

где CIF_t — входящие потоки денежных средств (доходы);

COF_t — входящие потоки денежных средств.

Очевидно, что критерий PI зависит от NPV : если NPV имеет положительное значение, то $PI > 1$, и наоборот. Следовательно, проект может быть принят, если PI больше 1. Если проекты альтернативны, то принимается тот проект, где PI выше.

В то же время индекс прибыльности имеет ограниченное применение в случаях, когда проект в процессе реализации требует дополнительных инвестиций. Стартовые инвестиции не отражают всех инвестиционных затрат, поскольку в ряде случаев организация должна иметь (или заработать) дополнительные инвестиции также в начале проекта.

Эту проблему решает модифицированный индекс рентабельности (MPI):

$$MPI = 1 + \frac{NPV}{\text{Стартовые инвестиции} + PV \text{ будущих инвестиций}}.$$

Стартовые обязательства инвестиционного проекта, необходимые стартовые инвестиции плюс дополнительная сумма, которую необходимо отложить в начале периода, для того чтобы накопить необходимые денежные суммы для дополнительных инвестиций в последующие периоды.

Внутренняя ставка доходности (Internal rate of return, IRR, %) — это дисконтная ставка, при которой текущая стоимость чистых денежных потоков равна текущей стоимости инвестиций по проекту, т.е. NPV равно нулю:

$$PV_{\text{чдп}} = PV_{\text{инв}}$$

либо

$$NPV = 0 : \sum CF_t / (1 + IRR)^t = 0.$$

Внутренняя норма прибыли имеет большое сходство с доходностью облигации к погашению или эффективной ставкой доходно-

сти банковского депозита. Отсюда находится дисконтная ставка $r = IRR$. Это можно сделать с помощью специальных калькуляторных программ либо на основе аккумулирующих таблиц дисконтирующих коэффициентов.

Имеется также графический способ решения задачи. С этой целью определяется NPV при разных ставках дисконтирования, строится график, где по оси абсцисс откладывается ставка дисконтирования, а по оси ординат величина NPV . По двум точкам строится прямая линия. Точка ее пересечения с осью абсцисс и является искомой дисконтной ставкой IRR .

Существует общее правило IRR . Если ее значение больше ставки доходности финансирования проекта, то данный проект следует принять, и наоборот. Поскольку в рассмотренном примере $IRR > r$, то проект можно принять.

При использовании IRR следует учитывать, что в отличие от формирования чистой текущей стоимости, где денежные потоки дисконтируются по ставке, соответствующей средневзвешенной стоимости капитала, метод оценки инвестиционных проектов по внутренней норме прибыли подразумевает, что денежные потоки реинвестируются в проект именно по этой ставке, что представляется некорректным и искажает истинную и сравнительную картину доходности проекта. При использовании IRR могут возникнуть неверные решения в случае с неординарными денежными потоками и при сравнении взаимоисключающих проектов.

Часть проблем, связанных с IRR , решается с использованием модифицированной внутренней прибыли (доходности).

Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) — это ставка дисконтирования, которая приравнивает будущую стоимость чистых денежных потоков за период проекта, рассчитанную по ставке финансирования (цене капитала), к текущей стоимости инвестиций по проекту, исчисленной по ставке финансирования (цене капитала).

$$PV_{\text{инвестиций}} = FV_{\text{чистых ДП}} / (1 + MIRR)^n.$$

Для оценки инвестиционных проектов $MIRR$ предпочтительнее IRR для характеристики реальной доходности проекта или «ожидаемой долгосрочной нормы проекта». Однако NPV все же корректнее для анализа альтернативных проектов, различающихся по масштабу, поскольку показывает, насколько оптимальный проект увеличивает стоимость организации.

Период окупаемости первоначальных затрат (Payback period) — это количество лет, необходимых для того, чтобы сумма денежных потоков, поступающих от реализации проекта, стала равна сумме стартовых инвестиций в проект. Начальный момент отмечен в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или

начало операционной деятельности). Моментом окупаемости называется тот момент времени в расчетном периоде, после чего текущий чистый доход $ЧД(k)$ становится положительным. В расчете принимается номинальная величина доходов по годам. Наилучшим считается вариант с наименьшим сроком окупаемости инвестиций.

Этот метод прост, однако в нем не учтена временная ценность денег и денежных средств, поступающих после периода окупаемости проекта. Фирма определяет свои нормативы (лимит) окупаемости первоначальных затрат, и срок окупаемости по лучшему из выбранных вариантов должен сопоставляться с этим нормативом, на основе которого делается вывод о целесообразности предложенного варианта.

Период окупаемости первоначальных затрат с учетом дисконтирования доходов устраняет недостаток первого метода — он учитывает временную ценность денег и потому считается более точным. Период определяется путем деления величины инвестиций на дисконтированный чистый поток денежных средств.

Оба рассмотренных метода представляют собой вариант «мертвой точки», под которой понимается момент времени, когда кумулятивный поток доходов становится положительным и все расходы по инвестированию будут возмещены. Недостаток обоих методов в том, что они не учитывают влияние элементов денежного потока, находящихся за пределами срока окупаемости. Но тем не менее оба критерия показывают, как долго финансовые ресурсы будут омертвлены в проекте. При прочих равных условиях чем короче срок окупаемости, тем ликвиднее проект. Кроме того, поскольку «дальние» элементы денежного потока рассматриваются как более рискованные, считается, что оба критерия дают приблизительную оценку рискованности проекта.

Средневзвешенная ставка рентабельности (или учетная доходность — Accounting rate of return, ARR) основана на расчете чистой прибыли, а не денежного потока и равна отношению среднегодовой ожидаемой чистой прибыли к среднегодовому объему инвестиций. Годовая чистая прибыль определяется как разность между денежным потоком этого года и суммой годовых амортизационных отчислений. Среднегодовые инвестиции принимаются как полусумма стартовых инвестиций и остаточной стоимости. Внедряется тот проект, у которого учетная доходность выше. При этом идет ее сопоставление с рыночной ставкой процента, чтобы оценить, насколько эти инвестиции дают лучший или худший результат по сравнению с другими вложениями капитала. Имеет смысл сравнить полученные ставки с фактическим уровнем рентабельности активов предприятия (новый проект во всяком случае не должен снизить фактическую рентабельность).

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Последние три метода не дают достоверной информации о вкладе проекта в наращивание рыночной стоимости организации (предприятия). В теории финансового менеджмента принято считать, что их использование может привести к некорректным решениям в области инвестиционной политики.

Все типы инвестиционных решений, принимаемые на основе рассмотренных критериев, должны обеспечивать следующие финансовые соотношения.

1. Чистая прибыль от инвестиций данного вида должна превышать прибыль от размещения на банковском депозите аналогичной суммы средств.

2. Рентабельность инвестиций, рассчитанная как отношение чистой прибыли к общей сумме инвестиций, должна быть выше темпов инфляции, т.е. должно соблюдаться следующее условие:

$$\text{Чистая рентабельность} > \text{Темпы инфляции}$$

3. Рентабельность инвестиционного проекта с учетом фактора времени (временной стоимости денег) должна быть выше, чем чистая рентабельность альтернативных проектов.

4. Рентабельность активов предприятия, рассчитанная как отношение прибыли к их общему объему, после реализации проекта растет и в итоге превышает среднюю ставку банковского процента по заемным средствам, т.е.

$$\text{Экономическая рентабельность} > \text{Средняя процентная ставка за кредит}$$

Различные критерии оценки проектов дают менеджерам разнообразную аналитическую информацию. Обыкновенный и дисконтированный сроки окупаемости дают сведения о степени риска и ликвидности проекта. Чистая текущая стоимость важна тем, что показывает величину генерируемого прироста денежного потока и наилучшим образом характеризует отдачу на вложенный капитал. Внутренняя ставка доходности также оценивает доходность инвестиций. Этот относительный показатель сигнализирует о «резерве безопасности проекта». То же можно видеть и по показателю *PI*, поскольку он измеряет удельную прибыль на единицу инвестиционного вложения.

4.3. Расчет и оценка показателей использования и экономической эффективности использования основных средств

Основные средства — это капитал, инвестированный во внеоборотные активы. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве

ве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное пользование, владение и пользование или во временное пользование;
- объект предназначен для использования в течение срока более года;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- объект способен приносить организации доход в будущем.

Основные средства организации делятся на фонды производственного и непроизводственного назначения. Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды. Кроме того, принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование) и пассивную часть фондов, а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, склады, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства).

По экономическому содержанию основные средства — это часть имущества организации, используемая в качестве средств труда, которая не теряет своей материально-вещественной формы, функционируя в течение длительного времени (нескольких производственных циклов). Основные средства учитываются как в натуральных, так и в стоимостных единицах.

За время службы основных фондов происходят их моральный износ и физическое старение (физический износ), т.е. по мере участия основных средств в производственном процессе они теряют свои первоначальные качества и постепенно переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию. Стоимость основных средств постепенно погашается в течение срока их полезной эксплуатации путем ежемесячных амортизационных отчислений, которые включаются в издержки производства или обращения за соответствующий отчетный период.

Амортизационный фонд используется для простого и частично для расширенного воспроизводства основных фондов. Поскольку за время службы основных фондов происходит их моральное старение, накопленные суммы амортизации должны направляться на приобретение новых, более производительных видов оборудования. Это позволяет частично использовать эти средства на расширенное воспроизводство.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Для целей финансового учета амортизационные начисления осуществляются одним из следующих способов:

- линейным;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования объектов основных средств;
- списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Один из способов по группе однородных объектов применяется в течение всего срока полезного использования основных средств. В течение этого срока начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев нахождения объектов на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации, а также перевода их на консервацию на срок более трех месяцев.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

при линейном способе — исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования данного объекта;

при способе уменьшаемого остатка — исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта;

при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования — исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе — сумма чисел лет срока его службы.

В *сезонных производствах* годовая сумма амортизационных отчислений по основным средствам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизации производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования этого объекта.

Нормы амортизации устанавливаются по видам основных средств (их функциональным группам). Более высокие нормы применяются к активной части основных средств, которые непосредственно воздействуют на предмет труда.

При особых условиях эксплуатации основных фондов, когда возникает их повышенный или пониженный износ, нормы амортизации корректируются при помощи поправочных коэффициентов.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Для целей налогообложения применяются только два метода амортизационных отчислений: линейный и нелинейный, а срок полезного использования по группам основных средств установлен законодательно перечнем, утвержденным Правительством РФ.

При начислении амортизации по объектам основных средств, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований, в расчет берется стоимость объекта за минусом величины полученных сумм.

Для стимулирования развития высокотехнологичных отраслей предприятиям предоставлено право осуществлять *ускоренную амортизацию* активной части основных фондов.

При *линейном методе* амортизация начисляется по фиксированным нормам в течение всего срока службы оборудования. При использовании *регрессивного метода* начисления амортизации наиболее высокая норма амортизации устанавливается в начале амортизационного периода, а затем постепенно снижается.

В процессе учета и проведения аналитических расчетов используются следующие методы оценки основных производственных фондов.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретаемых за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление. Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается только в случаях их достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации. Увеличение (уменьшение) первоначальной стоимости основных фондов относится в течение года на добавочный капитал предприятия.

Восстановительную стоимость определяют с помощью устанавливаемого индекса цен; цен на аналогичные виды продукции, по которым уже определена восстановительная стоимость; укрупненных коэффициентов изменения цен. В целях приведения стоимости основных фондов в соответствие с изменившимися экономическими и техническими условиями производства периодически осуществляется их переоценка. Цель переоценки — приведение в соответствие фактической потребительной стоимости основных средств (их способности к реальному производственному процессу) с их ценой.

Переоценивать объекты основных средств организации имеют право не чаще одного раза в год на начало отчетного года путем индексации их стоимости или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал.

Оценочной величиной основных фондов служит также первоначальная (восстановительная) стоимость с учетом износа, или *остаточная стоимость* основных производственных фондов. В настоящее время на основе этого метода оценки стоимость основных фондов отражается в бухгалтерском балансе.

Высокая динамика изменения условий функционирования основных фондов в реформируемой экономике, продолжающиеся процессы приватизации нередко требуют оценки основных фондов *по рыночной стоимости*.

Может использоваться также *ликвидационная стоимость*, которая устанавливается ликвидационной комиссией в случае ликвидации основных фондов или по другим основаниям, предусмотренным законодательством.

Бухгалтерская отчетность дает возможность достаточно подробно проанализировать наличие, состояние и изменение важнейшего элемента производственного потенциала предприятия — его основных средств. Полнота и достоверность результатов анализа основных средств во многом зависит от степени детализации исходной информации. По данным приложения к балансу проводится горизонтальный и вертикальный анализ движения основных средств.

Анализ использования основных средств традиционно начинают с оценки динамики (как в стоимостном, так и в натуральном выражении) основных фондов, оценки их структуры, а также сравнения показателей, характеризующих эффективность их использования за различные периоды.

Величина основных производственных фондов предприятия на конец периода будет равна:

$$\Phi_{\text{кг}} = \Phi_{\text{нг}} + \Phi^{\text{нов}} - \Phi^{\text{выб}},$$

где $\Phi_{\text{кг}}$ — основные производственные фонды на конец года;

$\Phi_{\text{нг}}$ — основные производственные фонды на начало года;

$\Phi^{\text{нов}}$ — основные производственные фонды, введенные в отчетном периоде (году);

$\Phi^{\text{выб}}$ — основные производственные фонды, выбывшие в отчетном периоде (году).

Основой расчетов является определение среднегодовой стоимости ($\Phi_{\text{ср}}$) основных фондов. Она определяется делением половины стоимости основных фондов на начало года ($\Phi_{\text{н}}$), полных величин стоимости на начало каждого последующего квартала ($\Phi_{\text{к}_2} + \Phi_{\text{к}_3} + \Phi_{\text{к}_4}$) и половины ее величины на конец года ($\Phi_{\text{к}}$) на 4 (количество кварталов в году):

$$\Phi_{\text{ср}} = \frac{\frac{\Phi_{\text{н}}}{2} + \Phi_{\text{к}_2} + \Phi_{\text{к}_3} + \Phi_{\text{к}_4} + \frac{\Phi_{\text{к}}}{2}}{4}.$$

Этот показатель используется также, например, при расчетах фондоотдачи, налога на имущество предприятий и при исследовании динамики основных фондов (основных средств) предприятия.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Для характеристики состояния основных фондов, их динамики и технического состояния рассчитывают следующие показатели.

Коэффициент выбытия основных фондов (K_B) — отношение стоимости выбывших за данный период (обычно год) основных фондов (Φ_B) к их стоимости на начало периода (Φ_H):

$$K_B = \frac{\Phi_B}{\Phi_H},$$

т.е.

$$K_B = \frac{\text{Стоимость выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}}.$$

Обратная величина характеризует фактический срок службы (эксплуатации) производственных фондов.

Коэффициент обновления основных фондов ($K_{об}$) — частное от деления стоимости введенных в данном периоде основных фондов (Φ_H) на стоимость основных фондов в конце анализируемого периода (Φ_K):

$$K_{об} = \frac{\Phi_H}{\Phi_K},$$

т.е.

$$K_{об} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на конец периода}}.$$

Коэффициент прироста ($K_{пр}$) основных фондов рассчитывается по формуле:

$$K_{пр} = \frac{\text{Сумма прироста ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало периода}}.$$

Для характеристики обновления основных фондов можно также исчислять индекс соотношения коэффициентов обновления и выбытия основных фондов:

$$I_K = \frac{\Phi^{нов} / \Phi_{кп}}{\Phi^{выб} / \Phi_{нп}}.$$

Коэффициент интенсивности обновления основных производственных фондов ($K_{инт}$) исчисляется по формуле:

$$K_{инт} = \Phi_{выб} / \Phi_{нов}.$$

Этот показатель характеризует темпы технического прогресса. Если темпы выбытия основных фондов и производственных мощностей намного выше темпов их ввода, то это свидетельствует о

«старении» применяемой техники — увеличении сроков эксплуатации машин и оборудования сверх экономически целесообразных пределов.

Для определения возрастного состава фондов рассчитывают коэффициенты износа и годности, характеризующие соответственно долю изношенной и долю годной к эксплуатации части основных фондов. *Коэффициент износа основных фондов* ($K_{\text{изн}}$) — это отношение суммы износа (I) к первоначальной (балансовой) стоимости ($\Phi_{\text{пс}}$) основных фондов:

$$K_{\text{изн}} = \frac{I}{\Phi_{\text{пс}}}.$$

Коэффициент годности основных фондов ($K_{\text{годн}}$) представляет собой соотношение разницы между первоначальной стоимостью ($\Phi_{\text{пс}}$) и суммой износа (I) основных фондов к их первоначальной стоимости. Этот коэффициент характеризует качественное состояние (производственную способность) основных фондов на определенную дату:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\Phi_{\text{пс}} - I}{\Phi_{\text{пс}}},$$

т.е.

$$K_{\text{годн}} = 1 - K_{\text{изн}}.$$

Увеличение коэффициента износа означает ухудшение состояния основных фондов предприятия. При этом следует учитывать, что данный коэффициент не отражает фактической изношенности основных фондов, а коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости, например при консервации оборудования. Физически в этом случае основные средства не изнашиваются, но общая сумма их износа увеличивается.

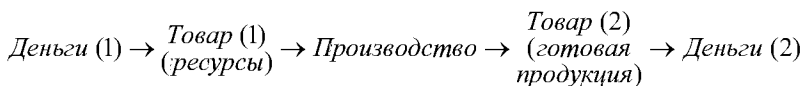
Текущая стоимостная оценка основных фондов зависит от ряда факторов, в частности, от состояния конъюнктуры рынка, и поэтому может отличаться от оценки, полученной при помощи коэффициента годности. На сумму износа основных фондов большое влияние оказывает принятая на предприятии система начисления амортизации. При существующей в настоящее время системе учета и отчетности коэффициенты износа и годности дают лишь условную оценку состояния основных фондов в общей массе основных средств, что существенно ограничивает возможность этих показателей для анализа. В целях расширения имеющихся возможностей в учете следует отдельно выделять износ по активной и пассивной частям основных средств, а еще лучше — по классификационным группам.

4.4. Оборотные средства организаций, характеристика кругооборота и оборота, анализ структуры

Оборотные средства (текущие активы) — это средства, авансируемые организацией в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие производственный процесс, все текущие операции в течение каждого цикла. Характерными особенностями оборотных средств являются следующие признаки:

- полное потребление в течение одного производственного цикла и полный перенос своей стоимости на вновь созданную продукцию;
- нахождение в постоянном обороте;
- постоянное изменение формы с денежной на товарную и с товарной на денежную в течение одного оборота.

Начало любой предпринимательской деятельности требует определенной суммы наличных денежных средств, которые затем превращаются в производственные ресурсы (или товары для продажи). Ресурсы перерабатываются в процессе производства и в дальнейшем реализуются в виде готовой продукции. В результате у предприятия возникают дебиторская задолженность и денежные средства. Весь процесс производства и отбора средств можно выразить следующей схемой:



Особенностью оборотных средств является то, что в условиях нормальной хозяйственной деятельности они не расходуются, а авансируются в различные виды текущих затрат предприятия, возвращаясь после завершения каждого оборота к своей исходной величине.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств определяет их структуру (табл. 4.6).

Т а б л и ц а 4.6

Структура оборотных активов

<i>Оборотные средства</i>	
<i>Оборотные производственные фонды</i>	<i>Фонды обращения</i>
Производственные запасы Незавершенное производство Расходы будущих периодов Готовая продукция	Дебиторская задолженность Деньги в кассе и на расчетном счете

Таким образом, оборотный капитал предприятия представляет собой средства, вложенные в оборотные производственные фонды

и фонды обращения, которые совершают непрерывный кругооборот в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Помимо деления оборотных средств по функциональной роли в процессе производства (оборотные производственные фонды и фонды обращения) в практике планирования, учета и анализа выделяют группы в зависимости от:

- материально-вещественного содержания — предметы труда (сырье, материалы, топливо и др.), готовая продукция и товары, денежные средства и средства в расчетах;
- источников формирования оборотного капитала — собственный оборотный капитал и заемный оборотный капитал;
- практики контроля, планирования и управления — нормируемые и ненормируемые оборотные средства. На предприятии могут быть нормы на производственные запасы, полуфабрикаты собственного производства, готовую продукцию на складе;
- ликвидности (скорости превращения в денежные средства) — абсолютно ликвидные средства, быстро реализуемые оборотные средства, медленно реализуемые оборотные средства;
- степени риска вложения капитала — оборотный капитал с минимальным риском вложений: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения; оборотный капитал с малым риском вложений: дебиторская задолженность (за вычетом сомнительной), производственные запасы (за вычетом залежалых), остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующихся спросом); оборотный капитал со средним риском вложений: малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, расходы будущих периодов); оборотный капитал с высоким риском вложений: сомнительная дебиторская задолженность, залежалые производственные запасы, готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия (закупку сырья, оплату труда и другие расходы, производимые из выручки) и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В то же время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию и т.д. приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала.

Период, в течение которого совершается полный кругооборот оборотных средств, начиная с момента поступления материалов на склад до момента поступления денег за реализованную продукцию, называется *производственно-коммерческим циклом*.

Производственный цикл — это период от момента поступления материалов на склад до момента отгрузки покупателю продукции, которая была изготовлена из данных материалов.

Финансовый цикл — период от момента оплаты счетов поставщиков материалов (погашение кредиторской задолженности) до момента получения денег за реализованную продукцию (погашение дебиторской задолженности покупателем). Финансовый цикл — это период оборота чистого оборотного капитала. Чем больше финансовый цикл, тем ниже платежеспособность организации и тем выше потребность в оборотных средствах. Для оценки длительности названных циклов используются показатели оборачиваемости элементов оборотного капитала.

Представим производственно-коммерческий цикл в виде следующей схемы (рис. 4.1).

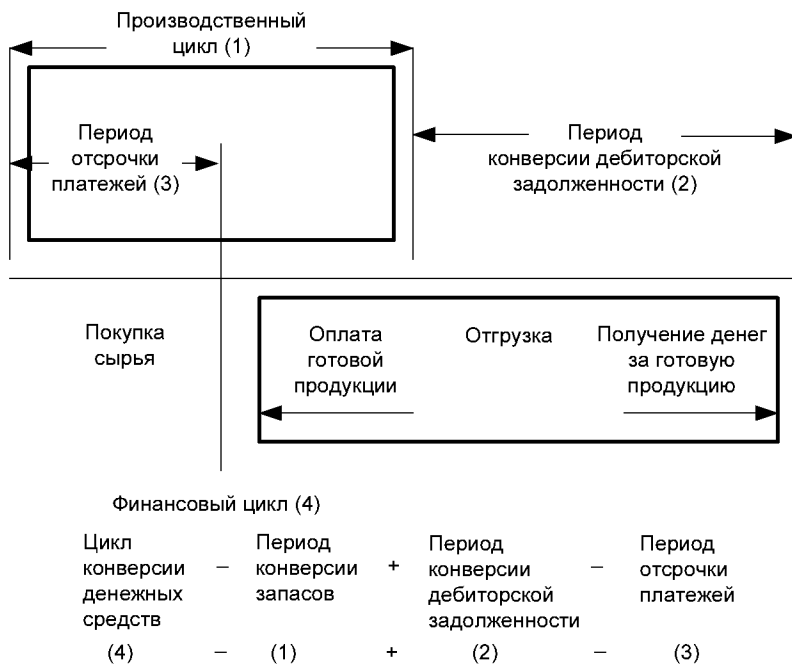


Рис. 4.1. Производственно-коммерческий цикл

Для определения времени производственно-коммерческого цикла рассчитывается период оборачиваемости или средняя продолжительность отрезка времени по отдельным элементам оборотного капитала:

- период оборачиваемости запасов сырья и материалов, т.е. продолжительность периода, в течение которого сырье и материалы находятся на складе перед передачей в производство;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- период оборачиваемости запасов готовой продукции — продолжительность периода, в течение которого готовая продукция находится на складе перед реализацией;
- период оборачиваемости дебиторской задолженности — продолжительность кредитного периода, или время между продажей продукции и поступлением денежных средств за эту продукцию;
- период оборачиваемости кредиторской задолженности — время между покупкой материалов и платежами поставщика.

На основе этих показателей оборачиваемости рассчитывается период оборота денежных средств как разность между длительностью оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, с одной стороны, и продолжительностью оборачиваемости кредиторской задолженности — с другой стороны.

Предположим, что организация покупает сырье и материалы в кредит сроком на 15 мес., держит их на складе в течение 1 мес., а затем выдает в производство. Производственный цикл очень короткий, однако готовая продукция перед продажей хранится на складе в течение 1 мес. Срок кредита для дебиторов — 2 мес. Период оборота денежных средств составит:

Период оборачиваемости запасов сырья и материалов	мес.
	1,0
<i>минус</i>	
Период оборачиваемости кредиторской задолженности поставщикам	1,5
<i>плюс</i>	
Период оборачиваемости запасов готовой продукции	1,0
<i>плюс</i>	
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	2,0
<i>равно</i>	
Период оборота денежных средств	2,5

Если увеличивается период оборачиваемости запасов либо дебиторской задолженности, то возрастает общая стоимость запасов или общая сумма дебиторской задолженности. Если сокращается срок кредита, предоставленного поставщиками, то уменьшается сумма кредиторской задолженности. В результате этих изменений возрастает величина оборотного капитала и период оборота денежных средств.

Методы расчета и оценки экономической эффективности использования оборотных средств Эффективность использования оборотных средств характеризуется двумя факторами:

- ростом оборачиваемости оборотного капитала;
- снижением потребности в оборотных средствах на 1 рубль объема выпуска продукции.

Рост оборачиваемости оборотного капитала способствует его экономии (сокращению потребности в оборотном капитале), приросту объемов продукции и в конечном счете увеличению получаемой прибыли.

В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства и пр., а следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы. Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на расчетном счете предприятия, в результате чего улучшается его финансовое состояние, укрепляется платежеспособность.

По результатам оборачиваемости рассчитывают сумму экономии оборотных средств (абсолютное или относительное высвобождение) или сумму их дополнительного привлечения.

Для определения величины прироста объема продукции за счет увеличения оборачиваемости оборотных средств (при прочих равных условиях) воспользуемся зависимостью объема реализации продукции предприятия (N) от средней величины оборотных средств, необходимых для функционирования предприятия ($E_{\text{ср}}$):

$$N = K_{\text{об}} \cdot E_{\text{ср}},$$

где $K_{\text{об}}$ — количество оборотов оборотных средств, т.е. коэффициент обо-

$$\text{рачиваемости оборотных средств, равный } K_{\text{об}} = \frac{N}{E_{\text{ср}}}.$$

Обозначим через ΔN прирост продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств. Для определения его величины можно воспользоваться методом цепных подстановок или интегральным методом.

Метод цепных подстановок. Учитывая, что изменение числа оборотов является интенсивным фактором, влияющим на прирост (уменьшение) объемов реализации продукции, расчеты проводятся следующим образом:

$$\Delta N_{K_{\text{об}}} = \Delta K_{\text{об}} \cdot E_{\text{ср1}},$$

где $\Delta N_{K_{\text{об}}} = \Delta N_{K_{\text{об1}}} - \Delta N_{K_{\text{об0}}}$ — прирост объемов реализации продукции предприятия за счет роста оборачиваемости оборотных средств;

$$\Delta K_{\text{об}} = K_{\text{об1}} - K_{\text{об0}} \quad \text{— увеличение за отчетный период числа оборотов оборотных средств.}$$

Используя **интегральный метод**, находим:

$$\Delta N_{K_{\text{об}}} = \Delta K_{\text{об}} \cdot E_{\text{ср1}} + \frac{\Delta K_{\text{об}} \cdot \Delta E_{\text{ср}}}{2},$$

где $\Delta E_{\text{ср}} = E_{\text{ср1}} - E_{\text{ср0}}$ — изменение средней величины оборотных средств за отчетный период.

Эффективность использования оборотных средств заключается не только в ускорении их оборачиваемости, но и в снижении себестоимости продукции за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотных производственных фондов и издержек обращения. Поскольку обобщающими показателями эффекта и эффективности работы промышленных предприятий является уровень прибыли и общей рентабельности, следует определить влияние использования оборотных средств на эти показатели.

Для оценки влияния оборачиваемости оборотного капитала на приращение прибыли воспользуемся соотношением:

$$\Delta\Pi_{K_{об}} = \Pi_0 \cdot I_{K_{об}} - \Pi_0 = \Pi_0 (I_{K_{об}} - 1),$$

где Π_0 — прибыль за базовый период;

$I_{K_{об}}$ — индекс роста числа оборотов оборотных средств.

Оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии. Потребность в совокупном оборотном капитале (текущих оборотных активах) наряду с масштабами производства определяется временем его оборота. Сокращение этого времени позволяет повысить эффективность использования оборотных средств, увеличить их отдачу (рентабельность).

Кругооборот оборотного капитала связан с осуществлением всего комплекса хозяйственных операций по:

- покупке сырья и материалов, комплектующих изделий. В процессе этих операций образуется кредиторская задолженность;
- оплате труда, когда также образуется нормальная кредиторская задолженность;
- оплате услуг сторонних организаций и кредитным платежам;
- отгрузке и реализации продукции и услуг, при которых возникает дебиторская задолженность;
- уплате налогов и расчетов с налоговыми органами.

С этой целью при проведении анализа эффективности использования оборотных средств проводят анализ зависимости рентабельности оборотных средств от показателей оборачиваемости оборотных средств и рентабельности продаж ($R_{пр}$). Последний показатель рассчитывают как соотношение прибыли от реализации продукции ($\Pi_{реал}$) к объему реализованной продукции (N):

$$R_{пр} = \frac{\Pi_{реал}}{N}.$$

Рентабельность оборотных средств исчисляется по формуле

$$R_{об} = \frac{\Pi_{реал}}{E_{ср}} = \frac{\Pi_{реал}}{N} \cdot \frac{N}{E_{ср}}.$$

Таким образом, рентабельность оборотных средств ($R_{об}$) прямо пропорциональна рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных средств. Этот вывод имеет большое значение для выработки стратегии предприятия по повышению финансовой эффективности оборотных средств.

У предприятия есть два пути решения этой задачи: или рост рентабельности продаж, или увеличение оборачиваемости оборотных средств. Оба направления дают максимальный эффект в их оптимальном сочетании в конкретных условиях деятельности предприятия. При этом следует учитывать, что оборотные средства выступают наиболее активной частью общего капитала предприятия и от их эффективного использования во многом зависит общая рентабельность использования капитала предприятия в целом. Чем больше доля оборотного капитала в его общем объеме, тем более ощутимо влияние этого фактора. На практике повышение уровня финансовой эффективности использования оборотных средств выступает важным резервом роста финансовой устойчивости предприятий.

При анализе эффективности использования оборотного капитала необходимо проанализировать все составляющие операционного и финансового циклов, выявить резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Ускорение обращения оборотных активов и сокращение времени финансового цикла зависит от множества факторов, связанных прежде всего с:

- сокращением периода оборота запасов сырья и материалов:

$$D_з = \frac{\text{Средняя величина запасов}}{\text{Однодневный оборот по себестоимости}};$$

- сокращением периода оборота дебиторской задолженности:

$$t_{дз} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Однодневный оборот по реализации продукции}}.$$

Время операционного цикла зависит, кроме того, от сокращения периода оборота кредиторской задолженности:

$$t_{кз} = \frac{\text{Средняя кредиторская задолженность}}{\text{Однодневный оборот по оплате поставок сырья и материалов}}.$$

Все факторы, влияющие на эффективность использования оборотных активов предприятия, можно объединить в три крупных блока:

- I — производственно-технологические, воздействующие на запасы;
- II — организационно-расчетные, определяющие величину дебиторской задолженности;
- III — кредитно-организационные, определяющие объем привлечения в оборот ресурсов в виде кредиторской задолженности.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Аналитическая работа на предприятии должна быть направлена на выявление возможностей ускорения оборота по этим важнейшим направлениям.

4.5. Система показателей оборачиваемости оборотных активов

Для оценки оборачиваемости оборотного капитала используются следующие показатели.

1. *Коэффициент оборачиваемости.*

По данным бухгалтерской отчетности этот показатель можно рассчитать следующим образом:

$$K_{об} = \frac{\text{стр. 010 ф. 2}}{0,5 (\text{стр. 290 бал. н.з.} + \text{стр. 290 бал. к.з.})}$$

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом за определенный период, и характеризует объем реализованной продукции на 1 рубль, вложенный в оборотные средства.

2. *Длительность одного оборота:*

$$t_{об} = \frac{T}{K_{об}},$$

где $t_{об}$ — длительность периода обращения оборотного капитала (в днях);

T — отчетный период (в днях).

3. *Коэффициент закрепления оборотных средств:*

$$K_e = \frac{1}{K_{об}}$$

Коэффициент закрепления (или загрузки) оборотных средств — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, используется для планирования и показывает величину оборотных средств на 1 рубль реализованной продукции.

Торговые организации при расчете показателей оборачиваемости используют показатель реализации товаров в продажных ценах вместо выручки от реализации.

Ускорение оборачиваемости капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале (абсолютное высвобождение), приросту объемов продукции (относительное высвобождение) и, значит, увеличению получаемой прибыли. В результате улучшается финансовое состояние предприятия, укрепляется его платежеспособность.

Замедление оборачиваемости требует привлечения дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности предприятия хотя бы на уровне прошлого периода.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

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

- масштаб деятельности предприятия (малый бизнес, средний, крупный);
- характер бизнеса или деятельности, т.е. отраслевая принадлежность предприятия (торговля, промышленность, строительство и т.д.);
- длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, оказанию услуг, выполнению работ);
- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- география потребителей продукции и география поставщиков и смежников;
- система расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- темпы роста производства и реализации продукции;
- доля добавленной стоимости в цене продукта;
- учетная политика предприятия;
- квалификация менеджеров;
- инфляция.

Общую сумму абсолютного высвобождения оборотных средств, или их загрузки в оборот, можно определить по данным второго раздела бухгалтерского баланса. Разница общей величины оборотных активов на начало и конец года (квартала, месяца) покажет общее изменение их в обороте предприятия за анализируемый период.

Большое значение для эффективности использования оборотных средств имеет расчет относительного высвобождения оборотных средств.

Высвобождение (привлечение) оборотных средств из оборота определяется по формуле

$$\Delta E = E_0 \cdot I_N - E_1,$$

где ΔE — величина относительной экономии (–) (привлечения) (+) оборотного капитала;

E_1, E_0 — соответственно средняя величина оборотного капитала предприятия за отчетный и базисный периоды;

I_N — индекс (коэффициент) роста продукции (в относительных единицах).

Высвобождение (привлечение) оборотных средств в результате изменения продолжительности оборота рассчитываются по формуле

$$\Delta E = (t_{об1} - t_{об0}) \cdot n_{одн},$$

где $t_{об1}, t_{об0}$ — длительность одного оборота оборотных средств (в днях);

$n_{одн}$ — однодневный объем реализации продукции.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Величину прироста объема продукции за счет ускорения оборота оборотных средств (при прочих равных условиях) можно определить, применяя метод цепных подстановок:

$$\Delta N_{об} = (K_{об1} - K_{об0}) \cdot E_1.$$

Относительная экономия (вложение) оборотных средств показывает, насколько фактическая величина оборотных средств (E_1) меньше (больше) той их величины, которая понадобилась бы предприятию в анализируемом периоде исходя из условий их использования в базовом году (квартале, месяце). В этих целях базовая величина оборотных средств (E_0) корректируется на темп роста (снижения) объема реализации.

Возможно также определение частных показателей оборачиваемости, при этом вместо общей суммы оборотных активов используются отдельные составляющие элементы. Частные показатели могут быть рассчитаны по особому обороту.

В качестве особого оборота используются показатели: для материальных запасов — величина их расхода на производство; для незавершенного производства — поступление товаров на склад; для готовой продукции — отгрузка продукции по фактической себестоимости; для отгруженной продукции — ее реализация по отпускным ценам.

Наряду с коэффициентом оборачиваемости определяют также показатель длительности оборота запасов в днях следующим образом:

$$t_{об} = \frac{\text{Средние} \quad \text{Длительность}}{\text{остатки запасов} \quad \text{анализируемого периода}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Выручка от реализации}}.$$

Показатели длительности оборота могут быть рассчитаны также отдельно по производственным запасам (т.е. сырью и материалам) и незавершенному производству. Таким образом может быть проведена дальнейшая детализация сводного показателя запасов.

Для расчета относительного уровня запаса в днях в качестве фактического оборота принимаются:

- по *сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам*, а также по вспомогательным материалам и топливу — их расход на производство за отчетный период на основании данных отчетности о затратах на производство;
- по *незавершенному производству* — выпуск продукции в отчетном периоде по фактической себестоимости;
- по *готовой продукции* — себестоимость реализованной продукции.

Затем фактический запас в днях на конец отчетного периода по соответствующему виду материальных оборотных средств сопоставляется с нормативом запаса в днях и с данными за предыдущий период, выявляются отклонения и их причины.

Длительность оборота производственных запасов, в днях, определяется по формуле

$$D_{\text{опз}} = \frac{\text{ПЗ} \cdot T}{S},$$

где ПЗ — средняя величина производственных запасов (тыс. руб.);

S — себестоимость реализации продукции, работ, услуг (тыс. руб.).

Длительность оборачиваемости незавершенного производства, означающая продолжительность времени, необходимого для превращения полуфабрикатов в готовую продукцию, определяется аналогично предыдущему показателю (в числителе величина производственных запасов изменяется на незавершенное производство).

Период оборачиваемости запасов готовой продукции равен продолжительности времени, в течение которого готовая продукция попадает к покупателю.

Длительность оборачиваемости готовой продукции рассчитывается по формуле

$$D_{\text{гп}} = \frac{\text{ГП} \cdot T}{V_p},$$

где ГП — средняя величина готовой продукции (тыс. руб.).

Сокращение этого показателя может означать увеличение спроса на продукцию предприятия, увеличение — затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса, трудности со сбытом. При проведении оперативного анализа запасов готовой продукции необходимо определить, соответствуют ли остатки готовой продукции нормативам.

Детальный анализ сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) проводится по видам ТМЦ и местам их хранения на основе карточек складского учета, инвентаризационных ведомостей, аналитического бухгалтерского учета. В случае отсутствия разработанных норм запасов применяется косвенный метод их оценки, который заключается в следующем. По данным складского учета остатки по отдельным видам ТМЦ сопоставляются по нескольким месячным датам, а также с их месячным, квартальным или полугодовым расходом. При таком сравнении сразу видно, по каким видам материальных ресурсов остатки неподвижны, а по каким превышают квартальный и даже полугодовой расход. Излишние и неиспользованные производственные запасы выявляются тем полнее, чем по более развернутой номенклатуре материальных ценностей проводится анализ.

При анализе остатков незавершенного производства и полуфабрикатов путем рассмотрения инвентаризационных и оборотных ведомостей выявляют детали и полуфабрикаты, не относящиеся к текущему

процессу производства, устанавливают номера приостановленных заказов, а также заказов, задержавшихся в производстве из-за некомплектности и других неполадок. На основе проведенного анализа определяется стоимость излишних и ненужных ценностей и намечаются пути их использования.

С целью определения мобильности запасов рассчитывается коэффициент накопления запасов ($K_{\text{нак}}$) как отношение суммарной стоимости производственных запасов малоценных и быстроизнашивающихся предметов и незавершенного производства к стоимости готовой продукции и товаров:

$$K_{\text{нак}} = \frac{\text{ПЗ} + \text{НП}}{\text{ГП} + \text{Т}},$$

где $K_{\text{нак}}$ — коэффициент накопления запасов;

ПЗ — производственные запасы;

НП — незавершенное производство;

ГП — готовая продукция;

Т — товары.

Этот коэффициент характеризует уровень мобильности запасов ТМЦ, который при оптимальном варианте должен быть меньше 1. Но это соотношение справедливо только в том случае, если продукция предприятия конкурентоспособна и пользуется спросом.

Величина коэффициента больше 1 свидетельствует о наличии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей. При этом основными причинами образования сверхнормативных остатков могут являться:

- *по производственным запасам* — снижение выпуска по отдельным видам продукции и отклонения фактического расхода материалов от норм, излишне и неиспользуемые материальные ценности, неравномерное поступление материальных ресурсов;
- *по незавершенному производству* — аннулирование производственных заказов (договоров), удорожание себестоимости продукции, недостатки в планировании и организации производства, недопоставки покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий и др.;
- *по готовой продукции* — падение спроса на отдельные виды изделий, низкое качество продукции, неритмичный выпуск готовой продукции, задержка отгрузки, транспортные затруднения и др.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом, затем проводится анализ по отдельным статьям, определяется доля дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируется ее структура. Определяется удельный вес деби-

торской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года, оценивается динамика этого показателя и проводится последующий анализ качественного состояния дебиторской задолженности с целью оценки выявления неоправданной (сомнительной) задолженности. На основе оперативной отчетности производится ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов, которые классифицируются по группам: срок оплаты не наступил, просрочка от 1 до 30 дней (до 1 месяца), от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев), от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев), от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года), от 360 дней и более (более 1 года).

К оправданной относится задолженность, срок погашения которой не наступил либо составляет менее одного месяца. Речь идет о просроченной задолженности покупателей и заказчиков. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике предприятия по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями, создает реальную угрозу неплатежеспособности предприятия-кредитора и ослабляет ликвидность его баланса.

Сомнительная дебиторская задолженность может иметь место и по другим статьям актива баланса: «Товары отгруженные» и «Прочие оборотные активы». Так, в статью «Товары отгруженные» могут включать неоправданную дебиторскую задолженность в виде:

- отгруженных товаров и сданных работ по расчетным документам, не переданным в банк на инкассо, по которым истекли сроки, установленные для сдачи документов в обеспечение ссуд;
- отгруженных товаров и сданных работ по расчетным документам, не оплаченным в срок покупателями и заказчиками.

Статья «Прочие оборотные активы» может включать недостачи и потери от порчи товарно-материальных ценностей, не списанных с баланса в установленном порядке.

Ухудшение состояния расчетов с покупателями и рост неоправданной задолженности подтверждается удлинением среднего срока инкассирования дебиторской задолженности.

Увеличение статей дебиторской задолженности может являться следствием:

- неосмотрительной кредитной политики предприятия по отношению к покупателям, неразборчивого выбора партнеров;
- наступления неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей;
- слишком высоких темпов наращивания объема продаж;
- трудностей с реализацией продукции.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может объясняться возникновением негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

В зависимости от выводов, сделанных из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, необходимо проанализировать кредитную политику предприятия. Сумма задолженности, проходящая по счетам, имеет какой-то смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения. От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов.

По причинам образования различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность. Срочная дебиторская задолженность возникает вследствие применяемых форм расчетов. Просроченная дебиторская задолженность включает неоплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др.

С целью определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ суммы этой задолженности по дебиторам и срокам возникновения, основанный на оперативных данных бухгалтерского учета.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующие показатели.

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (К_{ДЗ}):

$$K_{ДЗ} = \frac{N_p}{ДЗ} = \frac{\text{стр. 010 ф. 2}}{0,5(\text{стр. 230 нач} + \text{стр. 230 кон} + \text{стр. 240 нач} + \text{стр. 240 кон.})},$$

где N_p — выручка от реализации, тыс. руб.;

ДЗ — средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб. (по стр. 230 и 240 баланса).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение величины коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если при расчете коэффициента выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а его снижение свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

2. Период погашения дебиторской задолженности

$$Д_{ПДЗ} = \frac{T}{K_{ДЗ}},$$

где $Д_{ПДЗ}$ — длительность погашения дебиторской задолженности (дни);

T — количество дней анализируемого периода.

Этот показатель может быть рассчитан следующим методом:

$$\text{Период оборота дебиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем реализации}/360}.$$

Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее непогашения. Данный показатель следует рассматривать по хозяйствующим субъектам, видам продукции, условиям расчетов, т.е. условиям заключения сделок.

Объем скрытой дебиторской задолженности, который может возникнуть вследствие предварительной оплаты материалов поставщикам без соответствующей их отгрузки предприятию выявляются на основе анализа и оценки состояния расчетов по данным аналитического учета.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств рассчитывается по формуле

$$d_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{Е} \cdot 100.$$

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности $d_{СДЗ}$ (%) определяется по формуле

$$d_{СДЗ} = \frac{СЗ}{ДЗ} \cdot 100,$$

где СЗ — сомнительная задолженность (тыс. руб.).

Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Весьма актуальным в этом случае является вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выявить причины образования дебиторской задолженности. Если период оборота кредиторской задолженности превышает период оборота дебиторской, то предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает от оборота. В то же время следует учесть, что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности.

Заключительным этапом анализа, как правило, является принятие управленческих решений и внедрение комплекса мероприятий по управлению дебиторской задолженностью. В качестве примера можно рекомендовать следующие мероприятия.

1. Контроль за состоянием расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное повышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и требует привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

2. С целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями — расширение круга потребителей продукции предприятия.

3. Использование системы скидок при долгосрочной оплате.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности. Анализ проводится на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками и с прочими кредиторами.

Основными задачами анализа являются:

- оценка и анализ динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам;
- выделение суммы просроченной кредиторской задолженности, в том числе срочной, оценка факторов, повлиявших на ее образование;
- определение сумм штрафных санкций, возникших в результате образования просроченной кредиторской задолженности.

Сроки проведения анализа задолженности детализируются в зависимости от поставленных задач.

В процессе анализа кредиторской задолженности рассчитываются и оцениваются в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода.

$$\text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности (за год, квартал)}}$$

или

$$K_{\text{об.кр.задол.}} = \frac{\text{стр.010 ф.2}}{0,5(\text{стр.620 н.г. баланса} - \text{стр.620 к.г. баланса})}$$

Когда оценивается коэффициент кредиторской задолженности перед поставщиками, то вместо выручки от реализации продукции используется показатель стоимости материальных затрат.

В заключение анализа проводится сравнение кредиторской задолженности по таким показателям, как:

- темп роста, %;
- оборачиваемость в оборотах;
- оборачиваемость в днях.

На этой основе прогнозируются перспективы предприятия, его финансовое положение, платежеспособность и т.п.

По результатам анализа рекомендуют проводить следующие мероприятия.

1. Следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия, для по-

гашения возникающей кредиторской задолженности требует привлечения дополнительных источников финансирования.

2. Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

3. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ, и наоборот. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей, своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам; товары отгруженные, не оплаченные в срок; поставщики и покупатели по претензиям; задолженность по расчетам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы».

4.6. Расчет и оценка величины собственных оборотных средств и чистых оборотных активов.

Анализ эффективности привлечения заемных средств

Источниками формирования оборотных средств являются собственные, заемные и дополнительно привлеченные средства. Информация о размерах собственных источников средств представлена в разделе баланса «Капитал и резервы» и в разделе I приложения к годовому балансу, а информация о заемных и привлеченных источниках средств — в разделе V пассива баланса, а также в разделах II, III и VIII приложения к годовому балансу.

За счет собственных источников формируется, как правило, минимальная стабильная часть оборотных средств. Наличие собственных оборотных средств позволяет предприятию свободно маневрировать, повышать результативность и устойчивость своей деятельности. Формирование оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае служат средства учредителей предприятия. В дальнейшем минимальная потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет таких собственных источников, как прибыль, уставный капитал и целевое финансирование.

Главную роль в обеспечении текущей финансовой устойчивости организации (предприятия) играет наличие собственных оборотных средств (СОС), т.е. собственных средств, вложенных в оборотные активы. Собственные оборотные средства должны как минимум покрывать запасы или нормируемые оборотные средства.

Собственные оборотные средства (СОС) определяются по данным баланса как разность между долгосрочными пассивами (собст-

венным капиталом, долгосрочными обязательствами, доходами будущих периодов) и внеоборотными активами:

$$\text{СОС} = \text{строки } 490, 590, 640 - \text{стр. } 190.$$

На первом этапе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения показателя от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем при анализе финансовой устойчивости проводится сравнение величины собственных оборотных средств с потребностью предприятия в запасах. Сравнение темпов роста этих показателей позволяет судить об обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

На втором этапе анализа проводится оценка факторов, влияющих на уровень СОС. В качестве факторов выступают структурные элементы, формирующие III раздел баланса «Капитал и резервы», IV раздел баланса «Долгосрочные обязательства», а также внеоборотные активы предприятия.

Для определения доли участия собственных средств в формировании оборотных активов предприятия рассчитываются следующие показатели.

1. *Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.* Он рассчитывается по формуле

$$K_{\text{обесп}}^{\text{об}} = \frac{\text{строки } 490 + 590 + 640 - \text{стр. } 190}{\text{стр. } 290}.$$

При значении данного коэффициента меньше 0,1 структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным в соответствии с «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» от 12 августа 1994 г. № 31-Р, разработанными Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимущества РФ (ФУДН).

2. *Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами* определяется так:

$$K_{\text{обесп}}^{\text{зап}} = \frac{\text{строки } 490 + 590 + 640 - \text{стр. } 190}{\text{стр. } 210},$$

где стр. 210 актива — «Запасы».

Данный коэффициент показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных. Считается, что этот коэффициент должен изменяться в пределах 0,6...0,8, т.е. 60—80% запасов предприятия должны формироваться из собственных источников.

Уровень рассматриваемого показателя оценивается прежде всего в зависимости от материальных запасов организаций. Если их вели-

чина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы. И, наоборот, при недостаточности у организаций материальных запасов для бесперебойного осуществления своей деятельности показатель может быть выше единицы, но это вряд ли можно считать признаком хорошего финансового состояния.

3. Коэффициент маневренности:

$$K_{\text{ман}} = \frac{\text{строки } 490 + 590 + 640 - \text{стр. } 190}{\text{строки } 490 + 590 + 640}.$$

Этот коэффициент показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать такими средствами. Оптимальным для данного коэффициента считается значение 0,5.

Уровень коэффициента маневренности зависит от характера деятельности организаций. В фондоемких производствах его нормальная величина должна быть ниже, чем в материалоемких, так как в подобном случае значительная часть собственных средств является источником покрытия основных производственных фондов. С финансовой точки зрения чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние организаций.

Коэффициенты анализируются в динамике, сравниваются с установленными нормативами и могут быть использованы при проведении комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия.

Показатель чистого оборотного капитала (ЧОК) определяется как разность между текущими оборотными активами (за минусом суммы задолженности участников по взносам в уставный капитал) и текущими пассивами, включающими краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность, задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов, резервы предстоящих платежей и прочие краткосрочные обязательства:

$$\text{ЧОК} = \text{стр. } 290 \text{ (за минусом суммы задолженности участников по взносам в УК)} - \text{сумма строк } 610, 620, 630, 650, 660.$$

Абсолютная величина чистого оборотного капитала как мера ликвидности может быть использована в соотношении с такими показателями, как величина активов и объем реализации.

Временные дополнительные потребности в оборотных средствах обеспечиваются привлечением заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, займов, инвестиционного вклада работников предприятия, а также источников, приравненных к собственным средствам, так называемых устойчивых пассивов. Эти средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте, служат источником формирования оборотных средств в сумме

их минимального остатка. К ним относятся: минимальная переходящая из месяца в месяц задолженность по оплате труда работников предприятия, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (работы, услуги), и др.

Заемные средства для финансирования оборотных активов представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах.

Основными направлениями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются: кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства; временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Краткосрочные ссуды могут предоставляться правительственными учреждениями, финансовыми компаниями, коммерческими банками, факторинговыми компаниями.

Наряду с банковскими кредитами источниками финансирования оборотных средств являются коммерческие кредиты других предприятий и организаций, оформленные в виде займов, векселей, товарных кредитов и авансовых платежей.

Инвестиционный взнос (вклад) работников — это денежный взнос работника в развитие экономического субъекта под определенным процентом. Интересы сторон оформляются договором или Положением об инвестиционном вкладе.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

В процессе анализа оценивается потребность предприятия в оборотных средствах, которая затем сравнивается с величиной имеющихся финансовых источников. При этом анализ источников формирования оборотных средств включает не только оценку их динамики, но рассмотрение их структуры в целом по видам источников и детализацию внутренней структуры отдельных источников по компонентам.

Определение целесообразности привлечения того или иного финансового источника проводится на основе сравнения показателей рентабельности вложений данного вида и стоимости (цены) этого источника. Особенно актуальной эта проблема является для заемных средств.

Вопрос об источниках формирования оборотных средств важен еще с одной позиции. Конъюнктура рынка постоянно меняется, поэтому потребности предприятия в оборотных средствах нестабильны. Покрыть эти потребности только за счет собственных источников

становится практически невозможным. Привлекательность работы предприятия за счет собственных источников уходит на второй план. Опыт показывает, что в большинстве случаев эффективность использования заемных средств оказывается более высокой, чем собственных.

Поэтому основной задачей управления процессом формирования оборотных средств является обеспечение эффективности привлечения заемных средств.

4.7. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса, платежеспособности организации

Под *ликвидностью баланса* организаций понимается способность покрывать обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами одновременно по двум параметрам: по общей сумме, по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения (обязательства).

Анализ ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

Различают:

- *текущую ликвидность* — соответствие краткосрочной кредиторской задолженности и дебиторской задолженности;
- *расчетную ликвидность* — соответствие групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости в условиях нормального функционирования организации;
- *срочную ликвидность* — способность к погашению обязательств при ликвидации организации.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы организации разделяются на следующие группы.

1. *Наиболее ликвидные активы (A1):*

- суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для проведения расчетов немедленно;
- краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

$$A1 = \text{стр. 260} + \text{стр. 250.}$$

2. *Быстрореализуемые активы (A2)* — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время:

- дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);
- прочие дебиторские активы.

$$A2 = \text{стр. 240} + \text{стр. 270.}$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

3. *Медленнореализуемые активы (А3)* — наименее ликвидные активы:

- запасы, кроме строки «Расходы будущих периодов»;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

$$A3 = \text{строки } 210 + 220 + 230.$$

4. *Труднореализуемые активы (А4)*. В эту группу включаются все статьи раздела I баланса «Внеоборотные активы», которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение достаточно длительного периода.

$$A4 = \text{стр. } 190.$$

Первые три группы активов меняются в течение хозяйственного периода и относятся к текущим активам организаций. Они более ликвидны, чем остальное имущество.

Обязательства организаций (статьи пассива баланса) также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности их оплаты.

1. *Наиболее срочные обязательства (П1)*:

- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- прочие краткосрочные обязательства;
- ссуды, не погашенные в срок.

$$P1 = \text{стр. } 620 + \text{стр. } 630 + \text{стр. } 660.$$

2. *Краткосрочные пассивы (П2)*:

- краткосрочные займы и кредиты;
- прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

$$P2 = \text{стр. } 610.$$

3. *Долгосрочные пассивы (П3)*.

В группу входят долгосрочные кредиты и займы статьи IV раздела баланса.

$$P3 = \text{стр. } 590.$$

4. *Постоянные пассивы (П4)*:

- это статьи III раздела баланса «Капитал и резервы»;
- отдельные статьи раздела V баланса «Краткосрочные обязательства», не вошедшие в предыдущие группы, — доходы будущих периодов.

Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статье «Расходы будущих периодов».

$$P4 = \text{стр. } 490 + \text{стр. } 640.$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

На первой стадии анализа указанные группы активов и пассивов сопоставляются в абсолютном выражении. Баланс считается ликвидным при условии таких соотношений групп активов и обязательств:

$$A1 \geq P1 \quad A2 \geq P2 \quad A3 \geq P3 \quad A4 \geq P4.$$

При этом, если выполнены три следующие условия:

$$A1 \geq P1; \quad A2 \geq P2; \quad A3 \geq P3,$$

т.е. текущие активы превышают внешние обязательства организаций, то обязательно выполняется и последнее неравенство

$$A4 \leq P4,$$

которое подтверждает наличие у организаций собственных оборотных средств. Все это означает соблюдение минимального условия финансовой устойчивости.

Невыполнение одного из первых трех неравенств свидетельствует о нарушении ликвидности баланса. При этом недостаток средств по одной группе активов не компенсируется их избытком по другой группе, так как компенсация может быть лишь по стоимости, а в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Сравнение первой и второй групп активов (наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов) с первыми двумя группами пассивов (наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы) показывает текущую ликвидность, т.е. платежеспособность или неплатежеспособность организации в период проведения анализа.

Сравнение третьей группы активов и пассивов (медленнореализуемых активов с долгосрочными обязательствами) показывает перспективную ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности организаций.

Оценим ликвидность ранее рассмотренного баланса (табл. 4.7).

На момент составления баланса его нельзя признать ликвидным, так как только два из соотношений групп активов и пассивов отвечают условиям ликвидности.

За отчетный период увеличился платежный недостаток наиболее ликвидных активов. Ожидаемые поступления от дебиторов превысили величину краткосрочных кредитов, а величина запасов превысила долгосрочные обязательства. Однако, несмотря на имеющийся платежный излишек по этим группам, он по причине низкой ликвидности запасов вряд ли сможет быть направлен на покрытие недостатка средств для погашения наиболее срочных обязательств.

В течение отчетного периода у организации снизился объем реализации, что привело к образованию сверхнормативных запасов, причем часть этих запасов составляли сырье и материалы, приобретенные на заемные средства. Увеличилась также дебиторская задолженность организации. Подобные предположения подтверждаются динамикой второй и третьей групп активов и пассивов.

Анализ ликвидности баланса (тыс. руб.)

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек (недостаток)	
						на начало периода	на конец периода
1	2	3	4	5	6	7	8
Наиболее ликвидные активы	113	138	Наиболее срочные обязательства	1721,5	1911	-168,5	-1773
Быстрореализуемые активы	151	290	Краткосрочные пассивы	1194	1031,5	-1043	-741,5
Медленнореализуемые активы	1721	1652	Долгосрочные пассивы	300	300	+1421	+1352
Труднореализуемые активы	2478,5	3362	Постоянные пассивы	1248	3086	+1230,5	+276
Баланс (стр. 1+2+3+4)*	4463,5	5462	Баланс (стр. 1+2+3+4)	4463,5	6328,5		

*Баланс уменьшен на сумму расходов будущих периодов.

Вторым этапом анализа является расчет финансовых коэффициентов ликвидности путем сопоставления отдельных групп активов с краткосрочными пассивами на основе данных баланса. Традиционно расчеты начинают с определения коэффициента абсолютной ликвидности ($K_{ал}$), который рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов (сумма кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов):

$$K_{ал} = \frac{(стр. 250 + стр. 260)}{(стр. 610 + стр. 620 + стр. 630 + стр. 660)}$$

Нормальное ограничение — $K_{ал} = \geq 0,2-0,5$. Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время, что является одним из условий платежеспособности.

Если фактические значения коэффициента укладываются в указанный диапазон, то это означает, что в случае поддержания остатка денежных средств на уровне отчетной даты (в основном за счет обеспечения равномерного поступления платежей от партнеров по бизнесу) имеющаяся краткосрочная задолженность может быть погашена за 2–5 дней (табл. 4.8).

Т а б л и ц а 4.8

Основные показатели ликвидности

<i>Показатели</i>	<i>Расчетная формула</i>	<i>Нормативное значение</i>
1. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{ТА}{КО}$	> 2
2. Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}$	> 1
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{ДС + КФВ}{КО}$	$\geq 0,2-0,5$

Коэффициент критической ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств организаций.

В этом случае к сумме активов, используемых для погашения краткосрочных обязательств, добавляют краткосрочную дебиторскую задолженность и определяют либо возможность полного покрытия краткосрочных обязательств этими активами, либо долю обязательств, которые могут быть покрыты в данной ситуации.

Коэффициент критической ликвидности отражает прогнозируемые платежные способности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Теоретически оправданные оценки этого коэффициента $\approx 0,8$.

$$K_{\text{крит.лик}} = \frac{\text{ПА строки 210, 220, 230}}{\text{строки 610 + 620 + 630 + 660}}.$$

На заключительном этапе анализа рассчитывают коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия), который определяется как отношение всех оборотных средств (текущих активов) (раздел II баланса) за вычетом налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр. 220) и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (стр. 230), к текущим обязательствам (сумма строк 610 + 620 + 630 + 660):

$$K_{\text{тк}} = \frac{\text{ПА строки 220, 230}}{\text{строки 610 + 620 + 630 + 660}}.$$

Сумму активов, используемых для расчета предыдущего коэффициента, увеличивают на величину запасов (стр. 210 баланса). Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Он характеризует платежные возможности организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Уровень коэффициента покрытия зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат. Нормальным значением для данного показателя считается 2.

Выполнение этого норматива организацией означает, что на каждый рубль ее краткосрочных обязательств приходится не меньше двух рублей ликвидных средств. Превышение установленного норматива означает, что организация располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. С точки зрения кредиторов организации, подобный вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным. Невыполнение установленного норматива создает угрозу финансовой стабильности организации ввиду различной степени ликвидности активов и невозможности их срочной реализации в случае одновременного обращения кредиторов.

Учитывая, что в состав текущих активов входит дебиторская задолженность, часть которой является сомнительной, а в составе запасов товарно-материальных ценностей могут быть неликвиды (о чем было сказано выше), в процессе анализа необходимо рассмотреть структуру данных активов и провести их ранжирование по степени

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ликвидности. Знаменатель коэффициента текущей ликвидности (краткосрочные обязательства — КО) также может быть структурирован по срокам погашения (см. табл. 4.8).

На рис. 4.2. представлен спектр показателей, которые в наиболее полной мере характеризуют ликвидность¹.

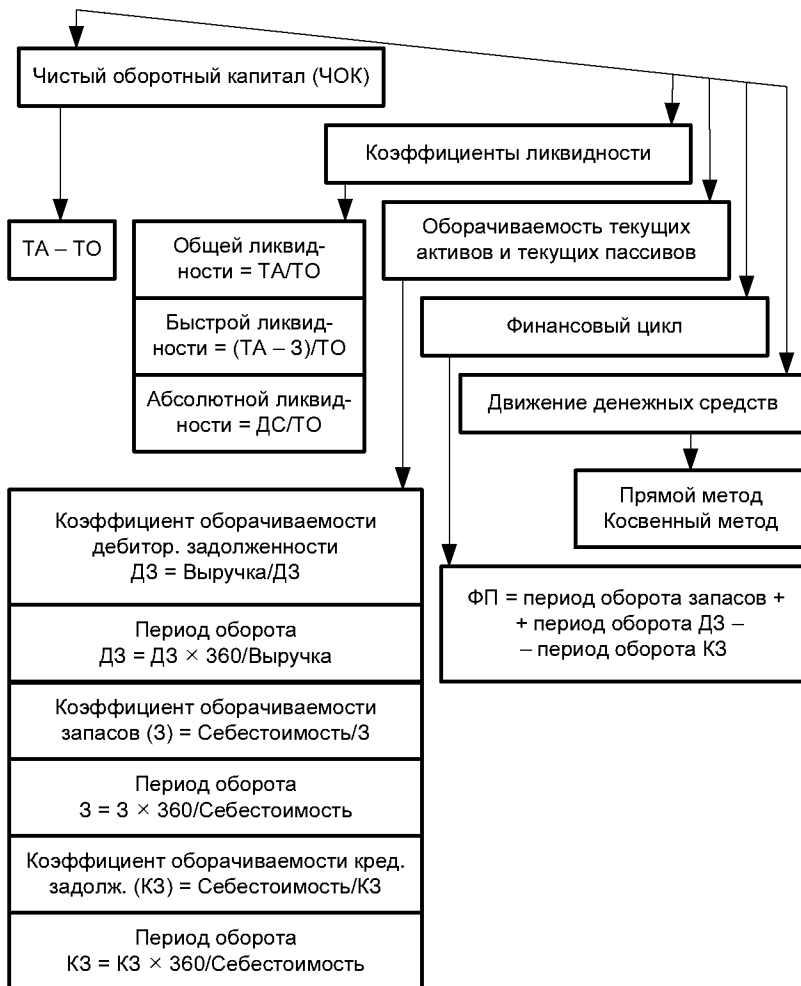


Рис. 4.2. Методы оценки ликвидности

¹ Скобелева И.П. Практикум по финансовому анализу: Учеб. пособие. СПб.: СПГУВК, 2000.

В процессе анализа кредитного риска необходимо сопоставить коэффициенты текущей и критической ликвидности.

Коэффициент покрытия и коэффициент критической ликвидности содержат разную информацию только в числителе, так как коэффициент покрытия включает и запасы товарно-материальных ценностей. Нормальным следует считать соотношение коэффициента покрытия и коэффициента критической ликвидности — 4/1. Если данное соотношение нарушено за счет увеличения коэффициента покрытия, то это может свидетельствовать о существовании сверхнормативных и скрытых запасов товарно-материальных ценностей, большом объеме незавершенного производства и т.д., а следовательно, и об ухудшении финансового состояния организации.

Понятие платежеспособности организации Внешним признаком финансовой устойчивости организации является платежеспособность, которая обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации своевременно погасить свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Анализ платежеспособности необходим не только для самой организации с целью оценки и прогнозирования ее дальнейшей финансовой деятельности, но и для ее внешних партнеров и потенциальных инвесторов.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, их способности превращаться в денежную наличность. При этом в отличие от платежеспособности понятие ликвидности является более широким и означает не только текущее состояние расчетов, но и характеризует соответствующие перспективы развития.

Помимо текущей ликвидности в процессе анализа рассматривают и долгосрочную платежеспособность. При этом в качестве показателя, отражающего долгосрочную платежеспособность организации, принимают отношение заемного капитала к собственному, или коэффициент финансового рычага (финансовой активности, финансового левериджа):

$$K_{\text{ФР}} = \frac{(\sum \text{стр. 590} + \text{стр. 690}) - \text{стр. 640}}{\text{стр. 490} + \text{стр. 640}}.$$

Этот коэффициент характеризует возможность погашения долгосрочных займов и способность организации функционировать длительное время. Увеличение доли заемного капитала в структуре капитала считается рискованным. Организация обязана своевременно уплачивать проценты по кредитам и погашать полученные займы. Соответственно чем выше значение данного коэффициента, тем больше задолженность организаций и ниже оценка уровня долгосрочной платежеспособности.

Следует отметить, что коэффициент финансового рычага во многом формирует эффект финансового рычага.

Анализ рассматриваемых коэффициентов проводится путем сравнения с аналогичными показателями прошлых лет, с внутрифирменными нормативами и плановыми показателями, что позволяет оценить платежеспособность организации и принять соответствующие управленческие решения, как оперативные, так и на перспективу.

Очевидно, что высшей формой устойчивости организации является ее способность не только в срок расплачиваться по своим обязательствам, но и развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого организация должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, своевременно возвращать взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов, т.е. быть кредитоспособной.

Основным фактором, формирующим общую платежеспособность организации, является наличие у нее реального собственного капитала. Поэтому помимо перечисленных выше коэффициентов при проведении оценки платежеспособности используют следующие показатели:

- величину собственного оборотного капитала;
- различные коэффициенты ликвидности;
- соотношение собственного и заемного капиталов;
- коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;
- коэффициент обеспеченности процентов по кредитам и т.д.

Комплексный анализ этих коэффициентов позволяет не только более точно определить фактический уровень платежеспособности, но и формирует базу для прогнозных расчетов.

С целью разработки прогноза платежеспособности организации рассчитываются коэффициенты восстановления (утраты) $K_{\text{вос}}(\text{утр})$ платежеспособности. Расчет производится по формуле

$$K_{\text{вос}}(\text{утр}) = \frac{K_{\text{т.л}}^{\text{к}} + \frac{6(3)}{T} (K_{\text{т.л}}^{\text{к}} - K_{\text{т.л}}^{\text{н}})}{2},$$

где $K_{\text{т.л}}^{\text{н}}$, $K_{\text{т.л}}^{\text{к}}$ — коэффициент текущей ликвидности соответственно на начало и конец периода;

6(3) — период восстановления (утраты) платежеспособности, месяцы; в качестве периода восстановления платежеспособности принято 6 месяцев, периода утраты — 3 месяца.

T — продолжительность отчетного периода, месяцы.

Коэффициент восстановления платежеспособности, имеющий значение больше 1, свидетельствует о наличии возможности восстановления платежеспособности организации в течение шести месяцев,

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

а значение коэффициента меньше 1 показывает отсутствие такой возможности. Коэффициент утраты платежеспособности, имеющий значение меньше 1, свидетельствует о наличии тенденций утраты платежеспособности данными организациями в течение трех месяцев; значение коэффициента больше 1 говорит об отсутствии подобных тенденций в этот период. Прогноз изменения платежеспособности кроме расчета и оценки указанных выше коэффициентов включает также анализ коэффициентов ликвидности и оценку их динамики.

4.8. Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Залогом стабильности положения организации (предприятия) служит его финансовая устойчивость, т.е. такое состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность. Такой хозяйствующий субъект за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженностей и расплачивается в срок по своим обязательствам.

На устойчивость организации оказывают влияние различные факторы:

- положение организации на товарном рынке;
- производство дешевой и пользующейся спросом продукции;
- потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие платежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.д.

В зависимости от влияния различных факторов можно выделить следующие виды устойчивости.

Внутренняя финансовая устойчивость — это такое финансовое состояние организации (предприятия), при котором обеспечивается стабильно высокий результат ее функционирования. В основе достижения внутренней финансовой устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

Платежная устойчивость — такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами).

Финансовая устойчивость определяется превышением доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами и бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности организации и является главным компонентом ее общей устойчивости.

Финансовая устойчивость организации (предприятия) обеспечивает ее развитие на основе роста прибыли и капитала при сохране-

нии платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Она базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами активов (оборотными или внеоборотными активами) и источниками их финансирования (собственными или привлеченными средствами).

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используют показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования.

Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Запасы» раздела II актива баланса.

В качестве источников формирования запасов выступают три основных показателя:

- собственные оборотные средства (СОС);
- собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (СД), определяемые путем увеличения собственных оборотных средств на сумму долгосрочных пассивов (раздел IV пассива баланса):

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{IVП};$$

- общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (КЗС) — стр. 610 раздела V пассива баланса:

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{КЗС}.$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

- излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - З,$$

где З — запасы (стр. 210 раздела II актива баланса);

- излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($\Delta\text{СД}$):

$$\Delta\text{СД} = \text{СД} - З;$$

- излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta\text{ОИ}$):

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - З.$$

Выявление излишков (или недостатков) источников средств для покрытия запасов и затрат позволяет в свою очередь определить тип финансовой устойчивости предприятия. Порядок его определения следующий.

С помощью показателей $\Delta\text{СОС}$, $\Delta\text{СД}$, $\Delta\text{ОИ}$ (обобщенно обозначается S) строится трехкомпонентный показатель следующего вида:

$$S = \begin{cases} 1, & \text{если } S > 0 \\ 2, & \text{если } S < 0 \end{cases}$$

и проводится экспресс-анализ финансовой устойчивости по следующей схеме:

Возможные варианты	$\Delta СОС$	$\Delta СД$	$\Delta ОИ$	Тип финансовой устойчивости
1	+	+	+	Абсолютная устойчивость
2	–	+	+	Нормальная устойчивость
3	–	–	+	Неустойчивое финансовое состояние
4	–	–	–	Кризисное финансовое состояние

Примечание. «–» — платежный недостаток; «+» — платежный излишек.

Таким образом, для характеристики финансовой ситуации на предприятии существуют четыре типа финансовой устойчивости.

Первый тип — *абсолютная устойчивость* финансового состояния, встречающаяся в настоящих условиях развития экономики России крайне редко, задается условием:

$$З < СОС + К \Rightarrow S = \{1.1.1\},$$

где К — кредиты банка под товарно-материальные ценности с учетом кредитов под товары отгруженные и части кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании.

Второй тип — *нормальная устойчивость* финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, соответствует следующему условию:

$$З < СОС + К, \Rightarrow S = \{0.1.1\}.$$

Третий тип — *неустойчивое финансовое состояние*, характеризуемое нарушением платежеспособности, когда сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения СОС:

$$З < СОС + К + ИОФН, \Rightarrow S = \{0.1.1\},$$

где ИОФН — источники, ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные денежные средства, привлеченные средства, кредиты банка на временное пополнение оборотных средств, прочие заемные средства).

Финансовая неустойчивость считается допустимой, если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции, т.е. выполняется следующее условие:

$$\begin{cases} Z_c + Z_{гп} \geq K \\ \text{и} \\ Z_{нп} + Z_{рбп} \leq СД, \end{cases}$$

где Z_c — запасы сырья и материалов;
 $Z_{гп}$ — запасы готовой продукции;
 K — краткосрочные кредиты и займы для формирования запасов;
 $Z_{нп}$ — запасы незавершенного производства;
 $Z_{рбп}$ — расходы будущих периодов.

Таким образом, минимальные условия финансовой устойчивости можно выразить следующим образом:

раздел I актива < раздел IV пассива;

раздел II актива > раздел V пассива.

Четвертый тип — *кризисное финансовое состояние*, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$Z > СОС + K + ИОФН \Rightarrow S = \{0.0.0\}.$$

4.9. Показатели и факторы неплатежеспособности (банкротства). Методика их расчета и анализа

В соответствии с Федеральным законом РФ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью (банкротством) организации понимается признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнять обязанность по уплате обязательных платежей.

Признаками банкротства для организации считается неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанность не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

В соответствии с названным выше Законом Правительство РФ утвердило «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» от 25 июня 2003 г. № 367. Финансовое состояние должника проверяется на дату проведения анализа. При этом поквартально, не менее чем за 2-летний период, предшествующий возбуждению производства по делу о несостоятельности, рассчитывается ряд коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- показатель обеспеченности обязательств должника его активами;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует уровень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы срочных обязательств (краткосрочных кредитов и займов, включая кредиторскую задолженность) и определяет общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Этот коэффициент представляет собой отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов) к наиболее срочным его обязательствам (краткосрочным займам и кредиторской задолженности):

$$K_{т.л} = \frac{\text{ПА} - \text{стр. 230}}{\text{строки 610} + \text{620} + \text{630} + \text{650} + \text{660}},$$

- где ПА — итог раздела II актива баланса «Оборотные активы»;
- стр. 230 актива баланса — дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- стр. 610 — займы и кредиты;
- стр. 620 — кредиторская задолженность;
- стр. 630 — задолженность участников (учредителей) по выплате дивидендов;
- стр. 650 — расходы предстоящих платежей;
- стр. 660 — прочие краткосрочные обязательства.

Показатель обеспеченности обязательств должника его активами характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов должника к его обязательствам. Скорректированные внеоборотные активы включают стоимость нематериальных активов (без деловой репутации и организационных расходов), основных средств (без капитальных затрат на арендуемые основные средства), незавершенных капитальных затрат, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные вложения, прочие внеоборотные активы.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки.

При неудовлетворительной структуре баланса для проверки реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность рассчитывается *коэффициент восстановления платежеспособности* сроком на 6 месяцев следующим образом:

$$K_{\text{восст}} = \frac{K_{\text{т.л}}^{\text{к}} + \frac{6}{T} (K_{\text{т.л}}^{\text{к}} - K_{\text{т.л}}^{\text{н}})}{2},$$

где $K_{\text{т.л}}^{\text{к}}$, $K_{\text{т.л}}^{\text{н}}$ — фактическое значение коэффициента текущей ликвидности на конец и начало отчетного периода;

6 — период восстановления платежеспособности, в месяцах;

T — отчетный период, в месяцах;

2 — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент восстановления меньше 1, то это свидетельствует о том, что у организации в ближайшие 6 месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

При значении коэффициента восстановления больше 1 у организации имеется реальная возможность восстановить свою платежеспособность.

При удовлетворительной структуре баланса ($K_{\text{т.л}} > 2$ и $K_{\text{об.сс}} > 0,1$) для проверки устойчивости финансового положения рассчитывается коэффициент возможной утраты платежеспособности на срок 3 месяца следующим образом:

$$K_{\text{утр}} = \frac{K_{\text{т.л}}^{\text{к}} + \frac{3}{T} (K_{\text{т.л}}^{\text{к}} - K_{\text{т.л}}^{\text{н}})}{2},$$

где 3 — отчетный период, в месяцах.

Значение данного коэффициента больше 1 означает наличие у организации реальной возможности не утратить платежеспособность в течение ближайших трех месяцев. Если коэффициент утраты менее 1, то это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие 3 месяца имеется возможность утратить платежеспособность. В табл. 4.9 приводятся показатели оценки структуры баланса.

Т а б л и ц а 4.9

Оценка структуры баланса

Показатели	На начало года	На конец года	Норма коэффициента	Возможное решение (оценка)
1. Коэффициент текущей ликвидности	—	1,174	>2	—
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,148	0,146	>0,1	Структура баланса неудовлетворительная
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	—	0,58	>1,0	У предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность
4. Коэффициент утраты платежеспособности предприятия	X	X	X	

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В случаях, когда организация (предприятие) оказалось неплатежеспособной вследствие наличия у нее большой непогашенной дебиторской задолженности государства, при расчете коэффициента текущей ликвидности проводятся корректировочные расчеты.

На основании данных табл. 4.10 проводится расчет коэффициента текущей ликвидности организации исходя из предположения своевременного погашения государственной задолженности перед предприятием.

Т а б л и ц а 4.10

Сведения о структуре государственной задолженности перед предприятием

<i>№ n/n</i>	<i>Объем государственной задолженности по заказу (этапу), тыс. руб.</i>	<i>Дата возникновения задолженности</i>	<i>Дата окончания задолженности</i>	<i>Период задолженности</i>	<i>Учетная ставка ЦБ РФ на момент возникновения задолженности, %</i>	<i>Документ, подтверждающий наличие государственной задолженности перед предприятием</i>

$$K_{т.л}^K = \frac{ТА - \sum_{i=1}^n P_i}{ТО - \sum_{i=1}^n P_i - Z},$$

где ТА — текущие активы;

ТО — текущие обязательства;

Z — сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием.

Значение коэффициента текущей ликвидности изменяется. Если коэффициент текущей ликвидности > 2, то неплатежеспособность предприятия считается непосредственно связанной с задолженностью государства перед ним, а если этот коэффициент < 2, то зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним признается неустановленной.

Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед организацией является ее прямыми убытками, возникшими вследствие наличия этой задолженности (Z). Она рассчитывается по следующей формуле

$$Z = \sum_{i=1}^n P_i \cdot S_i \cdot S_i \cdot \frac{t_i}{365},$$

где n — количество обязательств государства перед организацией (предприятием);

P_i — объем государственной задолженности по i -му, не исполненному в срок обязательству государства;

S_i — годовая учетная ставка ЦБ РФ на момент возникновения задолженности;

t_i — период задолженности по i -му, не исполненному в срок обязательству государства.

При проведении расчетов под задолженностью государства перед организаций (предприятием) понимаются не использованные в срок обязательства полномочного органа государства исполнительной власти РФ или субъекта Российской Федерации по оплате заказа, размещенного в организации, от исполнения которого она в силу законодательства РФ или субъекта Федерации не вправе отказаться.

Информационной базой для проведения данных расчетов являются:

- справка, содержащая сведения о структуре государственной задолженности перед организацией (таблица);
- документы, подтверждающие наличие данной задолженности (договоров, распоряжений полномочных органов государственной исполнительной власти РФ или субъекта Федерации).

Если в установленный срок документы организацией не представлены, то зависимость ее платежеспособности от задолженности государства перед ней считается неустановленной.

Установив неплатежеспособность организации и неудовлетворительность структуры ее баланса, целесообразно провести детальный анализ представленных документов бухгалтерской отчетности. Целью данного этапа анализа является выявление причин ухудшения финансового состояния организации.

Согласно Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимущества РФ основными причинами возникновения состояния банкротства являются следующие.

1. *Объективные причины*, создающие условия хозяйствования:
 - несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики;
 - достаточно высокий уровень инфляции.
2. *Субъективные причины*, относящиеся непосредственно к хозяйствованию:
 - неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
 - снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- снижение объема производства;
- снижение качества и цены продукции;
- приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичные, но более высококачественные виды импортной продукции;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- слишком длительный цикл производства;
- большие долги, взаимные неплатежи;
- неумение руководителей старой школы управления приспособиться к жестким реальностям формирования рынка, проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику;
- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

В табл. 4.11 приведены типичные характеристики состояния предприятий, которым угрожает банкротство.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассматривать задержки с представлением финансовой отчетности, поскольку они, возможно, свидетельствуют о работе финансовых служб, а также резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах.

Информация, содержащаяся в балансе и формах отчетности, прилагаемых к нему, не позволяет сделать исчерпывающие выводы о характере и степени устойчивости финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности организации. Не всегда можно в полной мере выявить и исследовать отраслевые особенности конкретной организации. Данная информация позволяет лишь дать оценку динамики изменения отдельных показателей финансовой деятельности, проследить основные направления изменения структуры баланса.

Содержание анализа неплатежеспособности организации (предприятия)

Анализ неплатежеспособности организации (предприятия) проводят по следующей схеме.

Вначале проводят оценку финансовых результатов деятельности организации и направлений использования полученной прибыли («Отчет о прибылях и убытках»).

Если организация убыточна, у нее отсутствует источник пополнения собственных средств, необходимых для ведения нормальной хозяйственной деятельности. Если хозяйственная деятельность организации прибыльна, то необходимо оценить пропорции, в которых часть прибыли направляется на платежи в бюджет, отчисления в резервные фонды, в фонды накопления и потребления. При этом наличие значительных отчислений в фонды потребления можно рассматривать как резерв собственных средств, необходимый для пополнения оборотных активов.

Типичные характеристики банкротства организаций¹

Тип предприятия	Удельный вес в группе обследованных предприятий	Типичные характеристики				
		Рентабельность	Собственные средства	Заемные средства	Темпы роста оборота	Непосредственные причины банкротства
1	2	3	4	5	6	7
I. Рентабельное предприятие: «Уязвимое предприятие»	62% 30%	Слабая	Недостаточные	Значительные	—	Малейший повод (банкротство клиента, потери на конкретной сделке или на одном из рынков сбыта)
«Излишне амбициозное предприятие»	11%	Недостаточная	Достаточные	—	Неуклонное повышение	Слишком рискованные мероприятия (сверхкрупные инвестиции или сделки, приобретение убыточных производств и т.п.)
«Солидное предприятие»	8%	Достаточная	Значительные	Недостаточные	Неуклонное увеличение	Серьезная неудача (банкротство одного из (наиболее крупных клиентов провал попытки диверсификации производства или деятельности)

¹ Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. М.: Перспектива, 1993. С. 114, 115.

1	2	3	4	5	6	7
«Предприятие на подъеме»	5%	Слабая	Основных средств недостаточно		Бурный рост	Общеэкономическая депрессия, неблагоприятная рыночная конъюнктура
«Предприятие с хроническим недостатком ликвидных средств»	4%	Удовлетворительная	Недостаточные	Значительные (краткосрочные кредиты)	—	Ужесточение целевого банковского кредитования, особенно на фоне растянутых сроков клиентских платежей
«Предприятие с жесткой структурой»	4%	Удовлетворительная	Достаточные	—	Быстрые, впоследствии замедленные	Период минимальной активности (невозможность сокращения штатов, снижения затрат на управление, реорганизации предприятия)
II. Нерентабельное предприятие:	38%					
Все, кроме строительных организаций и государственных предприятий инфраструктуры (транспорт, связь, электроэнергия)	27%	Постоянный дефицит ликвидных средств	—	—	—	Малейшая заминка в поступлениях (например, неоплата векселя)
Строительные организации предприятий инфраструктуры (транспорт, связь, электроэнергия)	11%	Низкая норма прибыли, повышенные затраты на управление	Основных средств недостаточно		Неритмичные (декретные)	Малейшая заминка в поступлениях

Анализ динамики валюты баланса. В ходе анализа сопоставляются данные по валюте баланса на начало и конец отчетного периода. При этом уменьшение (в абсолютном выражении) валюты баланса за отчетный период свидетельствует о сокращении организацией хозяйственного оборота, в результате чего может возникнуть неплатежеспособность. Свертывание хозяйственной деятельности требует проведения более тщательного анализа причинно-следственных связей (например, сокращение платежеспособного спроса на товары (работы, услуги) данной организации, ограничение доступа на рынки необходимого сырья, материалов и полуфабрикатов, постепенное включение в активный хозяйственный оборот дочерних компаний за счет материнской и т.д.).

Вместе с тем, анализируя увеличение валюты баланса за отчетный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных фондов в случае, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производственной деятельности. При устойчивом увеличении хозяйственного оборота организации поиски причин ее неплатежеспособности лежат в сфере управленческого учета и кредитно-финансовой политики, нерационального использования прибыли, в просчетах ценовой стратегии и т.д.

Для целей обеспечения сопоставимости исследуемых данных по статьям и разделам баланса на начале и конец отчетного периода анализ проводится на основе показателей, характеризующих подвижки в удельных соотношениях отдельных статей баланса в общей сумме валюты баланса.

Оценка активов организации. Активы организации (предприятия) и их структура анализируются с точки зрения как их участия в производстве, так и оценки ликвидности. Непосредственно в производственном цикле участвуют: основные средства и нематериальные активы, запасы и затраты, денежные средства. К наиболее высоколиквидным активам организации относятся денежные средства и краткосрочные ценные бумаги; к наиболее труднореализуемым активам — основные фонды и прочие внеоборотные активы.

Изменение структуры активов организации в пользу увеличения доли оборотных средств может являться свидетельством:

- формирования более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия;
- отвлечения части текущих активов на кредитование потребителей товаров (работ и услуг) организации, ее дочерних фирм и прочих дебиторов, т.е. фактической иммобилизации этой части оборотных средств из производственного процесса;
- свертывания производственной базы, сокращения объемов реализации, нарушения ритмичности производства и как следствие — появления сверхнормативных запасов сырья и мате-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

риалов, готовой продукции, заделов незавершенного производства. Это, естественно, вызывает рост соответствующих расходов организации и подтверждается изменением показателей ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

- искажения реальной оценки основных фондов вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета.

Для оценки причин изменения пропорций в структуре активов необходимо провести детальный анализ разделов и отдельных статей актива баланса с привлечением данных оперативной отчетности.

Анализ структуры пассивов организации. Оценка структуры пассива баланса позволяет установить возможную причину финансовой неустойчивости организации, приведшей к неплатежеспособности. Это может быть нерационально высокая доля заемных средств в источниках финансирования хозяйственной деятельности. При определении соотношения собственных и заемных средств в ряде случаев долгосрочные кредиты и займы приравниваются к источникам собственных средств.

Кроме того, статьи пассива баланса, например, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей, по сути своей являются источниками собственных средств.

Однако при проведении оценки размеров долга организации объектом анализа выступает вся сумма заемных средств с предварительной ее разбивкой по срокам возврата. В этих случаях отдельно оценивают структуру:

- долгосрочных займов и кредитов;
- краткосрочных заемных средств;
- кредиторской задолженности, выделяя задолженность перед другими предприятиями, перед бюджетом и внебюджетными фондами, по оплате труда и тенденции изменения.

Выявленный рост доли заемных средств в источниках образования активов организации, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости и повышении степени финансовых рисков, а с другой — об активном перераспределении (в условиях инфляции и задержек исполнения финансовых обязательств) доходов от кредиторов к предприятию-должнику.

Рассматривая информацию о конкретных кредиторах организации и сроках выполнения обязательств перед ними целесообразно составить список с указанием полного названия, юридического адреса, сроков и сумм платежей и доли данного кредита в общей задолженности организации. Особое внимание уделяется имеющейся (и возможному росту) просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Ряд организаций оказываются неплатежеспособными в связи с задолженностью государства, поэтому в первую очередь выполняется

анализ зависимости неплатежеспособности «по вине» государства (оплата госзаказа, размещенного в организации).

Достоинством приведенной выше схемы являются простота расчетов на базе внешней отчетности и наглядность получаемых результатов. Однако данная схема имеет и существенные недостатки, которые можно свести к следующим.

Несовершенство алгоритма расчета показателей. Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{об}$) реально отразит структуру источников формирования оборотных средств, если в числителе показателя будут учтены доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) отразит степень платежеспособности организации при условии, что в числителе будут учтены активы, которые реально обладают достаточным уровнем ликвидности (с применением данных аналитического учета). К ним на сегодняшний день относятся недвижимость и долгосрочные финансовые вложения. Одновременно знаменатель показателя также корректируется с учетом возможных досрочных требований погашения долга, сумм товарных кредитов и активов за продукцию, производственный цикл которой превышает годичный период.

Моментный характер рассчитываемых показателей. В отчетном периоде значения отдельных показателей могут существенно отличаться от рассчитанных по балансу на начало и конец периода.

Наличие взаимосвязи между показателями. В условиях полного отсутствия у большинства организаций долгосрочного долга оба показателя, указанные выше, связаны между собой следующим образом:

$$K_{об} = (K_{т.л.} - 1) / K_{т.л.}$$

Это означает, что коэффициент обеспеченности собственными средствами не выражает собой новое качество баланса организации кроме текущей ликвидности.

Экстраполяционный характер коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности. Современная методика расчета не принимает во внимание возможности осуществления организацией различных мер по восстановлению платежеспособности. Поэтому расчет этого коэффициента нужно делать на базе прогнозной финансовой отчетности как частное от деления прогнозируемой величины коэффициента текущей ликвидности на ее нормативную величину.

Неадекватность критических значений показателей реальной ситуации. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2 и более, взято из мировой учетно-аналитической практики без учета реальной ситуации на отечественных предприятиях, когда большинство из них продолжает работать в условиях

значительного дефицита собственных оборотных средств. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности едино для всех организаций (предприятий), а следовательно, в нем не учтены отраслевые особенности, тип производства экономических субъектов.

Большинство российских организаций (предприятий) подпадают под определение банкротства. Очевидно, что принятые критерии «не работоспособны» и под них не подпадают множество предприятий, которым реально грозит процедура банкротства.

Модели, характеризующие признаки возможного банкротства Независимо от официально рекомендуемых методов оценки несостоятельности организаций потребности в анализе их финансового состояния обуславливают необходимость изучения признаков возможного банкротства. Одним из показателей для такого изучения может служить *коэффициент риска банкротства* ($K_{р.б}$)¹, учитывающий ликвидность и финансовую независимость организации:

$$K_{р.б} = \frac{K_{т.л}}{\text{Соотношение собственных и заемных средств}}.$$

Поскольку значение нормативного коэффициента текущей ликвидности составляет 2, а рекомендуемый уровень соотношения заемных и собственных средств равен 1, то минимально допустимый размер коэффициента риска банкротства равен 2. Если соотношение не достигает 2, то можно сделать вывод о том, что организация находится в зоне риска банкротства. Чем ниже значение указанного ограничения, тем большим следует считать риск потенциальной возможности банкротства.

Анализ динамики подобных показателей позволяет выявить и причины укрепления или дестабилизации финансового состояния организации (табл. 4.12).

Т а б л и ц а 4.12

Анализ риска банкротства организации

Показатели	На 01.01.05	На 01.01.06	Отклонение (±)
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л}^0$	$K_{т.л}^1$	$K_{т.л}^1 - K_{т.л}^0$
2. Соотношение заемных и собственных средств	$ЗК/СК^0$	$ЗК/СК^1$	$ЗК/СК^1 -$ $- ЗК/СК^0$
3. Коэффициент риска банкротства (стр. 1 : стр. 2)	$K_{р.б}^0$	$K_{р.б}^1$	$K_{р.б}^1 - K_{р.б}^0$

¹ Бариленко В.И., Кузнецов С.И. и др. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. В.И. Бариленко. М.: КНОРУС, 2005. С. 82, 83.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

Методом цепной подстановки оценим влияние на риск несостоятельности:

а) изменения степени финансовой независимости организации:

$$\Delta K_{p.б}^{з.к/с.к} = \frac{K_{т.л}^0}{ЗК/СК} - K_{p.б}^0;$$

б) изменения коэффициента текущей ликвидности:

$$\Delta K_{p.б}^{К_{т.л}} = K_{p.б}^1 - \frac{K_{т.л}^0}{ЗК/СК}.$$

В зарубежной практике для диагностики вероятности банкротства предприятия наиболее часто используются модели Э. Альтмана и У. Бивера. На основе модели Альтмана возможно определить интегральный показатель угрозы банкротства. Усовершенствованная многофакторная модель имеет вид:

$$Z_2 = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,998 \cdot X_5,$$

где $X_1 = \frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Общие активы}};$

$$X_2 = \frac{\text{Резервный капитал} + \text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общие активы}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате}}{\text{Общие активы}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Общие обязательства}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Выручка (нетто) от продажи}}{\text{Общие активы}}.$$

В общем случае, если $Z_2 < 1,23$, то вероятность банкротства организаций очень высока. Если Z_2 лежит в пределах $1,23 - 2,9$, то это «зона неведения». Если $Z_2 > 2,9$, то вероятность банкротства невелика.

Представленная модель оценки угрозы банкротства имеет место при прогнозировании банкротства с разной долей вероятности для различных по времени периодов (табл. 4.13).

Четырехфакторная модель оценки угрозы банкротства:

$$Y = 19,892 \cdot V_1 + 0,047 \cdot V_2 + 0,7141 \cdot V_3 + 0,4860 \cdot V_4,$$

где $V_1 = \frac{\text{Прибыль (убытки) до налогообложения}}{\text{Материальные активы (стр.120,130,135,210)}};$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$$V_2 = \frac{\text{Оборотные активы (стр. 290)}}{\text{Краткосрочные пассивы (стр. 690)}};$$

$$V_3 = \frac{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг)}}{\text{Материальные активы}};$$

$$V_4 = \frac{\text{Операционные активы (стр. 300 – стр. 130)}}{\text{Операционные расходы (Себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы)}}.$$

Т а б л и ц а 4.13

Степень достоверности модели банкротства

Модель	Вероятность до одного года, %	Вероятность до двух лет, %	Вероятность более двух лет, %	Примечание
Усовершенствованная пятифакторная	88	66	29	Адаптирована к российской отчетности

Если $Y > 1,425$, то с вероятностью 95% можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдет и с 79%-ной — не произойдет в течение пяти лет.

В соответствии с моделью У. Бивера для диагностики банкротства организации исчисляются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент Бивера:

$$K_{\text{Бивера}} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Заемный капитал}}.$$

2. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{т.л.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

3. Рентабельность активов по чистой прибыли:

$$R_{\text{а}}^{\text{чп}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина активов}}.$$

4. Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_{\text{ф.з}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК} + \text{ЗК}}.$$

5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами:

$$K_{\text{п.а}} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Величина активов}}.$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Вероятность банкротства организации, основанная на модели Бивера, представлена в табл. 4.14.

Т а б л и ц а 4.14

Вероятность риска банкротства предприятия по модели Бивера

Показатель	Вероятность риска банкротства		
	незначительная	средняя (в течение ближайших 5 лет)	высокая (в течение ближайшего года)
Коэффициент Бивера	0,4—0,45	0,17	—0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Менее 3,2	Менее 2	Менее 1
Рентабельность активов	0,6—0,8	0,4	—0,22
Коэффициент финансовой зависимости	Менее 0,37	Менее 0,5	Менее 0,8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,4	Менее 0,3	Менее 0,06

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель *R*-счета):

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4,$$

где $K_1 = \frac{\text{Оборотные активы (стр. 290)}}{\text{Общие активы (стр. 300)}}$;

$$K_2 = \frac{\text{Чистая прибыль (убыток) отчетного периода}}{\text{Собственный капитал (стр. 490)}}$$
;

$$K_3 = \frac{\text{Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг)}}{\text{Общие активы (стр. 300)}}$$
;

$$K_4 = \frac{\text{Чистая прибыль (убыток) отчетного периода}}{\text{Операционные расходы (себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы)}}$$
.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели *R* определяется следующим образом (табл. 4.15).

Помимо предложенных существует множество других факторных моделей, однако основная их масса не учитывает специфику российских организаций и, как следствие, обладает невысокой достоверностью.

Вероятность банкротства

<i>Значение R</i>	<i>Вероятность банкротства, %</i>
Менее 0	Максимальная (90—100)
0—0,18	Высокая (60—80)
0,18—0,32	Средняя (35—50)
0,32—0,42	Низкая (15—20)
Более 0,42	Минимальная (до 10)

Основные термины и понятия

Абсолютная устойчивость — это финансовое состояние предприятия, которое характеризуется превышением запасов, сформированных за счет собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости — показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Амортизация — постепенный перенос стоимости основных средств в течение срока их полезного использования на вновь созданную продукцию.

Анализ имущественного состояния хозяйствующего субъекта — оценка стоимости его активов, изучение структуры имущества и ее динамики.

Анализ источников формирования имущества хозяйствующего субъекта — оценка структуры пассивов, соотношения собственных и заемных средств, вложенных в имущество.

Внеоборотные активы — средства, которые используются организацией более года. Они отражаются в разделе I актива и включают следующие агрегированные статьи баланса: нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, незавершенное строительство и долгосрочные финансовые вложения.

Внутренняя ставка доходности (Internal rate of return, IRR, %) — дисконтная ставка, при которой текущая стоимость чистых денежных потоков равна текущей стоимости инвестиций по проекту, т.е. NPV равно нулю.

Внутренняя финансовая устойчивость — это такое финансовое состояние организации, при котором обеспечивается стабильно высокий результат ее функционирования.

Восстановительная стоимость — стоимость воспроизводства основных фондов в новых экономических и технических условиях.

Длительность периода обращения оборотного капитала — период одного оборота оборотных средств (в днях).

Долгосрочная платежеспособность организаций — отношение заемного капитала к собственному, или коэффициент финансового рычага (финансовой активности, финансового левериджа). Этот коэффициент характеризует возможность погашения долгосрочных займов и способность организаций функционировать длительное время.

Доходность портфеля — показатель, характеризующий эффективность вложения средств и возможный будущий доход инвестора.

Доходные вложения в материальные ценности отражают основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное пользование с целью получения дохода

Индекс прибыльности (рентабельности) — доход на единицу вложенных средств, рассчитываемый как отношение текущей стоимости денежного потока доходов к текущей стоимости инвестиционных затрат.

Источники формирования запасов — собственные оборотные средства, собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат, определяемые путем увеличения собственных оборотных средств на сумму долгосрочных пассивов (раздел IV пассива баланса), общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств (КЗС).

Коэффициент абсолютной ликвидности — отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов (сумма кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов).

Коэффициент закрепления оборотных средств — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, показывает величину оборотных средств на 1 рубль реализованной продукции.

Коэффициент накопления — отношение суммарной стоимости производственных запасов малоценных и быстроизнашивающихся предметов и незавершенного производства к стоимости готовой продукции и товаров; характеризует мобильность запасов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами представляет собой отношение собственных оборотных средств к сумме запасов и показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных средств. Может меняться в пределах 0,6—0,8.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств — количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом за определенный период; характеризует объем реализованной продукции на 1 рубль, вложенный в оборотные средства.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Коэффициент текущей ликвидности отражает степень покрытия всех текущих активов краткосрочными обязательствами.

Коэффициент выбытия основных фондов — отношение стоимости выбывших за данный период основных фондов к их стоимости на начало периода.

Коэффициент годности основных фондов — соотношение остаточной стоимости основных фондов к их первоначальной стоимости.

Коэффициент износа основных фондов — отношение суммы износа к первоначальной (балансовой) стоимости основных средств.

Коэффициент обновления основных фондов — частное от деления стоимости введенных в данном периоде основных фондов на стоимость основных фондов в конце анализируемого периода.

Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами показывает размер собственных оборотных средств на 1 рубль оборотных средств.

Коэффициент маневренности, равный отношению собственных оборотных средств к собственному капиталу компании, показывает, какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Оптимальное значение коэффициента — 0,5.

Коэффициент прироста основных фондов — частное от деления стоимости прироста основных фондов в данном периоде на стоимость основных фондов на начало анализируемого периода.

Коэффициент абсолютной ликвидности — отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов (сумма кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов); нормальное ограничение $K_{a.l} \geq 0,2-0,5$. Коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее время, что является одним из условий платежеспособности.

Коэффициент критической ликвидности, или коэффициент промежуточного покрытия, рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств организаций.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Характеризует платежные возможности организаций, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств. Уровень коэффициента покрытия зависит от отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат. Нормальное значение данного показателя — 2.

Коэффициент финансового рычага (финансовой активности, финансового левериджа) — отношение заемного капитала к собственному. Отражает долгосрочную платежеспособность организаций.

Кризисное финансовое состояние — состояние, при котором денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Ликвидность баланса — способность организации покрывать обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами одновременно по общей сумме, по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения обязательств.

Ликвидность портфеля инвестиций — возможность быстрого изменения состава портфеля.

Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) — ставка дисконтирования, которая приравнивает будущую стоимость денежных поступлений за период проекта, рассчитанную по ставке финансирования (цене капитала), к текущей стоимости инвестиций по проекту, исчисленной по ставке финансирования (цене капитала).

Модифицированный индекс рентабельности (MPI) отражает увеличение богатства инвесторов на единицу стартовых обязательств.

Нематериальные активы — активы коммерческих организаций (кроме кредитных), находящиеся у них на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, не имеющие вещественной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности.

Несостоятельность (банкротство) организации — признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнять обязанность по уплате обязательных платежей.

Неустойчивое финансовое состояние — нарушение платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств.

Нормальная устойчивость финансового состояния организации — равенство запасов собственным оборотным средствам и кредитам банка под товарно-материальные ценности.

Оборотные средства (текущие активы) — средства, авансируемые организацией в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие производственный процесс, все текущие операции в течение каждого цикла.

Основные средства — часть имущества организации, используемая в качестве средств труда, которая не теряет своей материально-вещественной формы, функционирует в течение длительного времени (нескольких производственных циклов) и переносит свою стоимость на создаваемую продукцию постепенно в виде амортизационных отчислений.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Остаточная стоимость основных производственных фондов — первоначальная (восстановительная) стоимость за вычетом износа.

Относительная экономия (вложение) оборотных средств показывает, насколько фактическая величина оборотных средств меньше (больше) той, что понадобилась бы организации в анализируемом периоде исходя из условий ее использования в базовом периоде.

Первоначальная стоимость основных средств, приобретаемых за плату, — сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление.

Период оборачиваемости запасов сырья и материалов — продолжительность периода, в течение которого сырье и материалы находятся на складе перед передачей в производство.

Период оборачиваемости запасов готовой продукции — продолжительность периода, в течение которого готовая продукция находится на складе перед реализацией.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности — продолжительность кредитного периода или время между продажей продукции и поступлением денежных средств за эту продукцию.

Период оборачиваемости запасов готовой продукции равен продолжительности времени, в течение которого готовая продукция попадает к покупателю.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности — время между покупкой материалов и платежами поставщика.

Период оборота денежных средств — разность между длительностью оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности и продолжительностью оборачиваемости кредиторской задолженности.

Период окупаемости первоначальных затрат (payback period) — количество лет, необходимых для того, чтобы сумма денежных потоков, поступающих от реализации проекта, стала равна сумме стартовых инвестиций в проект.

Период окупаемости первоначальных затрат с учетом дисконтирования доходов учитывает временную ценность денег и определяется делением величины инвестиций на дисконтированный чистый поток денежных средств.

Перспективная ликвидность, или прогноз платежеспособности, организаций определяется сравнением медленно реализуемых активов с долгосрочными обязательствами.

Платежная устойчивость организации — такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами).

Показатель обеспеченности обязательств должника его активами характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга; определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов должника к его обязательствам.

Показатель чистого оборотного капитала определяется как разность между текущими оборотными активами (за минусом суммы задолженности участников по взносам в УК) и текущими пассивами, включающими краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность, задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов, резервы предстоящих платежей и прочие краткосрочные обязательства.

Портфель инвестиций — капитал, который размещен в финансовые инструменты — реальные активы и ценные бумаги, приносящие инвестору доход.

Признаками банкротства для организации считается неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанность не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Производственно-коммерческий цикл — период, в течение которого совершается полный кругооборот оборотных средств, начиная с момента поступления материалов на склад до момента поступления денег за реализованную продукцию.

Производственный цикл — период от момента поступления материалов на склад до момента отгрузки покупателю продукции, которая была изготовлена из данных материалов.

Просроченная дебиторская задолженность включает не оплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам, расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок, векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др.

Расчетная ликвидность — соответствие групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости в условиях нормального функционирования организации.

Риск портфеля инвестиций — величина возможного уменьшения реальной доходности портфеля относительно ожидаемого значения этого показателя, т.е. возможные дополнительные затраты или потеря части средств инвестора при осуществлении сделок. Одновременно риск характеризует также возможность получения повышенного дохода, поскольку отклонение фактических значений доходности от ожидаемых могут быть благоприятными для инвестора.

Собственные оборотные средства определяются по данным баланса как разность между долгосрочными пассивами (собственным капиталом, долгосрочными обязательствами, доходами будущих периодов) и внеоборотными активами. Собственные оборотные средства должны как минимум покрывать запасы или нормируемые оборотные средства.

Средневзвешенная ставка рентабельности (или учетная доходность — Accounting rate of return, ARR) равна отношению средне-

годовой ожидаемой чистой прибыли к среднегодовому объему инвестиций.

Срочная ликвидность — способность к погашению обязательств при ликвидации организаций.

Текущая ликвидность, или платежеспособность, определяется сравнением наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами.

Текущая стоимость портфеля — основной показатель, рассчитываемый как сумма текущей стоимости всех инвестиций, включенных в портфель.

Темп прироста реальных активов характеризует интенсивность наращивания имущества.

Факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, которая включает в себя инкассирование дебиторской задолженности, кредитование оборотного капитала, гарантии кредитных и валютных рисков, а также информационное, страховое, бухгалтерское, консалтинговое и юридическое сопровождение поставщика. Юридическую сущность обязательств по данному договору составляет уступка денежного требования (договор цессии), в соответствии с которой одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

Финансовые вложения организации — вложения денежных средств, материальных или иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, в процентные облигации государственных и муниципальных займов, в уставные капиталы других юридических лиц, а также в займы, предоставленные другим юридическим лицам.

Финансовая устойчивость — состояние финансов, которое гарантирует постоянную платежеспособность хозяйствующего субъекта, который за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Целесообразность привлечения заемных средств как финансового источника покрытия оборотных активов проводится на основе сравнения показателей рентабельности заемного капитала и стоимости (цены) этого источника.

Чистая текущая стоимость (Net present value, NPV) показывает, насколько увеличивается стоимость организации в результате реализации проекта; определяется как разность между суммой дисконтированных потоков доходов по годам и первоначальными инвестициями.

Эффективный портфель — портфель инвестиций, позволяющий получить наибольшую среднюю (ожидаемую) доходность при данной степени риска или добиться минимального риска при данном уровне доходности.

АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ПО ДАННЫМ ФОРМЫ 2 «ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ»

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации любой формы собственности оценивается ее результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности является прибыль. Формирование прибыли — сложный процесс, включающий операционный, инвестиционный и финансовый виды деятельности. Каждый из них рождает доходы и требует затрат, необходимых для получения доходов. В сравнении доходов и расходов рождается прибыль или убытки хозяйствующего субъекта.

Анализ ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках» (см. приложение 2) включает самостоятельные разделы по анализу объема производства и реализации продукции, производственных ресурсов, участвующих в производстве продукции, и степени их использования, себестоимости производства и реализации продукции, операционному анализу безубыточности продаж, и, наконец, анализу показателя прибыли как показателя эффекта и показателя рентабельности, отражающих эффективность деятельности организации.

5.1. Анализ производства и реализации продукции

Для коммерческих организаций (предприятий) производство товаров и услуг — главный источник получения прибыли. Через продукцию (услуги), спрос на нее и цены производителю поступает сигнал об эффективности (или неэффективности) его деятельности. При этом следует учитывать, что объем и структура продукции (услуг), которая выпущена организацией (предприятием) или может быть выпущена исходя из производственных мощностей и имеющихся ресурсов, не всегда соответствуют рыночному спросу. В связи с этим, а также по другим причинам (неудовлетворительная реклама, появление новых конкурентов, новых видов продукции и услуг, заменяющих продукцию данного предприятия и др.) могут возникнуть трудности со сбытом. Таким образом, произведенная продукция — это упрощенная и неполная

характеристика результата. Необходимо не просто выпустить продукцию, а произвести товары, нужные потребителю.

Анализ работы промышленных предприятий начинается с изучения показателей выпуска и реализации продукции (рис. 5.1).

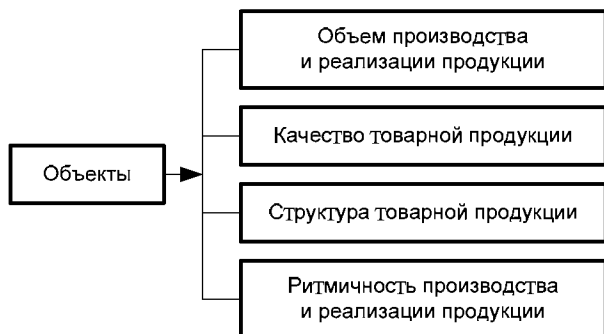


Рис. 5.1. Направления и объекты анализа показателей выпуска продукции

Основными задачами анализа являются:

- оценка уровня выполнения плана, динамики производства и реализации продукции, определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- выявление внутрихозяйственных резервов роста выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Производство продукции измеряется при помощи натуральных и условно-натуральных показателей, в единицах трудоемкости и по стоимости. Объем производства характеризуется валовой и чистой продукцией, объем выпуска — готовой и товарной продукцией, объем реализации — отгруженной и реализованной товарной продукцией.

Важнейшими натуральными показателями объема продукции, работ и услуг являются: например, в строительстве — товарная строительная продукция, объем строительно-монтажных работ; на транспорте — грузооборот, объем перевозок грузов и пассажиров; в торговле — товарооборот.

Схема формирования и анализа стоимостных показателей продукции на предприятиях приведена на рис. 5.2.

Валовая продукция — это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Выражается она обычно в сопоставимых ценах.

Часть продукции, произведенной организацией (предприятием) и реализованной потребителям, называется *товарной*. Она исчисля-

ется в оптовых (неизменных) ценах с учетом доплат (скидок). Товарная продукция может быть сравнимой и несравнимой.

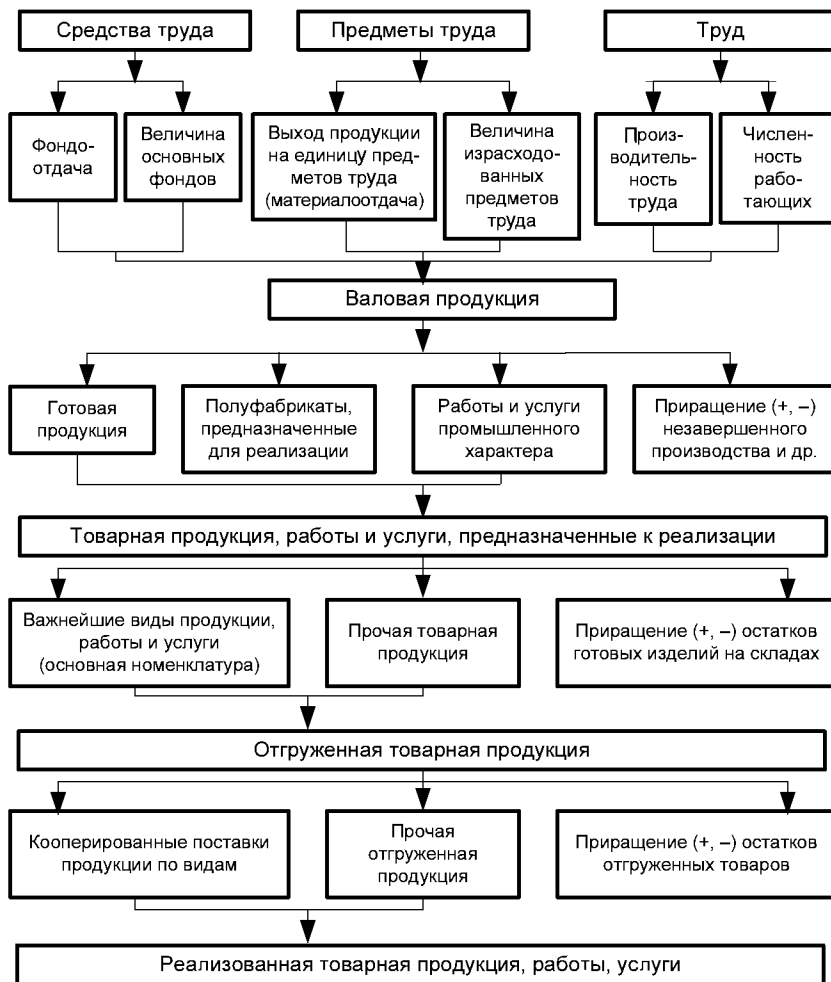


Рис. 5.2. Схема формирования и анализа стоимостных показателей продукции на предприятиях

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. По своему составу на многих предприятиях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Объем реализации продукции определяется в действующих ценах (оптовых, договорных), включает стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями (рис. 5.3).

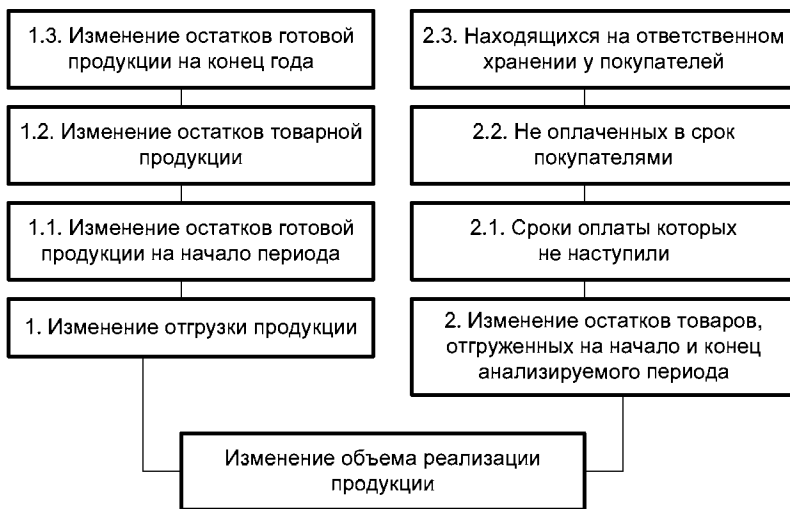


Рис. 5.3. Схема формирования стоимости реализованной продукции

Для оценки произведенной и реализованной продукции по отдельным ассортиментным позициям наряду со стоимостными показателями используются и натуральные показатели объемов.

Условно-натуральные показатели так же, как и стоимостные, применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции.

В условиях рыночной экономики результат производства более полно отражается показателями объема продаж (выручки от реализации продукции). В практике деятельности организаций (предприятий) используются и другие названия этого показателя — выручка от реализации, доходы от реализации, реализация, объем реализованной продукции, продажи. На базе этого показателя формируется прибыль как основной показатель эффекта хозяйственной деятельности организации.

Результат производства в стоимостной форме выражается также показателем добавленной стоимости, который связан с объемом реализованной продукции долей добавленной стоимости в выручке.

Деятельность любого предприятия ориентирована на продажи, поэтому важной составной частью эффективности является выпуск продукции, соответствующей потребностям населения и других пред-

приятий по структуре, количеству и качеству. Результат производства в этом случае отражается показателем объема продаж.

Источниками информации для анализа производства и реализации продукции являются бизнес-план предприятия, оперативные планы-графики, отчетность ф. 1-п (годовая) «Отчет по продукции», ф. 1-п (квартальная) «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте», ф. 1-п (месячная) «Срочная отчетность промышленного предприятия (объединения) по продукции», «Отчет о прибылях и убытках», ведомость 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация» и др.

В дальнейшем сравнительный анализ показателей объема выпуска, реализации и динамики остатков продукции на складе проводится в рамках товарного баланса.

Возможны два варианта методики анализа реализации продукции.

Если выручка на предприятии определяется по отгрузке товарной продукции, то баланс товарной продукции будет иметь вид:

$$ГП_{\text{н}} + ТП = РП + ГП_{\text{к}}$$

Отсюда:

$$РП = ГП_{\text{н}} + ТП - ГП_{\text{к}}$$

Если выручка определяется после оплаты отгруженной продукции, то товарный баланс можно записать так:

$$ГП_{\text{н}} + ТП + ОТ_{\text{н}} = РП + ОТ_{\text{к}} + ГП_{\text{к}}$$

$$РП = ГП_{\text{н}} + ТП + ОТ_{\text{н}} - ОТ_{\text{к}} - ГП_{\text{к}}$$

где $ГП_{\text{н}}$, $ГП_{\text{к}}$ — соответственно остатки готовой продукции на складах на начало и конец периода;

$ТП$ — стоимость выпуска товарной продукции;

$РП$ — объем реализации продукции за отчетный период;

$ОТ_{\text{н}}$, $ОТ_{\text{к}}$ — остатки отгруженной продукции на начало и конец периода, не оплаченные покупателями.

Расчет влияния данных факторов на объем реализации продукции проводится сравнением фактических уровней факторных показателей с плановыми и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них.

В процессе анализа необходимо определить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать конкретные мероприятия по устранению причин, сдерживающих процесс реализации продукции и получение ожидаемой (плановой) выручки.

Невыполнение плана по договорам для организации (предприятия) оборачивается снижением объемов выручки, прибыли, ростом штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции хозяйствующий субъект может утратить рынки сбыта продукции, что вызовет спад производства.

В ходе анализа необходимо изучить причины роста неоплаченных остатков продукции, отгруженной покупателям. Этот рост оправдан в случае, если сроки оплаты ее еще не наступили.

Следующий шаг анализа — определение влияния факторов на выпуск товарной продукции и на объем ее реализации.

По экономическому содержанию все факторы можно объединить в три группы:

- 1) обеспеченность организации (предприятия) трудовыми ресурсами и их эффективное использование;
- 2) наличие у хозоргана необходимых основных фондов, в том числе машин и оборудования при эффективном их использовании;
- 3) укомплектованность сырьем и материалами при рациональном их использовании.

Доходами организации (предприятия) признается расширение ее экономических возможностей в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) и (или) своевременное погашение обязательств, приводящие к увеличению капитала данной организации (за исключением вкладов участников — собственников имущества).

Доходы организации (предприятия) в зависимости от характера, условий получения и направлений хозяйственной деятельности подразделяются в финансовом учете на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) операционные доходы;
- в) внереализационные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи продукции и товаров, поступления платежей за выполненные работы, оказанные услуги (далее — выручка).

В организациях, где предметом деятельности выступает передача за плату во временное пользование своих активов по договору аренды (лизинга, комиссии и др.), выручкой считается арендная плата, лизинговые, комиссионные и другие платежи.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в учредительстве путем вложений в уставные капиталы других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых обусловлено этой деятельностью.

Если доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов

интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций не являются предметом деятельности организации, то в таких случаях они относятся к операционным доходам.

Следовательно, в *операционные доходы* включаются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (владение) активов организации;
- поступления, обусловленные предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, вызванные участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией как результат долевого участия в совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами считаются:

- полученные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- безвозмездные активы, полученные в том числе по договору дарения;
- возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- суммы дооценки активов;
- прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшей эксплуатации активов, и т.п.

Доходы будущих периодов состоят из:

- доходов, полученных в счет будущих периодов;
- безвозмездных поступлений;
- предстоящих поступлений задолженности по недостачам, выявленным в прошлые периоды;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- разницы между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостаткам ценностей;
- поступлений по сомнительным и безнадежным долгам и пр.

5.2. Выручка от реализации продукции и методы ее оценки. Система цен на продукцию

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) характеризует завершение кругооборота производственного цикла предприятия, возврат авансированных производству материально воплощенных средств в денежной форме и начало нового цикла оборота всех средств. Колебания в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное воздействие на финансовые результаты деятельности предприятия.

К факторам, под воздействием которых происходят изменения суммы выручки от реализации, относятся:

- изменение объема реализации;
- варьирование отпускных цен на реализованную продукцию.

Общий рост (снижение) выручки от реализации можно представить в виде суммы факторных отклонений следующим образом:

$$\Delta B = B_1 - B_0 = \Delta BQ + \Delta BP + \Delta BC,$$

где B_1 — выручка отчетного года;

B_0 — выручка базисного года;

ΔBQ — отклонение в результате изменения объема реализации;

ΔBP — отклонение в результате изменения отпускных цен на реализованную продукцию;

ΔBC — отклонение в результате изменения структуры реализации.

При этом выручку (B) представим как произведение цены реализации (P) на объем реализации (Q).

Тогда выручка базисного года будет равна

$$B_0 = P_0 \cdot Q_0,$$

а выручка текущего года

$$B_1 = P_1 \cdot Q_1,$$

где $P_{0,1}$ — цена реализации соответственно базисного и текущего года;

$Q_{0,1}$ — объем реализации базисного и текущего года.

Исходя из этого расчет влияния изменений объема реализации (при $P = \text{const}$) на колебание выручки выполняется по формуле

$$\Delta BQ_1 = P_0 \cdot Q_1 - P_0 \cdot Q_0 = P_0 \cdot (Q_1 - Q_0) = P_0 \cdot \Delta Q.$$

Расчет влияния на цену реализации (при $Q = \text{const}$) на изменение выручки производится следующим образом:

$$\Delta BP_1 = P_1 \cdot Q_0 - P_0 \cdot Q_0 = Q_0 \cdot (P_1 - P_0) = Q_0 \cdot \Delta P.$$

В ходе анализа определяется влияние такого фактора, как изменения в структуре реализации. При этом устанавливается удельный

вес отдельных ассортиментных позиций в общем объеме реализации в базисном и анализируемом периодах и на этой основе рассчитывается влияние структурных сдвигов на общий объем реализации. Недополученная выручка в результате изменений ассортимента реализованной продукции оценивается отрицательно, сверхплановая выручка — положительно. При более детальном анализе необходима более конкретная оценка структурных сдвигов.

При проведении анализа выручки от реализации необходимо уделять пристальное внимание ценовому фактору.

Цена — это количество денежных средств (или других товаров и услуг), за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги. В денежной форме цена выражает стоимость единицы товара (услуги).

Оптовая цена на продукцию промышленности представляет собой цену, по которой продукция предприятия реализуется всем категориям потребителей (кроме населения) независимо от форм собственности. Цена на потребительские товары используется для реализации товаров в розничной торговой сети населению и организациям. Кроме того, цена является важнейшим фактором, определяющим финансовые результаты деятельности предприятия.

В общем виде механизм формирования цен выглядит следующим образом.

Оптовая цена предприятия рассчитывается путем добавления к суммарной себестоимости (И) планируемой прибыли (затратный метод ценообразования):

$$Ц = И + П.$$

При этом себестоимость определяется как сумма затрат по отдельным видам потребленных производственных ресурсов:

$$И = М + А + U,$$

где М — материалы;

А — амортизационные отчисления;

U — оплата труда.

Установление цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь между ценами, складывающимися по мере продвижения товаров (работ, услуг) от производителя к конечному потребителю. На каждой предыдущей стадии движения товаров цена является элементом цены каждой последующей стадии. Формирование различных видов цен в процессе движения товаров (работ, услуг) представлено в табл. 5.1.

Оптовые цены изготовителя формируются на стадии производства товаров (работ, услуг). Они являются промежуточными, должны компенсировать затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию продукции и обеспечивать планируемую прибыль.

Схема формирования цен в процессе движения товаров (работ, услуг)

Элементы цен									
Себестоимость производства и реализации товаров (работ, услуг)	Прибыль изготовителя	Косвенные налоги		Посредническая надбавка			Торговая надбавка		
		акцизы	НДС	издержки посредника	прибыль посредника	НДС посредника	издержки торговли	прибыль торговли	НДС торговли

Цены оптовые изготовителя	
Цены оптовые отпускные	
Цены оптовые закупки	
Цены розничные	

Оптовые цены отпускные содержат в себе помимо цен изготовителя также косвенные налоги — акциз и налог на добавленную стоимость.

За пределами предприятия-производителя определяются *отпускные цены посредников, оптовых и розничных торговых организаций*, включающие, соответственно, снабженческо-сбытовую надбавку посредников, оптовую надбавку торговых организаций и розничную торговую надбавку. Величина торговых надбавок регулируется местными администрациями.

Оптовые цены закупки образуются на стадии посреднической деятельности. Помимо оптовой отпускной цены на них «накручиваются» посреднические надбавки (скидки). Эти цены создают благоприятные финансовые условия для работы посреднического звена. Посредническая скидка (надбавка) в отечественной практике носит разные названия (например, снабженческо-сбытовая скидка или надбавка, комиссионное вознаграждение или сбор и т.д.). Но во всех случаях — это цена за услуги посредника по продвижению товара от производителя к потребителю.

В абсолютном выражении посредническая скидка и надбавка совпадают, поскольку исчисляются как разница между двумя ценами. Разница между понятиями «скидка» и «надбавка» появляется, когда они выступают в относительном (процентном) измерении. В таком случае надбавка — это начисление на цену приобретения товара у поставщика, а скидка — доля конечной цены реализации товара покупателю, остающаяся в распоряжении посредника.

Посредническая скидка (надбавка) используется для компенсации издержек обращения посредника, уплаты им НДС и образования

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

прибыли. Ставки НДС для посреднических организаций установлены в процентах к посреднической скидке (надбавке).

Возможны два варианта расчета оптовой цены закупки.

По первому варианту она представляет собой разницу между ценой реализации продукции посредником потребителю (предприятию-потребителю, другому посреднику, торговой организации) и ценой, по которой товар куплен у поставщика (изготовителя, посредника).

По второму (наиболее распространенному) варианту оптовая цена закупки рассчитывается как сумма составляющих ее элементов.

Розничные цены устанавливаются в сфере розничной торговли. Помимо оптовых цен закупки в розничные цены входят торговые скидки (надбавки). Они создают необходимые условия для прибыльной работы розничной торговли.

Франкирование цен Группировка цен по транспортной составляющей всецело зависит от порядка оплаты транспортных расходов. На практике это выражается в системе франкирования цен. Термин «франко» означает, до какого пункта по цепочке продвижения продукции от изготовителя к потребителю транспортные расходы включаются в цену.

В современной практике ценообразования применяется система цен «франко» (табл. 5.2). Так, при цене франко-склад поставщика все расходы по доставке продукции со склада поставщика до конечного пункта назначения оплачивает покупатель сверх цены приобретения товара. При такой цене потребители заинтересованы в минимизации транспортных расходов, покупке товаров в близлежащих географических пунктах.

Т а б л и ц а 5.2

Схема франкирования цен

<i>Расходы, включаемые в цену продукции</i>					
<i>Цена продукции на складе поставщика</i>	<i>Доставка на станцию отправления</i>	<i>Погрузка в вагоны на станции отправления</i>	<i>Транспортировка до станции назначения</i>	<i>Выгрузка из вагонов на станции назначения</i>	<i>Доставка от станции до склада потребителя</i>
Франко-склад					
Франко-станция					
Франко-вагон-станция отправления					
Франко-вагон-станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					

В рыночной экономике распространены две системы цен: регулируемые и свободные (договорные или равновесные). Регулируемые цены применяются в основном в отраслях с естественной монополией и в некоторых других.

Установление цен по степени участия государства в ценообразовании

Рыночные цены товаров (работ, услуг) — цены, складывающиеся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры.

По условиям формирования рыночные цены делятся на свободные, монопольные и демпинговые.

Свободные цены — это цены, которые складываются в условиях свободной конкуренции под влиянием спроса и предложения.

Монопольные цены (высокие, низкие) — это цены, формирующиеся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования. Такие цены используются для извлечения максимально высокой прибыли.

Демпинговые цены — это цены, уровень которых сознательно занижен одним или несколькими субъектами ценообразования в сравнении со сложившимся рыночным уровнем. Используются они как средство выдавливания конкурентов с рынка и увеличения объемов продаж. Как правило, такие цены ниже издержек производства. После ухода конкурента с рынка происходит резкое «взвинчивание» цены, покрывающее не только демпинговые потери, но и дополнительную монопольную прибыль.

Регулируемые цены складываются на рынке в процессе прямого государственного вмешательства и подразделяются на фиксированные и предельные цены.

Фиксированные цены — регулируемые цены, установленные авторитарно на определенном уровне (устанавливаются, например, в виде тарифной ставки на природный газ, электро- и теплоэнергию, перевозку грузов железнодорожным транспортом). Покрываются за счет средств государственного бюджета и социальных трансфертов.

Предельные цены — регулируемые цены, ограниченные нижним или верхним пределом, предельными размерами снабженческо-сбытовых или торговых надбавок, исходя из предельного уровня рентабельности.

К государственным методам регулирования цен относятся предварительное уведомление об изменении цен и их декларирование.

Различают следующие методы ценообразования:

- затратные методы ценообразования, основанные преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции;
- параметрические методы ценообразования, базирующиеся на учете технико-экономических параметров товаров.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В условиях рынка обоснование цен строится на использовании всей совокупности ценовых методов (рис. 5.4).

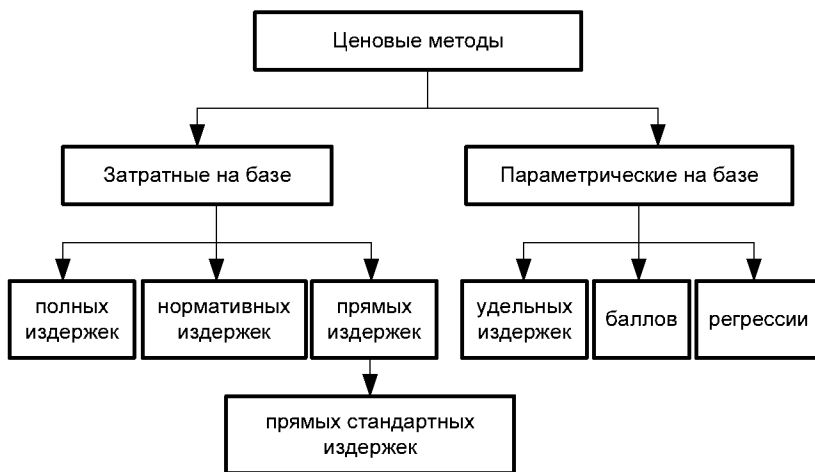


Рис. 5.4. Методы формирования цен на товары

Обоснованный выбор цены и метода ее формирования, направленный на достижение максимальной прибыли, определяет ценовую стратегию организации (предприятия).

5.3. Производственные ресурсы и их роль в производстве продукции

Процесс производства есть результат взаимодействия вещественных и трудовых ресурсов. **Вещественные ресурсы** выступают либо в виде средств труда (оборудования, машин и механизмов, зданий и сооружений, транспортных средств), либо в виде предметов труда (топливо, сырье, другие материальные ресурсы), используемых в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю. **Трудовые ресурсы** — это работники, обладающие совокупностью физических и духовных способностей, профессиональными знаниями и участвующие в процессе производства. В ходе своего функционирования предприятия могут использовать природные ресурсы, представляющие часть естественной природы (водные ресурсы, земля, леса и др.). Для текущей деятельности, а также для развития производства предприятия располагают финансовыми ресурсами, т.е. денежными средствами, находящимися в их распоряжении. Большую роль приобретает такой фактор производства, как информационные ресурсы.

Вещественные ресурсы, необходимые для производственного процесса, образуют *производственные фонды* предприятия. В теории и практике рыночной экономики используется понятие «капитал». При этом различают реальный и финансовый (денежный) капиталы. *Реальный капитал* — оборудование, машины и другие средства производства — это *производственно-экономические ресурсы*. Денежные средства — финансовый капитал, который может быть использован для закупки средств производства и как таковой ничего не производит. В то же время для эффективной организации процесса расширенного воспроизводства как индивидуального (микроуровень), так и общественного (макроуровень) одинаково необходимы реальный и финансовый капиталы.

Важной задачей является наиболее полное использование ресурсов. В экономической литературе выделяют две возможные оценки участия экономических ресурсов в производстве — их применение и потребление. *Примененные ресурсы* — это авансированные издержки для осуществления процесса производства. Они представляют собой капитал (основные и оборотные фонды) и рабочую силу (совокупное количество работников, занятых в производстве). *Ресурсы, потребленные в процессе производства*, формируют общие текущие издержки на производство продукции и представляют собой отдельные элементы этих расходов — затраты живого труда в виде заработной платы, основного капитала в виде амортизации, материальные затраты, общефирменные накладные расходы (если их выделять отдельной группой).

Объективное существование названных двух форм оценки ресурсов обусловлено законами воспроизводства.

Одна из задач финансового учета — рациональное управление производственными ресурсами. Любой процесс и организация функционируют в условиях ограниченных ресурсов, а потому перед управлением ресурсами всегда стоит проблема выбора наиболее эффективного сочетания ресурсов, возможности замены определенного количества одного ресурса необходимым в данных условиях количеством других ресурсов. В условиях ограниченных ресурсов предприятие может наиболее рационально действовать при эффективном использовании каждого вида ресурсов. Исследование частной результативности использования отдельных видов ресурсов и затрат, рациональных пределов взаимозаменяемости ресурсов является важным аспектом учета.

Пропорции между вещественными ресурсами и живым трудом обусловлены спецификой производства, уровнем применяемой техники, технологии, организации производства и труда, соотношением экстенсивных и интенсивных факторов развития производства.

В процессе управления следует учитывать, что изменение частной результативности различных ресурсов может быть противоре-

чивым. Так, рост результативности использования живого труда достигается структурными сдвигами, сопровождающимися увеличением доли основного капитала (основных фондов) и в ряде случаев стабильностью или даже снижением его отдачи, особенно в краткосрочном плане. Однако взаимные разнонаправленные изменения частной результативности могут быть частью стратегии бизнеса в целом, учитывающей взаимозаменяемость ресурсов и направленной на рационализацию структуры совокупности ресурсов и повышение их эффективности.

На структуру и частную результативность использования ресурсов организации значительное влияние оказывают внешние факторы — рынки ресурсов, предложение и спрос на отдельные виды ресурсов и уравнивающие их цены. Например, с ростом цен на топливно-энергетические ресурсы существенно меняется структура вещественных ресурсов и соответствующих затрат по процессам, а также уровень эффективности по бизнесу в целом: повышается доля затрат на топливно-энергетические ресурсы и снижается результативность их использования. Для сохранения уровня совокупной эффективности бизнеса требуются ресурсосберегающая техника и технология, при этом рост основного капитала будет сопровождаться экономией затрат на топливо и энергию.

По характеру использования различают экстенсивный и интенсивный характер использования производственных ресурсов. Характеристиками экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, их средняя оплата труда, стоимость и величина израсходованных предметов труда, величина амортизационных отчислений, стоимость, количественные и технические характеристики основных производственных и авансированных оборотных средств.

К показателям интенсивности относятся качественные показатели использования ресурсов: производительность труда (или обратный ему показатель — трудоемкость продукции); зарплатоотдача (или обратный показатель — зарплатоемкость); фондоотдача (соответственно фондоемкость продукции); количество оборотов оборотных средств (обратный показатель — коэффициент закрепления оборотных средств).

Конечные результаты хозяйственной деятельности (объем продукции в натуральном и стоимостном выражении, затраты на производство) складываются под влиянием взаимодействия производственных ресурсов, представленных показателями их интенсивного и экстенсивного использования (рис. 5.5).

Определенное соответствие примененных потребленных ресурсов можно наблюдать по величине оборотного капитала и доле материальных затрат, а также численности работников и оплате их труда. Значительная величина основного капитала слабо коррелирует с

невысокой долей амортизационных отчислений в общей сумме примененных ресурсов.



Рис. 5.5. Схема использования производственных ресурсов

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В структуре показателей результативности использования производственных ресурсов можно выделить следующие группы взаимосвязей, отражающих сущность и закономерности на уровне отдельных производственных процессов и организации в целом:

- отдельные виды ресурсов взаимосвязаны и взаимозаменяемы, что определяет взаимообусловленность дифференцированных показателей результативности;
- характер участия ресурсов в процессе определяет различие и связь примененных и потребленных ресурсов (затрат), т.е. объективное существование и взаимосвязь показателей эффективности примененных и потребленных ресурсов;
- обобщающие показатели результативности связаны между собой и складываются под влиянием частных показателей результативности использования отдельных видов ресурсов.

Рассмотренные показатели, рассчитанные на основе разных показателей результата, структурно связаны между собой.

5.4. Анализ использования основных средств

Общая схема анализа основных средств представлена на рис. 5.6.

Анализ основных средств включает расчет показателей использования основных средств и оборудования.

Важной частью анализа является оценка степени использования производственных мощностей предприятия и анализ активной части фондов, в том числе отдельных видов машин и оборудования.

Под *производственной мощностью* предприятия подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Степень использования производственных мощностей характеризуется следующими коэффициентами:

$$\text{Общий коэффициент} = \frac{\text{Фактический или плановый объем производства продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность предприятия}}$$

В процессе анализа рассматривают следующие группы оборудования: наличное и установленное (сданное в эксплуатацию); оборудование, которое фактически используется в производстве, т.е. работающее, и которое находится в ремонте и на модернизации; резервное оборудование. Наибольший эффект достигается, если первые три группы оборудования приблизительно одинаковы по величине.

Для характеристики степени привлечения оборудования в производство рассчитывают следующие показатели.



Рис. 5.6. Общая схема анализа основных средств

Коэффициент использования наличного оборудования:

$$K_{\text{исп}}^{\text{н}} = \frac{\text{Количество используемого оборудования}}{\text{Количество наличного оборудования}}.$$

Коэффициент использования установленного оборудования:

$$K_{\text{исп}}^{\text{у}} = \frac{\text{Количество используемого оборудования}}{\text{Количество установленного оборудования}}.$$

Коэффициент использования парка оборудования:

$$K_{\text{ИП}} = \frac{\sum \text{количество работающего оборудования}}{\sum \text{Количество наличного оборудования}}.$$

Разность между количеством наличного и работающего оборудования, умноженная на плановую среднегодовую выработку продукции на единицу оборудования, — это потенциальный резерв роста производства продукции за счет увеличения количества действующего оборудования.

Степень использования производственных мощностей (K^W)

представляет собой отношение фактического или планового объема производства продукции к среднегодовой производственной мощности организации.

В ходе анализа изучается динамика этого показателя, определяется соответствие фактических показателей его плановому уровню, проводится оценка причин его изменения. При этом основное внимание уделяется анализу активной части основных фондов, оценке показателей, характеризующих динамику оборудования, время работы, мощность, эффективность его использования.

Для характеристики степени экстенсивной загрузки оборудования изучается баланс времени его работы. Он включает:

- календарный фонд времени — максимально возможное время работы оборудования (количество календарных дней в отчетном периоде умножается на 24 ч и на количество единиц установленного оборудования);
- режимный фонд времени (количество единиц установленного оборудования умножается на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности);
- плановый фонд — время работы оборудования по плану; отличается от режимного временем нахождения оборудования в плановом ремонте и на модернизации;
- фактический фонд отработанного времени.

Сравнение фактического и планового календарных фондов времени позволяет установить степень выполнения плана по вводу оборудования в эксплуатацию по количеству и срокам; календарного и режимного — возможности лучшего использования оборудования за счет повышения коэффициента сменности, а режимного и планового — резервы времени за счет сокращения затрат времени на ремонт.

Для характеристики использования времени работы оборудования применяются следующие коэффициенты.

Коэффициент использования календарного фонда времени:

$$K_{к.ф} = \frac{T_{ф}}{T_{к}}$$

Коэффициент использования режимного фонда времени:

$$K_{р.ф} = \frac{T_{ф}}{T_{р}}$$

Коэффициент использования планового фонда времени:

$$K_{п.ф} = \frac{T_{ф}}{T_{п}}$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

Удельный вес простоев в календарном фонде:

$$УД_{пр} = \frac{ПР}{T_k},$$

где $T_{ф}$, $T_{п}$, $T_{р}$, T_k — соответственно фактический, плановый, режимный и календарный фонды рабочего времени оборудования;

ПР — простои оборудования.

Анализируемые коэффициенты позволяют исчислять показатели, характеризующие экстенсивное и интенсивное использование оборудования:

1) экстенсивную загрузку оборудования показывает коэффициент использования планового фонда времени ($K_{п.ф}$), который называется также коэффициентом экстенсивной загрузки оборудования;

2) интенсивную загрузку оборудования, т.е. выпуск продукции за единицу времени в среднем на одну машину (машино-час), отражает коэффициент интенсивной загрузки оборудования ($K_{инт}$):

$$K_{инт} = \frac{С\bar{В}_{ф}}{С\bar{В}_{пл}}$$

где $С\bar{В}_{ф}$, $С\bar{В}_{пл}$ — соответственно фактическая и плановая среднечасовая выработка.

Обобщающий показатель, комплексно характеризующий использование оборудования, — это коэффициент интегральной нагрузки. Он представляет собой произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования:

$$K_{инт} = K_{п.ф} \cdot K_{инт}.$$

В процессе анализа изучаются динамика этих показателей, выполнение плана и причины их изменения.

По группам однородного оборудования рассчитывается изменение объема производства продукции за счет количества, экстенсивности и интенсивности использования оборудования по следующей модели:

$$\Delta N_i = K_i \cdot Дн_i \cdot K_{см_i} \cdot П_i \cdot СВ_i,$$

где K_i — количество i -го оборудования;

$Дн_i$ — количество отработанных дней единицей оборудования;

$K_{см_i}$ — коэффициент сменности работы оборудования;

$П_i$ — средняя продолжительность смены;

$СВ_i$ — выработка продукции за 1 машино-час на i -м типе оборудования.

Расчет влияния этих факторов производится способами цепной подстановки, абсолютных и относительных разниц.

Следующий этап анализа — изучение обеспеченности предприятия основными производственными фондами. Обобщающими показателями, характеризующими такую обеспеченность, являются фондovoооруженность труда и техническая вооруженность труда. Показатель *общей фондovoооруженности труда* ($f_{\text{воор}}$) рассчитывается отношением среднегодовой стоимости промышленно-производственных фондов ($\Phi_{\text{ср}}$) к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену (Ч_p) (имеется в виду, что рабочие, занятые в других сменах, используют те же средства труда):

$$f_{\text{воор}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\text{Ч}_p}.$$

Уровень технической вооруженности труда определяется отношением стоимости производственного оборудования к среднесписочному числу рабочих в наибольшую смену. Темпы роста технической вооруженности труда сопоставляются с темпами роста производительности труда. Для эффективного развития организации необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста технической вооруженности труда.

Показатель фондovoооруженности может быть определен как в расчете на общую численность персонала, так и в расчете на численность работников основного производства. Сравнение темпов роста этих показателей дает возможность судить о влиянии изменений в структуре численности персонала на обеспеченность основными фондами при их неизменном количестве.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств служат показатели фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности фондов, удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции. Рассчитывается также относительная экономия (дополнительная потребность), возникающая в результате изменения объема производства продукции.

Показатель *фондоотдачи* ($f_{\text{отд}}$) характеризует объем производства (или реализации) продукции (услуг) — N , приходящейся на рубль среднегодовой стоимости основных фондов ($\Phi_{\text{ср}}$):

$$f_{\text{отд}} = \frac{N}{\Phi_{\text{ср}}}.$$

Фондоотдачу можно рассчитать также по прибыли предприятия. Тогда этот показатель будет отражать финансовую отдачу фондов. Показатель фондоотдачи может быть определен как в целом по всей массе основных производственных средств предприятия, так и по их активной части. При расчете показателей фондоотдачи исходные данные приводят в сопоставимый вид. Объем продукции корректируется на изменение оптовых цен и структурных сдвигов, а стоимость основных фондов — на их переоценку.

На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы, зависящие и не зависящие от предприятия, которые в дальнейшем могут быть сгруппированы, как показано на рис. 5.7.

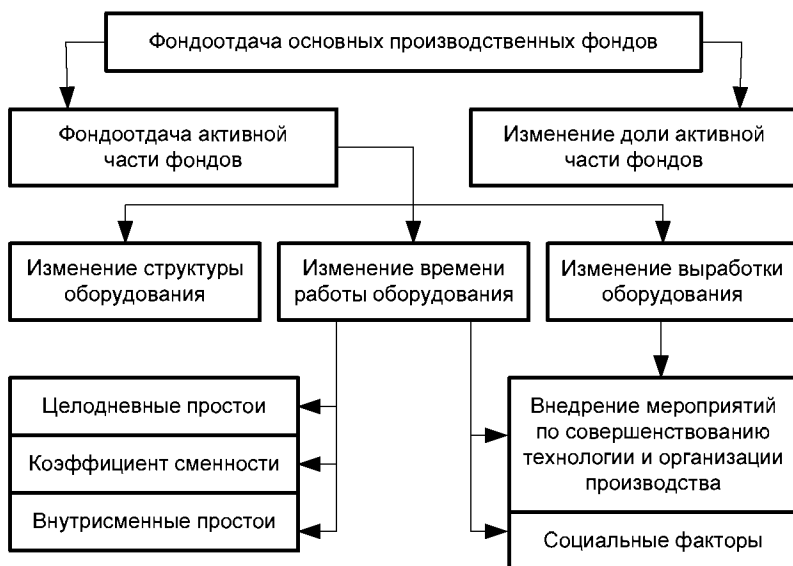


Рис. 5.7. Факторы, определяющие уровень фондоотдачи

Факторами первого уровня, влияющими на фондоотдачу основных производственных фондов, являются: изменение доли активной части фондов в общей их сумме; изменение фондоотдачи активной части фондов:

$$\Delta f_{\text{отд}} = \Delta F_a \cdot f_{\text{отд}}^{\text{акт}},$$

где ΔF_a — изменение доли активной части основных фондов;

$f_{\text{отд}}^{\text{акт}}$ — фондоотдача активной части основных фондов.

Анализ показателя фондоотдачи проводится методом цепных подстановок.

При проведении расчетов необходимо учитывать также и более глубокие процессы, опосредующие эффективное использование основных фондов. Анализируя фондоотдачу, и числитель, и знаменатель дроби можно разделить на среднесписочную численность персонала ($Ч_p$), что даст возможность установить прямую зависимость фондоотдачи от производительности труда (Π_T) и обратную зависимость от фондовооруженности работников:

$$f_{\text{отд}} = \frac{N / \Phi_p}{\Phi_{\text{ср}} / \Phi_p} = \frac{\Pi_T}{\Phi_{\text{ср}}}.$$

Отсюда ясно, что всякая приобретаемая техника должна обеспечивать гораздо больший рост производительности труда по сравнению с динамикой цены на оборудование. Однако необходимо заметить, что достижение данного условия возможно в случае, если структура себестоимости не деформирована и доля живого труда (заработной платы) достаточно велика в себестоимости продукции.

При проведении планово-аналитических расчетов и определений возможностей повышения эффективности использования основных производственных фондов в качестве базового показателя принимают уровень фондоотдачи отчетного периода. В дальнейшем этот показатель корректируют путем применения соответствующих коэффициентов, отражающих влияние основных планируемых факторов. Эти коэффициенты рассчитывают в процессе качественной и количественной оценки факторов, которая предшествует расчету плановых показателей. В качестве основных факторов, влияющих на уровень фондоотдачи, рассматривают:

а) удельный вес активной части основных производственных фондов (d_{F_a});

б) коэффициент экстенсивного использования оборудования ($K_{\text{экс}}$);

в) коэффициент интенсивного использования оборудования ($K_{\text{инт}}$);

г) коэффициент использования парка оборудования (КИП).

В этом случае планируемый уровень фондоотдачи определяется на базе фактической фондоотдачи за отчетный период, скорректированной на расчетное влияние основных планируемых факторов, по формуле

$$f_{\text{отд}}^{\text{пл}} = f_{\text{отд}}^{\Phi} \pm \sum_{n=1}^i \Delta f_i,$$

где $f_{\text{отд}}^{\text{пл}}$ — планируемый уровень фондоотдачи, руб.;

$f_{\text{отд}}^{\Phi}$ — уровень фондоотдачи в отчетном году, руб.;

$\sum_{n=1}^i \Delta f_i$ — прирост планируемой фондоотдачи за счет изменения повышения эффективности основных фондов, руб.

Прирост планируемой фондоотдачи $\left(\sum_{n=1}^i \Delta f_{\text{отд}} \right)$ определяется как алгебраическая сумма приростов уровня фондоотдачи за счет от-

дельных факторов. Расчет изменения фондоотдачи за счет изменения отдельных факторов проводится с помощью индексного метода в следующем порядке.

Изменение уровня фондоотдачи за счет изменения удельного веса активной части основных фондов рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta f_d^a = (d_{\text{Пл}}^a - d_{\text{Ф}}^a) f_{\text{ОтдФ}}^a,$$

где Δf_d^a — изменение фондоотдачи по активной части, руб.;

$d_{\text{Ф}}^a$ — удельный вес среднегодовой стоимости активной части основных фондов в отчетном периоде, %;

$d_{\text{Пл}}^a$ — планируемая величина того же показателя, %;

$f_{\text{ОтдФ}}^a$ — фондоотдача по активной части в отчетном периоде (по среднегодовым величинам), руб.

Более сложная методика используется при определении изменений фондоотдачи за счет изменения факторов эффективного использования оборудования. В этом случае расчеты совершаются в такой последовательности:

1) расчет планируемого изменения объема основных фондов вследствие планируемого изменения факторов использования оборудования (по каждому фактору отдельно);

2) расчет планируемого уровня фондоотдачи в результате планируемого изменения объемов основных фондов (по каждому фактору отдельно);

3) расчет планируемого изменения уровня фондоотдачи по сравнению с фондоотдачей отчетного периода (по каждому фактору отдельно).

Для оценки влияния на планируемый уровень фондоотдачи коэффициента использования парка оборудования рассчитывается:

а) изменение объемов основных фондов за счет изменения коэффициента использования парка оборудования:

$$\Delta F_{\text{КИП}} = F_{\text{Ф}} \left(1 - \frac{\text{КИП}_{\text{Пл}}}{\text{КИП}_{\text{Ф}}} \right) \cdot K,$$

где $\Delta F_{\text{КИП}}$ — изменение объема основных фондов в результате изменения коэффициента использования парка, тыс. руб.;

$F_{\text{Ф}}$ — объем основных производственных фондов в отчетном периоде, тыс. руб.;

$\text{КИП}_{\text{Ф}}$ — коэффициент использования парка в отчетном периоде в относительных единицах;

$\text{КИП}_{\text{Пл}}$ — планируемая величина коэффициента использования парка в относительных единицах;

К — удельный вес статьи «Рабочие машины и оборудование» в основных производственных фондах в отчетном периоде в относительных единицах;

б) уровень фондоотдачи с учетом изменения данного фактора:

$$f_{\text{КИП}} = \frac{N_{\Phi}}{F_{\Phi} \pm \Delta F_{\text{КИП}}},$$

где $f_{\text{КИП}}$ — уровень фондоотдачи с учетом изменения коэффициента использования парка;

N_{Φ} — объем продукции (работ) в отчетном периоде, тыс. руб.;

в) изменение уровня планируемой фондоотдачи за счет изменения коэффициента использования парка оборудования по сравнению с фондоотдачей отчетного периода:

$$\Delta f_{\text{КИП}} = f_{\text{КИП}} - f_{\text{отд}\Phi},$$

где $\Delta f_{\text{КИП}}$ — изменение уровня фондоотдачи за счет изменения коэффициента использования парка, руб.;

$f_{\text{КИП}}$ — уровень фондоотдачи с учетом изменения коэффициента использования парка, руб.;

$f_{\text{отд}\Phi}$ — фондоотдача отчетного периода, руб.

Для оценки влияния на планируемый уровень фондоотдачи коэффициента экстенсивного использования оборудования рассчитываются:

а) изменение объемов основных фондов за счет изменения коэффициента экстенсивности:

$$\Delta F_{\text{экс}} = F_{\Phi} \left(1 - \frac{K_{\text{экспл}}}{K_{\text{эксф}}} \right) \cdot K,$$

где $\Delta F_{\text{экс}}$ — изменение объемов основных фондов за счет изменения коэффициента экстенсивного использования оборудования, тыс. руб.;

F_{Φ} — объем основных производственных фондов в отчетном периоде, тыс. руб.;

$K_{\text{эксф}}$ — коэффициент экстенсивного использования оборудования в отчетном периоде, в относительных единицах;

$K_{\text{экспл}}$ — планируемая величина коэффициента экстенсивности, в относительных единицах;

К — удельный вес статьи «Рабочие машины и оборудование» в основных производственных фондах в отчетном периоде, в относительных единицах;

б) уровень фондоотдачи с учетом изменения коэффициента экстенсивности:

$$f_{\text{отд}}^{\text{экс}} = \frac{N_{\Phi}}{F_{\Phi} \pm \Delta F_{\text{экс}}},$$

где $\Delta f_{\text{отд}}^{\text{экс}}$ — уровень фондоотдачи с учетом изменения коэффициента экстенсивности, руб.;

N_{Φ} — объем продукции (работ) в отчетном периоде, тыс. руб.;

F_{Φ} — объем основных производственных фондов в отчетном периоде, тыс. руб.;

$\Delta F_{\text{экс}}$ — изменение объема основных фондов за счет изменения коэффициента экстенсивности, тыс. руб.;

в) изменение уровня планируемой фондоотдачи за счет изменения коэффициента экстенсивности по сравнению с фондоотдачей отчетного периода:

$$\Delta f_{\text{отд}}^{\text{экс}} = f_{\text{отд}}^{\text{экс}} - f_{\text{отд}\Phi},$$

где $\Delta f_{\text{отд}}^{\text{экс}}$ — изменение уровня фондоотдачи за счет изменения коэффициента экстенсивности, руб.;

$f_{\text{отд}\Phi}$ — фондоотдача отчетного периода, руб.

Большое влияние на изменение уровня фондоотдачи оказывает изменение показателей выпуска продукции в расчете на один станок, т.е. интенсивность использования имеющегося оборудования. Для оценки влияния на планируемый уровень фондоотдачи этого фактора рассчитываются:

а) изменение объема основных фондов за счет изменения выпуска продукции на один станок:

$$\Delta F_N = F_{\Phi} \left(1 - \frac{Q_{\text{пл}}}{Q_{\Phi}} \right) \cdot K,$$

где ΔF_N — изменение объема основных фондов за счет изменения выпуска продукции на один станок, тыс. руб.;

F_{Φ} — объем основных фондов в отчетном периоде, тыс. руб.;

Q_{Φ} — фактический выпуск продукции, в натуральных единицах;

$Q_{\text{пл}}$ — планируемый выпуск продукции на один станок, в натуральных единицах;

K — удельный вес статьи «Рабочие машины и оборудование» в основных производственных фондах в отчетном периоде, в относительных единицах;

б) уровень фондоотдачи с учетом изменения данного фактора:

$$f_{\text{отд}}^Q = \frac{N_{\Phi}}{F_{\Phi} \pm \Delta f_{\text{отд}}^Q},$$

где $f_{\text{отд}}^Q$ — уровень фондоотдачи с учетом изменения величины выпуска продукции, руб.;

N_{Φ} — объем продукции (работ) в отчетном периоде, тыс. руб.;

в) изменение уровня планируемой фондоотдачи за счет изменения выпуска продукции на один станок по сравнению с фондоотдачей отчетного периода:

$$\Delta f_{\text{отд}}^Q = f_{\text{отд}}^Q - f_{\text{отд}\Phi},$$

где $\Delta f_{\text{отд}}^Q$ — изменение уровня фондоотдачи за счет изменения выпуска продукции на один станок, руб.;

$f_{\text{отд}\Phi}$ — фондоотдача отчетного периода, руб.

Для оценки влияния фактора обновления основных производственных фондов на планируемый уровень фондоотдачи рассчитываются:

а) снижение необходимого объема основных производственных фондов вследствие роста производительности нового оборудования:

$$\Delta F_{\text{обн}}^{\text{ПР}} = F_{\Phi} \left(1 - \frac{\Pi_{\text{р}}^{\text{н}}}{\Pi_{\text{р}}^{\text{ст}}} \right) \cdot K,$$

где $\Delta F_{\text{обн}}^{\text{ПР}}$ — снижение объема основных производственных фондов вследствие роста производительности нового станка, руб.;

F_{Φ} — объем основных производственных фондов отчетного года, руб.;

$\Pi_{\text{р}}^{\text{н}}, \Pi_{\text{р}}^{\text{ст}}$ — производительность станка соответственно новой и старой марки, в натуральных единицах;

K — удельный вес стоимости новых станков в стоимости группы статьи «Рабочие машины и оборудование»;

б) рост объема основных фондов за счет роста стоимости (цены) нового оборудования:

$$\Delta F_{\text{обн}}^{\text{ц}} = (F_{\text{н}} - F_{\text{ст}}) \cdot n,$$

где $\Delta F_{\text{обн}}^{\text{ц}}$ — рост объемов основных фондов за счет роста стоимости оборудования;

$F_{\text{н}}, F_{\text{ст}}$ — стоимость единицы нового и старого оборудования;

n — число новых станков;

в) уровень фондоотдачи с учетом влияния фактора обновления:

$$f_{\text{отд}}^{\text{обн}} = \frac{N_{\Phi}}{F_{\Phi} - \Delta F_{\text{обн}}^{\text{ИПР}} + \Delta F_{\text{обн}}^{\text{Ц}}};$$

г) изменение уровня планируемой фондоотдачи за счет обновления оборудования:

$$\Delta f_{\text{отд}}^{\text{обн}} = f_{\text{отд}\Phi} \pm f_{\text{отд}}^{\text{обн}}.$$

Суммарное изменение планируемой фондоотдачи определяется по формуле

$$\sum_{n=1}^i \Delta f_{\text{отд}}^{\text{пл}} = \Delta f_{\text{отд}}^{\text{Ц}} \pm \Delta f_{\text{отд}}^{\text{КИП}} \pm \Delta f_{\text{отд}}^{\text{Q}} \pm \Delta f_{\text{отд}}^{\text{ИПР}} \pm \Delta f_{\text{отд}}^{\text{обн}}.$$

В случае частичной реализации излишних основных фондов влияние нереализованного излишка основных фондов на планируемый уровень фондоотдачи определяется по формуле

$$f'_{\text{отд}} = \frac{N_{\Pi}}{F_{\Pi} + F_{\text{н.н}}},$$

где $f'_{\text{отд}}$ — планируемый уровень фондоотдачи, тыс. руб.;

N_{Π} — планируемый объем продукции (работ), тыс. руб.;

F_{Π} — планируемый объем основных производственных фондов, тыс. руб.;

$F_{\text{н.н}}$ — нереализованный излишек основных фондов, тыс. руб.

В дальнейшем уровень планируемой фондоотдачи может служить:

- для определения общей величины плановых затрат в части использования основных производственных фондов при расчетах плановой себестоимости;
- в качестве экономических ориентиров при определении отпускной цены на выпускаемую продукцию;
- для контроля при проведении экспертизы проектно-сметной документации и анализа динамики сметной стоимости планируемых работ.

При этом в качестве базового расчетного показателя при определении планируемого уровня затрат на приобретение и содержание основных производственных фондов принимается уровень фондоёмкости производимой продукции (работ), который является показателем, обратным фондоотдаче, и рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости фондов к планируемому объему выпуска продукции (проводимых работ):

$$f_{\text{емк}} = \frac{1}{f_{\text{отд}}} = \frac{\Phi_{\text{пл}}}{N_{\text{пл}}}.$$

Исходя из этого

$$\Phi_{\text{пл}} = f_{\text{емк}} \cdot N_{\text{пл}},$$

где $f_{\text{емк}}$ — фондоемкость выпускаемой продукции (работ);

$f_{\text{отд}}$ — фондоотдача выпускаемой продукции (работ);

$\Phi_{\text{пл}}$ — планируемый уровень среднегодовой стоимости фондов;

$N_{\text{пл}}$ — планируемый объем выпуска продукции (работ).

Показатель фондоемкости используется также для планирования и определения дополнительной потребности или экономии основных фондов исходя из показателей плана и результатов ранее произведенного анализа.

В случае повышения фондоемкости и увеличения потребности в фондах организация должна проанализировать причины этого увеличения (снижение объемов продукции и ухудшение загрузки оборудования, рост его стоимости, допустим, в результате переоценки и т.п.) и определить источники покрытия этой дополнительной потребности.

При снижении фондоемкости и уменьшении потребности в основных фондах необходимо установить, не появится ли в таком случае излишнее или недозагруженное оборудование. В обоих случаях — это увеличение себестоимости продукции в части постоянных затрат, а следовательно, снижение прибыли.

Относительная экономия или увеличение фондоемкости определяется как:

$$\pm \Delta \Theta_{\text{ф}} = \left(f_{\text{емк}_{\text{фак}}} - f_{\text{емк}_{\text{пл}}} \frac{N_{\text{ф}}}{N_{\text{пл}}} \right),$$

где $f_{\text{емк}_{\text{пл}}}$, $f_{\text{емк}_{\text{фак}}}$ — соответственно плановая и фактическая фондоемкость;

$N_{\text{ф}}$, $N_{\text{пл}}$ — соответственно фактический и плановый объем продукции.

Экономия или дополнительная потребность в основных средствах, вызванная ростом объема продукции, может быть рассчитана следующим образом:

$$\pm \Delta \Theta = \Phi_{\text{ср}}^{\text{ф}} - \Phi_{\text{ср}}^{\text{пл}} \cdot \frac{N_{\text{ф}}}{N_{\text{пл}}},$$

где $\Phi_{\text{ср}}^{\text{пл}}$, $\Phi_{\text{ср}}^{\text{ф}}$ — соответственно плановая и фактическая стоимость фондов.

Важным этапом анализа является оценка влияния изменения показателей эффективности использования основных средств на изменение прироста продукции в стоимостном выражении. Наиболь-

шее распространение в этом случае получили аналитические расчеты, характеризующие влияние изменения стоимости фондов и фондоотдачи на прирост продукции.

Анализ влияния факторов на прирост продукции (на примере фондоотдачи) приведен в табл. 5.3.

Т а б л и ц а 5.3

Анализ влияния факторов на прирост продукции, тыс. руб.

Показатели	Условные обозначения	Формула расчета	Базовый период (0)	Отчетный период (1)	Отклонения (Δ) гр. 5 – гр. 6
1	2	3	4	5	6
Продукции (оборот), млн руб.	N		21 409	22 287	+878
Основные производственные фонды, млн руб.	Φ		23 000	23 447	+447
Фондоотдача, коп. стоимости фондов на рубль стоимости продукции	f_0	$\frac{\text{стр. 1}}{\text{стр. 2}} \cdot 100$	93,08	95,05	+1,97

Используя данные табл. 5.3, необходимо оценить влияние факторов изменения величины основных фондов и фондоотдачи на изменение объема продукции ($\Delta N = +878$ млн руб.).

С помощью метода цепных подстановок находим:

влияние изменения величины основных фондов (влияние количественного фактора):

$$\Delta N_{\Phi} = f_0 \cdot \Delta \Phi = 93,08 \cdot 447 = 416 \text{ млн руб.};$$

влияние изменения фондоотдачи (влияние качественного фактора):

$$\Delta N_f = \Delta f_0 \cdot \Phi_1 = 1,97 \cdot 23\,447 = 462 \text{ млн руб.};$$

суммарное влияние факторов:

$$\Delta N = \Delta N_f + \Delta N_{\Phi} = 416 + 462 = 878 \text{ млн руб.}$$

Используя интегральный метод, получим:

влияние изменения величины основных фондов (влияние количественного фактора):

$$\Delta N_f = \Phi_0 \cdot \Delta f_0 + \frac{\Delta \Phi \cdot \Delta f}{2} = 93,08 \cdot 447 + \frac{1,97 \cdot 447}{2} = 420,5 \text{ млн руб.};$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

влияние изменения фондоотдачи (влияние качественного фактора):

$$\Delta N_{\phi} = \Delta \Phi \cdot f_0 + \frac{\Delta \Phi \cdot \Delta f}{2} = 1,97 \cdot 23\,000 + \frac{1,97 \cdot 447}{2} = 457,5 \text{ млн руб.};$$

суммарное влияние факторов:

$$\Delta N = \Delta N_f + \Delta N_{\phi} = 420,5 + 457,5 = 878 \text{ млн руб.}$$

5.5. Анализ использования трудовых ресурсов

Источниками информации для проведения анализа являются: план экономического и социального развития предприятия, статистическая отчетность по труду ф. 1-т «Отчет по труду», приложение к ф. 1-т «Отчет о движении рабочей силы, рабочих мест», ф. 2-т «Отчет о количестве работников в аппарате управления и оплате их труда», данные табельного учета и отдела кадров.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами начинают с определения абсолютных и относительных показателей численности работающих. При этом различают явочную и списочную численность. В *явочную численность* включают лиц, состоящих в списочном составе, которые явились на работу, а также находящиеся в командировках по заданию предприятия. Явочная численность предприятия не должна превышать число рабочих мест.

В *списочную численность* включаются все категории работников, на которых администрация предприятия обязана вести трудовые книжки, а также совместители и лица, работающие по договорам подряда (поручения). Численность последних в списочную численность не включается, но в отдельных случаях они учитываются наряду с состоящими в списках как целые единицы. Списочное число учитывает также работников, подменяющих временно отсутствующих. Соотношение списочной ($Ч_c$) и явочной ($Ч_{яв}$) численности называется *коэффициентом списочного состава* ($K_{сп}$), который показывает, насколько списочный состав больше явочного:

$$K_{сп} = Ч_c / Ч_{яв}.$$

Очевидно, что этот коэффициент может быть больше или равен 1 ($K_{сп} \geq 1$). Обратный величиной является коэффициент явочного состава ($K_{яв} = 1/K_{сп} = Ч_{яв}/Ч_c$), который будет либо меньше 1, либо равен 1.

Абсолютное отклонение фактической численности работающих рассчитывают как в целом, так и по категориям работающих. В табл. 5.4 приведена схема этого расчета.

Величина относительного отклонения определяется как разность между фактической численностью работающих и базисной численностью, скорректированной на коэффициент, равный темпу процента прироста объема производства. В этом случае будет выявлена

обеспеченность организации работниками на фактически выполненный объем производства.

Таблица 5.4

Отклонение фактической численности от плановой

Категория работников	Численность персонала предприятия			Абсолютный излишек (+) или недостаток (-) работников, чел.		
	Предыдущий год	По плану	Фактически	по плану в сравнении с прошлым годом (гр. 2 – гр. 1)	фактически в сравнении с прошлым годом (гр. 3 – гр. 1)	фактически в сравнении с планом (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6
Весь промышленно-производственный персонал В том числе: Рабочие из них: а) основные б) вспомогательные						

Абсолютное и относительное отклонения численности работающих определяют не только по сравнению с планом, но и в динамике.

Изменения в списочной численности персонала происходят вследствие приема на работу и увольнения работников. В процессе анализа определяют не только общее число работников, принятых и уволенных за данный период, но и устанавливают структуру распределения их по источникам поступления и направлениям выбытия.

Интенсивность оборота кадров можно проанализировать с помощью следующих показателей.

Коэффициент интенсивности оборота по приему — отношение числа принятых за период работников ($Ч_{п}$) к их средней списочной численности:

$$K_{п} = Ч_{п} : Ч_{с}$$

Коэффициент оборота по выбытию — отношение числа выбывших за период работников ($Ч_{в}$) к их среднему списочному числу:

$$K_{в} = Ч_{в} : Ч_{с}$$

Коэффициент замещения — отношение разности числа принятых и выбывших работников к среднесписочному их числу:

$$K_{з} = (Ч_{п} - Ч_{в}) / Ч_{с}$$

Если разность в числителе коэффициента положительна, то число принятых превышает число выбывших, и количество работни-

ков, принятых на работу, возмещает убыль рабочей силы в связи с увольнениями, а часть принятых используется на вновь созданных рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента свидетельствует о том, что число уволенных превышает число вновь принятых. Это может быть связано с сокращением объема производства, ликвидацией части рабочих мест и другими причинами.

Коэффициент постоянства кадров — отношение числа работников, проработавших весь отчетный период, к их числу на конец этого периода. Данный коэффициент дополняет коэффициент текучести и применяется для оценки эффективности кадровой политики предприятия, так как не вызываемый объективно неизбежными причинами оборот рабочей силы приводит к снижению эффективности ее использования в производстве.

Характеристика движения рабочих на основе коэффициентов оборота не раскрывает причин выбытия. При анализе движения рабочей силы необходимо пользоваться коэффициентом текучести, который определяется отношением числа работников, ушедших с предприятия по собственному желанию с разрешения администрации и уволенных за нарушение трудовой дисциплины, из-за недостатка квалификации и по другим подобным причинам, к среднесписочному числу рабочих за анализируемый период.

Коэффициент текучести — отношение числа выбывших за период работников по перечисленным выше причинам, относимым к текучести кадров ($Ч_{вт}$), к среднему списочному числу работников за тот же период:

$$K_t = Ч_{вт}/Ч_c.$$

Далее анализируют структуру кадров. При этом весь персонал организации (предприятия) подразделяется на лиц, занятых в основной деятельности, и лиц, образующих персонал неосновной деятельности.

Независимо от сферы приложения труда весь персонал организации (предприятия) подразделяется на следующие категории: рабочие, служащие, специалисты и руководители.

Анализ по группам руководители, специалисты и служащие проводится на основе сводных показателей по группам в целом. Анализ по группе рабочих осуществляется путем структурирования этой группы персонала, а также профессионального и квалификационного состава.

В составе рабочих выделяют рабочих основных и вспомогательных. Такое деление необходимо потому, что рабочие составляют наиболее многочисленную категорию и трудовые функции, выполняемые основными и вспомогательными рабочими, различны, а на стадии внутрифирменного планирования определение потребности в численности рабочих этих групп основано на различных подходах.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

К *основным* относят рабочих, непосредственно занятых изготовлением продукции, к *вспомогательным* — рабочих, обслуживающих трудовые процессы, выполняемые основными рабочими.

Схема анализа кадров приведена ниже в табл. 5.5.

Т а б л и ц а 5.5

Схема анализа численности по категориям персонала

<i>Категория</i>	<i>Удельный вес отдельных категорий работающих</i>			<i>Отклонения, %</i>		
	<i>преды- дущий год</i>	<i>по плану</i>	<i>фак- ти- чески</i>	<i>план — предыдущий год</i>	<i>факти- чески — предыду- щий год</i>	<i>факти- чески (план)</i>
А	1	2	3	4	5	6
Рабочие В том числе: а) основные б) вспомога- тельные						

Разнообразие трудовых функций, выполняемых основными и вспомогательными рабочими, требует изучения структуры рабочих по профессиям, а в пределах каждой профессии — по уровню квалификации. Под профессией понимают определенный вид трудовой деятельности, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, полученных работником в результате специального обучения или на практике.

В пределах каждой профессии заняты работники различной квалификации. Если для специалистов и служащих уровень квалификации определяется специальным образованием, а затем в процессе трудовой деятельности корректируется по итогам периодически проводимых аттестаций, то в отношении рабочих исходным является тарифный разряд, присвоенный каждому из них по итогам периодически проводимых испытаний. Государство в законодательном порядке устанавливает только минимальный уровень оплаты труда, который должен быть обеспечен работнику при выполнении им требуемых функций.

Исходя из расчетов определяют и сдельные расценки за выполнение единицы любых работ, используя при этом нормативы затрат труда на единицу работы. На практике тарифные сетки утверждаются отдельно для сдельщиков и повременщиков (тарифные ставки сдельщиков выше) и дифференцированно по группам профессий (табл. 5.6).

Группы работников, по которым разрабатываются тарифные сетки

Категории и группы персонала	Наличие на начало периода	Поступило за период					Выбыло за период					Наличие на конец периода	В том числе работавших весь период		
		всего	в том числе по источникам					всего	в том числе по источникам						

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ сравниваются средние тарифные разряды работ и рабочих, рассчитанные по средневзвешенной арифметической:

$$T_p = \frac{\sum T_p \cdot KР_i}{\sum KР}; \quad T_p = \frac{\sum T_p \cdot VР_i}{\sum VР_i},$$

- где T_p — тарифный разряд;
 $KР_i$ — количество (численность) рабочих;
 $\sum KР$ — общая (суммарная) численность;
 $VР_i$ — объем работ i -го разряда каждого вида.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового и ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к выпуску менее качественной продукции. Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим нужно производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

Оптимальной будет ситуация, когда средний разряд работ близок к среднему разряду рабочих или несколько выше его (когда рабочим данного разряда поручают выполнение работ более высокого разряда, что способствует и росту квалификации рабочих). В подобных случаях по возможности избегают поручать выполнение работ низших разрядов рабочим более высокого разряда.

Изучение состава рабочей силы предполагает и получение соответствующих структурных характеристик по ряду демографических признаков (пол, возраст, уровень общего и специального образования и др.), представляющих интерес с учетом перспектив изменения кадровой политики, возрастных особенностей кадрового состава и т.д.

По данным о наличии и движении кадров в целом и по категориям и группам персонала строится баланс движения кадров (баланс ресурсов рабочей силы).

Анализ использования рабочего времени Время, в течение которого работник обязан выполнять порученную работу, называется рабочим временем. Нормальная продолжительность рабочего времени в России не может превышать 40 часов в неделю. Эта норма не может быть увеличена ни сторонами трудового договора (контракта), ни по соглашению между администрацией организации и профсоюзами.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

К показателям использования рабочего времени относятся:

а) *среднее число дней, отработанных одним рабочим за определенный период* (определяется делением общего количества отработанных человеко-дней на среднесписочное число рабочих);

б) *среднее число часов, отработанных одним рабочим в день*, т.е. средняя продолжительность рабочего дня (исчисляется отношением количества отработанных человеко-часов за год к количеству отработанных человеко-дней за тот же период);

в) *среднее число человеко-часов, отработанных одним рабочим за определенный период* (отношение общего количества отработанных человеко-часов к среднесписочной численности рабочих).

Приведенные показатели позволяют судить о внутрисменных и целодневных потерях рабочего времени и, следовательно, о влиянии этих факторов на изменение производительности труда.

Анализ использования рабочего времени осуществляется на основе баланса рабочего времени, который представлен в табл. 5.7.

Т а б л и ц а 5.7

Баланс рабочего времени

<i>Показатель</i>	<i>Кол-во человеко-дней</i>	<i>% к итогу</i>
<i>Отработано рабочими</i>		
Целодневные простои		
Неявки на работу — всего В том числе: очередные отпуска отпуска по учебе отпуска по беременности и родам болезни прочие неявки, разрешенные законом неявки с разрешения администрации прогулы праздники и выходные		
Календарный фонд рабочего времени		

На основе баланса рабочего времени рассчитываются коэффициенты:

а) *использования календарного времени*

$$K_{к.в} = \frac{\text{Фактически отработанное время}}{\text{Календарный фонд}}$$

При этом календарный фонд времени можно рассчитать как в целом по предприятию, так и по отдельным группам работников. Его величина определяется либо суммированием списочного числа

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

работников за все календарные дни периода, либо умножением среднего списочного числа работников на число календарных дней.

Надо отметить, что не весь объем календарного фонда времени работников может быть реально использован в производственной деятельности. В состав календарного фонда времени каждого работника входят выходные и праздничные дни; дни очередного и дополнительных отпусков, предусмотренные трудовым законодательством; дни неявок на работу по болезни и другим причинам, предусмотренным законом. На рис. 5.8 приведена структура календарного фонда времени по предприятию в целом.

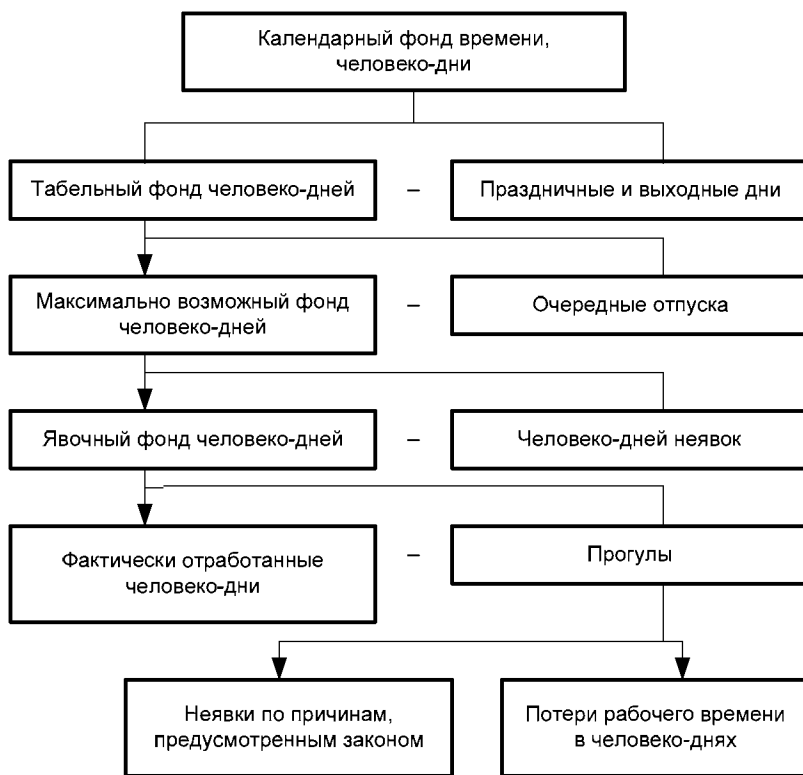


Рис. 5.8. Структура календарного фонда времени

Наряду с календарным фондом определяют также табельный фонд времени:

$$\text{Табельный фонд времени} = \text{Календарный фонд} - \text{Праздничные и выходные дни}$$

Затем рассчитывают коэффициент его использования.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Разность между числителем и знаменателем коэффициентов использования календарного и табельного фондов характеризует резерв времени, который может быть использован для увеличения выпуска продукции.

Анализ потерь, вызванных травматизмом, причины неявок с разрешения администрации, прогулы, их динамику, меры, принимаемые к их снижению и ликвидации, позволяет установить резервы рабочего времени.

Важным показателем является *коэффициент использования продолжительности рабочего дня*. Он равен отношению средней фактической урочной продолжительности рабочего дня к нормальной продолжительности (т.е. установленной трудовым законодательством). Средняя фактическая урочная продолжительность рабочего дня — это частное от деления числа фактически отработанных в урочное время человеко-часов на число отработанных человеко-дней (см. рис. 5.8).

Наряду с урочным рабочим временем изучается также продолжительность неурочного (сверхурочного) рабочего времени. Продолжительность урочного и неурочного времени работы составляет полную фактическую продолжительность рабочего дня.

Для некоторых групп рабочих законодательством установлен сокращенный рабочий день. В связи с этим рассчитывают нормальную продолжительность рабочего дня как среднюю величину из продолжительностей рабочего дня, установленных для отдельных групп рабочих, взвешенную по числу рабочих соответствующих групп.

Например, в списочном составе работников предприятия значится 300 рабочих; нормальная продолжительность рабочего дня 200 рабочих составляет 8 часов и 100 рабочих — 7 часов. В этом случае нормальная продолжительность рабочего дня (без корректировки на предпраздничные и предвыходные дни) составит:

$$\frac{8 \text{ ч} \cdot 200 + 7 \text{ ч} \cdot 100}{300} = 7,67 \text{ часа.}$$

Если за отчетный период при том же составе рабочих было отработано 7860 человеко-дней, 59 029 человеко-часов (в том числе сверхурочно 1260 человеко-часов), то полная фактическая продолжительность рабочего дня составит $59\,029/7860 = 7,51$ часа.

Показатели использования рабочего времени в человеко-часах применяются в анализе и при расчете потребности в кадрах, так как используемые в техническом нормировании величины — нормы времени и нормы выработки — также ориентированы на затраты времени в человеко-часах. В аналитических расчетах используются нормативы времени на изготовление единицы продукта или выполнение единичной операции, а также нормативы численности (нор-

мы обслуживания, выражаемые численностью рабочих, необходимых для обслуживания той или иной производственной операции в течение одной рабочей смены). Эти же нормативы используются для расчета величины оплаты труда и соответствующей величины затрат, связанных с использованием живого труда в составе издержек производства (себестоимости) единицы продукции. Потребность в специалистах, служащих и руководителях определяется исходя из штатных расписаний по разным структурным подразделениям организации (предприятия).

Важнейшим показателем эффективности использования труда служит производительность труда, которая измеряется либо затратами рабочего времени на производство единицы продукции, либо объемом продукции, произведенным в единицу времени. В практике планирования и учета применяются оба метода измерения. Уровень производительности и его динамика оцениваются с помощью системы обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

К *обобщающим показателям* относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении. *Частные показатели* — это затраты времени на производство единицы продукции (трудоемкость продукции) определенного вида или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день, человеко-час или человеко-месяц.

Выбор той или иной единицы измерения рабочего времени определяет и различное экономическое содержание изучаемого показателя производительности труда. Расчет на один человеко-час показывает уровень производительности труда за время чистой работы. Расчет на один человеко-день отражает уровень производительности с учетом степени использования рабочего времени в течение рабочего дня. Расчет на одного среднеспособного рабочего за месяц или за год характеризует уровень производительности труда с учетом степени использования всего рабочего времени в течение месяца или года, т.е. дает ее обобщенную итоговую характеристику.

Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Важным обобщающим показателем производительности труда является *среднегодовая выработка продукции одним работающим*. Величина его зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса рабочих в общей численности персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

Расчет производительности одного работающего (P_p) производится по следующей формуле

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$$P_p = \frac{N}{q},$$

где N — объем производства (выражаемый показателем, принятым в данном объединении) в неизменных ценах.

Трудоемкость продукции ($T_{\text{емк}}$), характеризующая затраты рабочего времени на единицу продукции, определяется по формуле

$$T_{\text{емк}} = \frac{t}{N},$$

где t — отработанное время в часах.

В качестве примера приведем форму таблицы, с помощью которой можно охарактеризовать различия в уровне и динамике часовой, дневной и месячной производительности труда (табл. 5.8).

Т а б л и ц а 5.8

**Анализ и оценка факторов, влияющих на динамику
 производительности труда**

Показатели	№ строк	Единица измерения	Предшествующий год	Отчетный год			
				План	Фактические	Отклонения от плана (+, -)	Отчетный год в % к предшествующему году
А		1	2	3	4	5	6
Валовая продукция	1	тыс. руб.					
Среднесписочная численность ППП	2	чел.					
Среднесписочная численность рабочих	3	чел.					
Общее количество человеко-дней, отработанных рабочими	4	тыс.					
Общее количество человеко-часов, отработанных рабочими	5	тыс.					
Продолжительность рабочего дня	6	ч					
Среднегодовая выработка одного работающего (стр. 1 : стр. 2)	7	руб.					

А		1	2	3	4	5	6
Среднегодовая выработка одного рабочего (стр. 1 : стр. 3)	8	руб.					
Среднедневная выработка одного рабочего (стр. 1 : стр. 4)	9	руб.					
Среднечасовая выработка одного рабочего (стр. 1 : стр. 5)	10	руб.					
Среднее число дней, отработанных одним рабочим (стр. 4 : стр. 3)	11	дни					
Удельный вес рабочих в составе работающих (стр. 3 : стр. 2)	12	отн. ед.					
Среднее число часов, отработанных одним рабочим (стр. 5 : стр. 3)	13	ч					

Фактическая разница между выработкой на одного рабочего за год и среднедневной выработкой объясняется отклонениями количества отработанных дней по сравнению с планом. Целодневные потери рабочего времени могут быть вызваны такими причинами, как предоставление дополнительных отпусков, отвлечение рабочей силы, целодневные простои в связи с перебоями в снабжении материалами или неявки на работу без уважительных причин и т.д. Разница между среднедневной и среднечасовой выработкой объясняется отклонениями продолжительности рабочего дня. Внутрисменные потери рабочего времени вызываются технической неисправностью оборудования, организационными неполадками, отсутствием необходимых инструментов, чертежей, потерями рабочего времени по вине рабочего и т.п. Увеличение объема производства в результате сокращения потерь рабочего времени можно определить умножением отклонения от плана фактического числа дней, отработанных всеми рабочими, на плановую величину средней выработки. Недополученный объем продукции за счет сверхплановых внутрисмен-

ных потерь рабочего времени определяется как произведение величины этих потерь в часах на плановую среднечасовую выработку.

При проведении факторного анализа производительности труда выделяют следующие укрупненные группы факторов: повышение технического уровня производства; изменение объема и структуры производства; совершенствование управления, организации производства и труда; отраслевые факторы.

Рассмотрим основные факторы¹, влияние которых наиболее часто анализируется в практике подобных расчетов.

1. Оценка влияния повышения технического уровня производства на изменение производительности труда. Повышение технического уровня производства проявляется в различных формах: совершенствовании парка оборудования, механизации и автоматизации производственных процессов, внедрении прогрессивной технологии и др. Оценку влияния технического уровня производства на изменение производительности труда в практике расчетов проводят по показателям, характеризующим изменение трудоемкости станочных работ.

Определим абсолютную экономию численности работников в результате изменения объема и структуры продукции ($\Delta Ч^N$) по формуле

$$\Delta Ч^N = Ч_0 \cdot K^{вп} \cdot K^{ст} \cdot K^{\Delta D},$$

где $Ч_0$ — численность работников ППП в базисном периоде;

$K^{вп}$ — коэффициент роста выпуска продукции;

$K^{ст}$ — доля станочников в общей численности ППП;

$K^{\Delta D}$ — коэффициент изменения трудоемкости станочных работ.

$$K^{\Delta D} = \frac{100K^{\Delta D}}{100 + K^{\Delta D}}.$$

2. Оценка влияния объема и структуры продукции на производительность труда:

а) *влияние изменения объема производства* определяется по формуле

$$\Delta Ч^N = \frac{Ч^{вп} (K^{вп} - \Delta K^{вп})}{100},$$

где $Ч^{вп}$ — численность вспомогательных рабочих и прочих категорий;

$K^{вп}$ — коэффициент изменения численности вспомогательных рабочих в связи с ростом объемов производства;

б) *влияние структуры выпущенной продукции* устанавливается путем сопоставления затрат труда на 1 руб. продукции в отчетном и предыдущем годах. Для этого используем формулу

¹ Методика экономического анализа деятельности производственного объединения / Под ред. А.И. Бужинского и А.Д. Шеремета. М.: Финансы, 1978.

$$\Delta\text{Ч}^{\text{ст}} = \text{Ч}_0 \cdot \text{К}^{\text{вп}} \left(\frac{t_{\text{емк}}^{\text{ф}}}{t_{\text{емк}}^{\text{пл}}} - 1 \right) \cdot \text{К}^{\text{раб}},$$

где $t_{\text{емк}}^{\text{пл}}$, $t_{\text{емк}}^{\text{ф}}$ — затраты труда на 1 руб. продукции соответственно в базисном и отчетном периодах;

$\text{К}^{\text{раб}}$ — доля работников, занятых производством продукции данного вида, в общей численности промышленно-производственного персонала;

в) *влияние изменения доли покупных полуфабрикатов и кооперированных поставок в себестоимости продукции* на изменение численности определяется по формуле

$$\Delta\text{Ч}^{\text{пп}} = \text{Ч}_{\text{пл}} \cdot \text{К}^{\text{вп}} \frac{\text{К}_{\text{пл}}^{\text{пп}} - \text{К}_{\text{ф}}^{\text{пп}}}{100 - \text{К}_{\text{пл}}^{\text{пп}}},$$

где $\text{К}_{\text{ф}}^{\text{пп}}$, $\text{К}_{\text{пл}}^{\text{пп}}$ — удельный вес полуфабрикатов соответственно в отчетном и базисном периодах, %.

Сумма отношений по п. а, б и в даст общее отклонение численности, которое может возникнуть в результате изменений объема и структуры выпускаемой продукции.

3. Влияние факторов совершенствования управления, организации производства и труда на производительность труда:

а) *влияние совершенствования управления производством* определяется по факту;

б) *влияние изменения норм выработки и норм обслуживания.* Расчет уменьшения численности рабочих в связи с повышением норм обслуживания выполняем по формуле

$$\Delta\text{Ч}^{\text{н}} = \frac{V_1}{H_0} - \frac{V_1}{H_1},$$

где V_1 — фактическое оборудование (шт.);

H_1 и H_0 — нормы обслуживания оборудования соответственно в отчетном и базисном периодах;

в) *сокращение потерь рабочего времени.* Относительное уменьшение численности работников в результате сокращения невыходов рассчитывается пропорционально увеличению бюджета рабочего времени в отчетном периоде по сравнению с базисным по формуле

$$\Delta\text{Ч}^{\text{ппп}} = \frac{(T_0^{\text{р}} - T_1^{\text{р}}) \cdot \text{К}^{\text{р}}}{T_1^{\text{р}}},$$

где $\text{К}^{\text{р}}$ — изменение численности ППП, %;

$T_0^{\text{р}}$, $T_1^{\text{р}}$ — число дней, отработанных в среднем одним рабочим соответственно в базисном и отчетном периодах.

Для определения абсолютной величины уменьшения потребности в рабочей силе за счет сокращения невыходов применяется метод ступенчатого счета — процент экономии относится к исходной численности, уменьшенной на величину экономии в результате проведения технических и организационных мероприятий, роста объема производства и изменения его структуры:

$$\Delta\text{Ч}^N = \frac{\text{Ч} \cdot \text{К}^N - \text{К} \sum \Delta\text{Ч}^N}{100},$$

где К — коэффициент, характеризующий экономию численности в результате проведения технических и организационных мероприятий, роста объема производства и изменения его структуры.

Тогда общая экономия численности рабочих будет определяться по формуле

$$\Delta\text{Ч}^P = \frac{\Delta T^{\text{пот}}}{T_{\text{дн}} \cdot T_{\text{час}}},$$

где $\Delta T^{\text{пот}}$ — сокращение внутрисменных потерь рабочего времени (человеческо-часы);

$T_{\text{дн}}$ — количество отработанных дней в базисном периоде;

$T_{\text{час}}$ — продолжительность рабочего дня (часы) в базисном периоде.

Сумма отклонений дает общую оценку влияния факторов, характеризующих использование рабочего времени. В итоге определяется совокупное влияние всех перечисленных выше факторов на производительность труда.

Эффект от действия различных факторов на повышение производительности труда определяется путем выявления относительной экономии численности работников (за счет рассмотренных выше факторов повышения производительности труда) в процентах к общей величине измененной численности, для чего используется следующая формула:

$$\Delta\Pi_T = \frac{\pm\Delta\text{Ч}}{\text{Ч}_{\text{пл}} \cdot \text{К}^N \pm \Delta\text{Ч}} \cdot 100,$$

где $\Delta\Pi_T$ — прирост производительности труда, %;

$\Delta\text{Ч}$ — возможное изменение (уменьшение —, увеличение +) численности ППП в целом под действием рассмотренных факторов роста производительности труда, чел.;

$\text{Ч}_{\text{пл}}$ — численность ППП в базисном периоде, чел.

С целью унификации подобных расчетов на практике рекомендуется использовать сводную таблицу (табл. 5.9).

Заключительным этапом анализа является оценка влияния трудовых факторов на изменение объема производства методом цепных подстановок. При этом рассчитываются следующие показатели.

Факторный анализ производительности труда

<i>Факторы роста производительности труда</i>	<i>Изменение численности ППП (уменьше- ние —, уве- личение +), человек</i>	<i>Рост произво- дительно- сти труда, %</i>	<i>Доля от- дельных факторов в общем приросте производи- тельности труда, %</i>
1. Повышение технического уровня производства — всего			
2. Изменение объема и структуры выпуска продукции — всего В том числе: а) относительное уменьшение численности ППП в связи с ростом объема производства б) изменение удельного веса отдельных видов продукции в) изменение доли покупных полуфабрикатов и кооперированных поставок			
3. Совершенствование управления, организации производства и труда — всего В том числе: а) повышение норм выработки и норм обслуживания б) сокращение потерь рабочего времени			
Итого			

Изменение объема производства в результате изменения численности работающих ($\Delta N^{\Delta Ч}$):

$$\Delta N^{\Delta Ч} = \Delta Ч \cdot П_T^{ПЛ}.$$

Изменение объема производства в результате изменения производительности труда ($\Delta N^{П_T}$):

$$\Delta N^{П_T} = \Delta П_T \cdot Ч^Ф,$$

где $Ч^Ф$ — фактическая численность работающих;

$\Delta П_T$ — изменение выработки на одного работающего за отчетный период, руб.

Доля прироста продукции ($\Delta N^{\text{Пт}}$) в результате изменения производительности труда может быть рассчитана по абсолютным и относительным данным общего прироста продукции и прироста, вызванного изменением численности работающих.

Относительная экономия живого труда, выраженная численностью условно высвобожденных за год работников, определяется как разность между фактической численностью работающих и плановой (базисной) их численностью, скорректированной на процент выполнения плана:

$$\Delta \varphi^{\text{отн}} = \varphi^{\text{ф}} - \varphi^{\text{пл}} K^{\text{вп}},$$

где $\varphi^{\text{отн}}$ — относительная экономия годовой численности работников;

$K^{\text{вп}}$ — коэффициент роста выпуска продукции.

Анализ использования заработной платы, оценка соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы

Оценку использования трудовых ресурсов и уровня производительности труда необходимо проводить в тесной связи с анализом использования средств на оплату труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда должны быть использованы таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

Анализ использования средств на оплату труда имеет очень большое значение. На основе его результатов осуществляется систематический контроль за использованием фонда заработной платы (оплаты труда), выявляются возможности экономии средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции.

Анализ использования фонда оплаты труда начинают с определения абсолютных и относительных отклонений фактической его величины от плановой, т.е. относительной экономии (перерасхода) заработной платы.

Абсолютная экономия (перерасход) фонда оплаты труда выявляется путем сопоставления фактически начисленного фонда заработной платы с плановым. При этом рассчитываются следующие показатели:

а) выполнение плана по использованию фонда заработной платы, %;

б) абсолютная экономия (перерасход) фонда заработной платы персонала;

в) абсолютная экономия (перерасход) фонда заработной платы, вызванная изменением среднегодовой заработной платы;

г) абсолютная экономия (перерасход) заработной платы, вызванная изменением численности работающих.

Абсолютная экономия (перерасход) дает правильное представление об использовании фонда заработной платы в тех случаях, когда предприятие выполняет план по объему производства на 100%. При перевыполнении или невыполнении плана определяют относительную экономию (перерасход) планового фонда заработной платы с учетом фактического выполнения плана по объему производства.

Например, плановый фонд заработной платы установлен в 300 тыс. руб.; фактически выплачено 350 тыс. руб. при выполнении плана по выпуску продукции на 125%. Прямое сопоставление фондов заработной платы дает абсолютный перерасход в 50 тыс. руб. (350 тыс. — 300 тыс.). Но если принять в расчет выполнение производственной программы на 125%, то плановый фонд оплаты труда с учетом перевыполнения производственного плана составит:

$$\frac{300 \text{ тыс.} \cdot 125}{100} = 375 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, относительная экономия по заработной плате составляет 25 тыс. руб. (350 тыс. руб. — 375 тыс. руб. = —25 тыс. руб.).

В процессе анализа изучается также структура фонда заработной платы. Основной целью аналитических расчетов является оценка соответствия существующей на предприятии системы организации оплаты труда целям и задачам производства, важнейшие из которых — повышение эффективности труда персонала и наличие в коллективе мотивации к росту производительности и профессиональной подготовки. С этой целью изучают степень распространения отдельных систем оплаты труда — повременной и сдельной.

Повременная оплата труда применяется в двух формах: чисто повременная (простая) и повременно-премиальная оплата.

Чтобы исчислить размер заработка при *повременно-премиальной системе*, вначале определяют сумму заработной платы как простую повременную оплату. Для этого расчетную ставку умножают на число отработанных дней или часов; к полученному произведению прибавляют сумму дополнительных выплат в виде премии за достижение качественных показателей (выполнение плана, соблюдение экономии и др.). Данная система оплаты труда стимулирует производительность труда в большей степени, чем чисто повременная.

Сдельная система оплаты труда может быть прямой сдельной, сдельно-премиальной и прогрессивно-сдельной. При *прямой сдельной* оплате расценки за единицу выработанной продукции не изменяются в зависимости от степени выполнения рабочим норм выработки, в то время как при *сдельно-премиальной системе* за перевыполнение норм рабочим выплачиваются премии. *Прогрессивно-сдельная система* характеризуется тем, что расценки дифференцируются: в пределах

установленной нормы выработки они являются нормальными, а по мере перевыполнения норм возрастают.

Степень распространения той или иной системы оплаты труда изучают на основе данных о численности рабочих, охватываемых каждой системой оплаты, об отработанном времени или фонде заработной платы.

Следует отметить, что применение отдельных систем оплаты труда изучается главным образом по категории рабочих. Что касается служащих, руководителей и специалистов, то они сверх основных окладов могут получать премии при условии выполнения и перевыполнения производственных планов и другие дополнительные выплаты, предусмотренные трудовым законодательством и индивидуальным контрактом.

В процессе анализа определяется соотношение доли постоянной оплаты труда и премиальных выплат, а также суммы указанных выплат сопоставляются с тем конкретным результатом, который был получен предприятием. Как правило, размер этих выплат не должен превышать 85—90% от суммы полученного эффекта. Так, если предприятие добилось экономии сырья, материалов, электроэнергии на сумму 500 тыс. руб., то на выплату премий в данном случае может быть израсходовано до 425 тыс. руб. Остальные суммы остаются у предприятия, так как от него зависит наличие условий, при которых может быть получен данный результат.

Для анализа состава оплаты труда наряду с определением месячного (полного) фонда заработной платы исчисляют фонды дневной и часовой заработной платы рабочих, что требует специальной группировки отдельных элементов фонда заработной платы.

Фонд часовой заработной платы рабочих — это фонд заработной платы за фактически отработанные человеко-часы по нормальной расценке работы. В него входят: оплата по основным сдельным расценкам (при прямой прогрессивной сдельщине); доплата сдельщикам по прогрессивным расценкам; повременная оплата по тарифным ставкам; оплата сверхурочных часов по нормальной расценке; премии повременщикам и сдельщикам; доплата сдельщикам в связи с изменением условий работы.

Фонд дневной заработной платы рабочих — это фонд заработной платы за отработанные человеко-дни. Он включает: весь часовой фонд заработной платы; доплаты за работу в сверхурочное время; оплату часов текущего простоя; прочие выплаты за время, учтенное в отработанных человеко-днях (например, оплата перерывов в работе кормящих матерей).

Фонд месячной заработной платы рабочих — это полный фонд их заработной платы. В него входят: дневной фонд заработной платы; оплата очередных отпусков; оплата целодневных простоев; оплата за выслугу лет; стоимость бесплатных коммунальных услуг и нату-

ральных выдач; все прочие выплаты, входящие в состав фонда заработной платы.

Часовой, дневной и месячный фонды заработной платы рассчитываются за месяц, квартал и за год. Полный фонд заработной платы рабочих за год равен сумме двенадцатимесячных фондов.

Большую роль в анализе играет характеристика соотношения фондов заработной платы. Например, снижение удельного веса часового фонда заработной платы в дневном фонде обычно свидетельствует о росте текущих простоев, а следовательно, о снижении удельного веса времени чистой работы в общем балансе рабочего времени, о росте сверхурочных работ, т.е. о недостатках в организации труда на предприятии.

Показатели часового, дневного и месячного фондов заработной платы используются для расчета средней заработной платы рабочих, служащих и других категорий персонала.

Фонд месячной заработной платы рабочих, деленный на среднесписочное число рабочих, дает *среднюю месячную заработную плату одного рабочего*. Разделив дневной фонд на число отработанных человеко-дней, получают *среднюю дневную заработную плату*. Для определения *средней часовой заработной платы одного рабочего* часовой фонд делят на число отработанных человеко-часов. Средняя заработная плата служащих, руководителей и специалистов рассчитывается только как средняя месячная и средняя годовая.

Каждый из этих показателей имеет самостоятельное значение. Средняя часовая заработная плата характеризует уровень оплаты одного часа чистой работы, средняя дневная заработная плата — уровень оплаты одного отработанного человеко-дня, т.е. дополнительно учитывает оплату за неотработанные часы и доплаты за сверхурочные работы. Средняя месячная заработная плата отражает средний уровень заработной платы одного рабочего за месяц с учетом всех остальных элементов, формирующих полный фонд заработной платы.

Средняя годовая заработная плата одного рабочего равна полному фонду заработной платы за год, деленному на среднее списочное число рабочих за год.

Средняя месячная, дневная и часовая заработная плата имеет различную динамику. Это связано с изменениями в доле доплат до дневного и месячного фондов заработной платы в составе этих фондов.

Динамика средней часовой заработной платы показывает изменения в заработной плате только за фактически отработанное время, измеряемое в человеко-часах.

На динамике средней дневной заработной платы отражается влияние изменения доли оплаты времени, не отработанного в течение рабочего дня (например, часов текущего простоя). Изменения в доле таких оплат влияют на величину дневного фонда заработной

платы и тем самым — на величину средней дневной заработной платы. При увеличении доли этих оплат в отчетном периоде средняя дневная заработная плата будет возрастать быстрее, чем средняя часовая заработная плата. Напротив, при их понижении в отчетном периоде средняя дневная заработная плата возрастет в меньших темпах в сравнении со средней часовой заработной платой.

То же следует сказать о динамике средней месячной заработной платы, на величину которой влияет изменение в доле оплаты за неотработанные дни (отпуска, целодневные простои и т.п.).

В силу указанных особенностей при анализе изменений оплаты за работу рекомендуется пользоваться динамикой средней часовой заработной платы.

На динамику средней заработной платы оказывают влияние изменения в оплате труда отдельных групп работников и изменения относительной численности работников с различным уровнем заработной платы.

Для того чтобы определить степень влияния на динамику средней заработной платы каждого фактора в отдельности, необходимо рассчитывать два индекса: индекс средней заработной платы без учета влияния изменений в составе рабочих и индекс изменения в составе рабочих, т.е. исчислить индекс фиксированного состава ($I_{ф.с}$) и индекс структурных сдвигов ($I_{стр.сдв}$). Они определяются по следующим формулам:

$$I_{ф.с} = \frac{\sum \overline{x_1 n_1}}{\sum \overline{x_0 n_1}}, \quad \text{или} \quad I_{ф.с} = \frac{\sum \overline{x_1 \omega_1}}{\sum \overline{x_0 \omega_1}}, \quad I_{стр.сдв} = \frac{\sum \overline{x_0 \omega_1}}{\sum \overline{x_0 \omega_0}},$$

где $\overline{x_1}$, $\overline{x_0}$ — средняя заработная плата в отчетном и базисном периодах соответственно;

n_1 — списочное число рабочих отчетного периода (по каждой группе);

ω_1 , ω_0 — доля рабочих каждой группы в общей численности рабочих в отчетном и базисном периодах;

0, 1 — соответственно базисный и отчетный периоды.

Поскольку общая динамика средней заработной платы находится под воздействием одновременно двух факторов, ее индекс равен произведению двух исчисленных индексов: $I_1 \cdot I_2 = I_{ср.зар.пл}$.

Заключительным этапом анализа является сравнительная оценка темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

При эффективном хозяйствовании темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы. Только в этом случае может быть получена экономия по фонду заработной платы, которая в конечном итоге снизит затраты и увеличит

прибыль предприятия. Если это не соблюдается, то происходят перерасход фонда заработной платы, повышение себестоимости продукции и, соответственно, уменьшение прибыли.

Изменение среднего заработка работающих за тот или иной отрезок времени (год, месяц, день, час) характеризуется индексом $I_{CЗ}$, который определяется отношением средней заработной платы за отчетный период (C_{Φ}) к средней заработной плате в базисном периоде ($C_{пл}$). Аналогично рассчитывается индекс производительности труда ($I_{П}$):

$$I_{CЗ} = \frac{C_{\Phi}}{C_{пл}}, \quad I_{П} = \frac{П_{\Phi}}{П_{пл}}$$

Сравнение этих показателей позволит рассчитать коэффициент опережения, который покажет соотношение темпов роста производительности и оплаты труда. Коэффициент опережения ($K_{оп}$) составит:

$$K_{оп} = I_{П} : I_{CЗ}$$

В дальнейшем для определения суммы относительной экономии ($-\Delta\mathcal{E}$) или перерасхода ($+\Delta\mathcal{E}$) фонда заработной платы ($\PhiЗП_{\Phi}$) в связи с изменением соотношения между темпами роста производительности труда и его оплаты можно использовать следующую формулу:

$$\pm\Delta\mathcal{E} = \PhiЗП_{\Phi} \cdot \frac{I_{CЗ} - I_{П}}{I_{CЗ}}$$

В условиях инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо учитывать индекс роста цен на потребительские товары и услуги ($I_{ц}$) за анализируемый период:

$$I_{ЗП} = \frac{C_{З1}}{C_{З0} \cdot I_{ц}}$$

5.6. Анализ использования материальных ресурсов

В общей структуре затрат на производство промышленной продукции доля сырья и материалов составляет от 40 до 60%, а в пищевых отраслях она выше. Очевидно, что при обеспечении предприятия сырьем и материалами следует исходить из того, чтобы объем этих ресурсов был оптимальным, не приводил к сбоям в производстве и к образованию сверхнормативных запасов. Решение этих задач требует оценки и анализа, обобщающих и частных показателей потребления материальных ресурсов и эффективности их использования. В связи с разнонаправленной зависимостью

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

материальных затрат от ряда факторов и разнообразием применяемых в процессе производства видов материалов анализ и совокупную оценку материальных затрат целесообразнее проводить в стоимостной форме.

Важной задачей анализа материальных ресурсов в производстве служит оценка изменения расхода материалов и материальных затрат для определения резервов экономии. Прежде всего оценивается динамика натуральных показателей, уровень удельного расхода материалов, их общий расход в расчете на весь объем производственной программы. На рис. 5.9 приведена схема расчета и анализа показателей расхода материалов.



Рис. 5.9. Общая схема формирования показателей использования материалов в процессе производственной деятельности организации

Анализ начинается с оценки удельного расхода материалов на единицу продукции. Для этой цели показатели на конец периода сравниваются с показателями прошлых периодов и с действующими нормами. Анализ проводится по номенклатуре материалов с вы-

делением позиций, по которым произошли отклонения от показателей прошлых периодов и от нормативов. Особо анализируется выполнение норм расхода материальных ресурсов. Основными задачами анализа выполнения норм расхода материальных и топливно-энергетических ресурсов являются следующие (см. также рис. 5.9 и 5.10):

- выявление причин и степени отклонений удельных расходов материалов, топлива и энергии от установленных норм;
- расчет абсолютного размера полученной экономии (перерасхода) по видам ресурсов в процессе использования по сравнению с нормами;

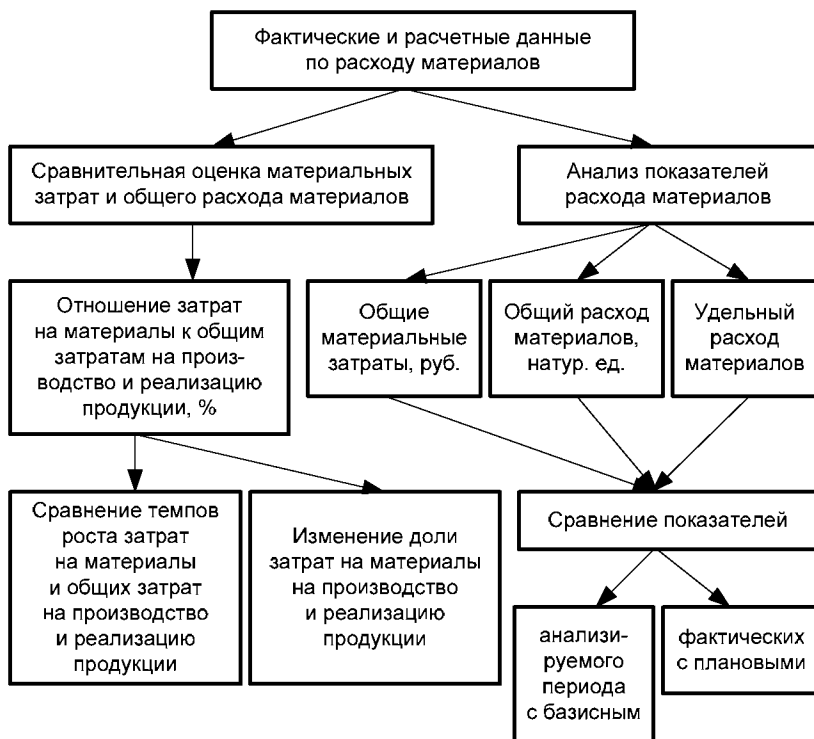


Рис. 5.10. Схема анализа показателей расхода материалов

- определение причин отклонений фактического расхода от норм;
- прогноз возможностей дальнейшего снижения удельных расходов материальных и топливно-энергетических ресурсов по сравнению с установленными нормами;
- оценка качества нормирования расхода материальных и топливно-энергетических ресурсов и действующих норм;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- определение среднего процента снижения расхода важнейших материалов в отчетном году по сравнению с нормами предыдущего года;
- характеристика выполнения планового задания по среднему снижению норм.

Показателем, характеризующим степень выполнения нормы расхода какого-либо материала, является коэффициент использования материала ($K_{исп}$), который исчисляется как отношение фактического удельного расхода материала на единицу продукции к установленной форме расхода:

$$K_{исп} = M_{ф}/M_{н},$$

где $M_{ф}$ — фактический удельный расход данного материала на единицу продукции;

$M_{н}$ — нормативный удельный расход данного материала на единицу продукции.

Разность между числителем и знаменателем этой формулы будет выражать экономию (–) или перерасход (+) данного материала (Θ_M) на единицу продукции ($M_{ф} - M_{н}$) или на весь выпуск продукции в отчетном периоде:

$$\pm \Theta_M = (M_{ф} - M_{н}) \cdot q,$$

где q — выпуск продукции в отчетном периоде.

В качестве показателя, характеризующего норму расхода материала на производство единицы данного вида продукции, может быть использован *коэффициент снижения нормы материала* ($K_M^{сн}$), который исчисляется по формуле

$$K_M^{сн} = H_M^1 / H_M^0,$$

где H_M^1 и H_M^0 — нормы расхода материального ресурса на единицу данного вида продукции, действовавшие соответственно в отчетном и базисном периодах.

Экономия материала, которая получена в отчетном году за счет снижения действующих норм, рассчитывается в процентах (β_M) по формуле

$$\beta_M = \frac{(H_M^1 \cdot q - H_M^0 \cdot q) \cdot 100}{H_M^0 \cdot q},$$

где q — количество продукции, произведенное в отчетном году.

В случаях, когда это возможно, проводится оценка таких факторов экономии материальных ресурсов, как изменение чистого веса единицы продукции и снижение (увеличение) отходов от производства.

Указанные расчеты касаются анализа как показателей расхода определенного вида материалов по конкретному виду продукции, так и расхода материалов одного и того же вида при производстве разнородной продукции. В этом случае количество определенного вида материалов, израсходованного на производство продукции в отчетном периоде, делят на количество материалов данного вида, которое пришлось бы затратить на эту продукцию (в том же объеме и ассортименте), но при нормах расхода, установленных планом или при нормах базисного периода. Иными словами, исчисляют агрегатный индекс по формуле:

$$I_{\text{уд.расх}} = \frac{\sum_i M_i^1 \cdot q_i}{\sum_i M_i^0 \cdot q_i},$$

где M_i^1, M_i^0 — удельный расход материала на единицу продукции i -го вида соответственно в отчетном и базисном периодах.

Рассматривают также следующие варианты:

- 1) изменение расхода различных материалов на один вид продукции;
- 2) изменение расхода различных материалов на различную продукцию, т.е. совокупности различных материалов, расходуемых на всю производимую продукцию.

В первом случае расчет проводят по следующей формуле:

$$I_{q_i} = \frac{\sum p_i^0 \cdot M_i^1 q^1}{\sum q^1} : \frac{\sum p_i^0 \cdot M_i^0 q^1}{\sum q^1},$$

где p_i^0 — цена единицы материала;

q^1 — количество изделий данного вида, изготовленных в отчетном периоде.

Во втором случае, когда различные виды материалов расходуются на производство различных видов продукции, расчет будет более сложным.

Индекс удельных расходов материалов в данном случае рассчитывается по формуле агрегатного индекса, при этом в числителе и знаменателе дроби величину расхода каждого вида материала следует умножить на единицу данного материала. Методику расчета индекса совокупного расхода материалов можно представить в виде формулы:

$$I_{\sum q_j} = \frac{\sum_{i,j} M_{i,j}^1 p_{i,j}^0 q_{i,j}}{\sum q_{i,j}}.$$

Обозначения те же.

Выбор конкретного аналитического показателя должен отвечать условиям применимости для анализа и при планировании материальных ресурсов, обеспечивая методическое единство экономических расчетов.

Очевидно, что решение подобных аналитических задач возможно с помощью индикаторов, работающих как на частные показатели, так и на сводный показатель, что позволяет достаточно полно судить об использовании материалов в производстве. При этом затраты материалов, топлива и электроэнергии на технологические нужды должны находиться в прямой зависимости от объемов производства продукции или видов работ, а затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды будут зависеть от количества, состава и технического состояния парка оборудования.

Всем этим требованиям отвечает показатель *материалоемкости единицы производимых работ* в денежном измерении, который определяется по формуле

$$M_{\text{емк}} = MЗ / N,$$

где $M_{\text{емк}}$ — уровень материалоемкости производимой продукции, руб. материальных затрат/руб. продукции;

$MЗ$ — фактические материальные затраты;

N — фактический объем валовой (товарной) продукции.

При расчете данного показателя необходимо учитывать, что материальные затраты на производство валовой продукции включают стоимость всех материальных ресурсов, израсходованных на продукт. К материальным затратам относятся также потери от порчи и недостачи материалов и продукции при хранении на цеховых и заводских складах, от неиспользования деталей, узлов, штрафы за перерасход энергии и т.д.

В качестве исходных данных при расчете указанных стоимостных показателей используются материалы бухгалтерской и статистической отчетности.

Для определения конкретных резервов снижения расхода отдельных видов материалов рассчитываются показатели, характеризующие материалоемкость отдельных видов или групп используемых материалов, т.е. металлоемкость, топливеемкость и т.д.

Анализ и качественная оценка изменений уровня материалоемкости проводятся при помощи *индексов материалоемкости*, которые представляют собой отношения материалоемкости анализируемого года к базисному и ее фактического уровня к расчетному (плановому):

$$I'_{\text{м.емк}} = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}}; \quad I''_{\text{м.емк}} = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{факт}}}{M_{\text{емк}}^{\text{пл}}},$$

где $M_{\text{емк}}^{\text{ан}}$, $M_{\text{емк}}^{\text{баз}}$ — уровни материалоемкости соответственно в анализируемом и базисном периодах, руб./тыс. руб.;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$M_{\text{емк}}^{\text{факт}}$, $M_{\text{емк}}^{\text{пл}}$ — соответственно фактический и плановый уровни материалоёмкости, руб./тыс. руб. продукции.

При этом *изменение анализируемого уровня материалоёмкости* $\Delta M_{\text{емк}}$ рассчитывается следующим образом:

$$\pm \Delta M_{\text{емк}} = \left(\frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}} - 1 \right) \cdot 100\%.$$

Изменение уровня общих материальных затрат рассчитывается следующим образом:

$$\pm \Delta MZ' = \left(\frac{MZ_{\text{ф}}}{MZ_{\text{пл}}} - 1 \right) \cdot 100\%; \quad \pm \Delta MZ'' = \left(\frac{MZ_{\text{ан}}}{MZ_{\text{баз}}} - 1 \right) \cdot 100\%,$$

где $MZ_{\text{ф}}$, $MZ_{\text{пл}}$ — соответственно фактические и плановые материальные затраты, руб.;

$MZ_{\text{ан}}$, $MZ_{\text{баз}}$ — соответственно материальные затраты анализируемого и базисного периодов, руб.

Анализ материальных затрат включает определение их удельного веса в общем объеме затрат на производство и реализацию продукции соответственно в базисном и отчетном периодах, сравнение полученных результатов и сравнение типов роста затрат на материалы и общих затрат, для того чтобы впоследствии перейти к анализу качественных показателей, характеризующих эффективность использования материалов.

Удельный вес затрат на материалы в общем объеме затрат определяется по формуле

$$y_{\text{м}}^{\text{ан}} = \frac{MZ_{\text{ан}}}{S_{\text{ан}}} \quad \text{и} \quad y_{\text{м}}^{\text{баз}} = \frac{MZ_{\text{баз}}}{S_{\text{баз}}},$$

где $y_{\text{м}}^{\text{баз}}$, $y_{\text{м}}^{\text{ан}}$ — удельный вес затрат на материалы соответственно в базисном и анализируемом периодах, руб.;

$S_{\text{баз}}$, $S_{\text{ан}}$ — общие затраты на производство и реализацию продукции соответственно в базисном и анализируемом периодах, руб.

Общий индекс материальных затрат показывает изменение доли затрат на материалы в общем объеме затрат на производство и реализацию продукции:

$$I_{\text{общ}} = \frac{y_{\text{м}}^{\text{ан}}}{y_{\text{м}}^{\text{баз}}}.$$

Темпы роста затрат на материалы и общих затрат на производство и реализацию продукции определяются по следующим формулам:

$$T_{\text{м}} = \frac{(MZ_{\text{ан}} - MZ_{\text{баз}})}{MZ_{\text{баз}}} \cdot 100\%; \quad T_{\text{общ}} = \frac{(S_{\text{ан}} - S_{\text{баз}})}{S_{\text{баз}}} \cdot 100\%.$$

На практике с целью сокращения трудоемкости расчетов при анализе материальных затрат поступают следующим образом. Из основной номенклатуры используемых материалов выделяют примерно 30—40 позиций, общие затраты по которым составляют около 75—80% суммы всех материальных затрат. По этим позициям проводят указанные выше расчеты, полученный результат умножают на корректировочный коэффициент 1,25—1,2 и используют для оценки тенденций динамики материальных затрат.

Причем экономия или дополнительная потребность ($\pm \Theta$) в материальных ресурсах, вызванная изменением объемов производства и реализации продукции, рассчитывается по формуле

$$\pm \Theta = MЗ^{\text{ф}} - MЗ^{\text{пл}} \cdot \frac{N^{\text{факт}}}{N^{\text{пл}}},$$

где $MЗ^{\text{пл}}$, $MЗ^{\text{ф}}$ — материальные затраты соответственно планового и фактического периодов;

$N^{\text{пл}}$, $N^{\text{ф}}$ — объем производства и (или) реализации продукции соответственно в плановом и фактическом периодах, руб.

Однако динамика количественных показателей использования материальных ресурсов не позволяет оценить эффективность использования материалов в конкретной ситуации и определить влияние этих показателей на общую сумму затрат на производство и реализацию продукции. В связи с этим необходимо дополнительно проанализировать материалоемкость продукции и определить влияние показателя на изменение объема продукции.

Целесообразно разграничить изменение величины прироста валовой продукции под воздействием двух факторов: изменения эффективности использования материальных затрат и производства продукции ($\Delta N^{MЗ}$), т.е. изменения материалоемкости, и абсолютной суммы материальных затрат. Для этой цели представим взаимозависимость между объемом продукции и ее материалоемкостью при помощи следующих формул¹.

$$N = MЗ \cdot \frac{N}{MЗ} = MЗ \cdot \frac{1}{MЗ/N} = MЗ \cdot \frac{1}{M_{\text{емк}}}$$

Изменение объема продукции вследствие изменения общей суммы материальных затрат на производство продукции можно определить по формуле

$$\pm \Delta N^{MЗ} = (MЗ_{\text{пл}} - MЗ_{\text{факт}}) \cdot \frac{1}{M_{\text{емк}}^{\text{факт}}}$$

¹ Методика экономического анализа деятельности производственного объединения / Под ред. А.И. Бужинского и А.Д. Шеремета.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Изменение объема валовой продукции связано с изменением эффективности использования материальных затрат, т.е. с изменением материалоемкости. Оценка влияния этого фактора проводится по следующей формуле:

$$\pm \Delta N^{\text{М}_{\text{емк}}} = \text{МЗ}_{\text{пл}} \left(\frac{1}{\text{М}_{\text{емк}}^{\text{пл}}} - \frac{1}{\text{М}_{\text{емк}}^{\text{фак}}} \right).$$

Общее изменение объема продукции, вызванное совокупным влиянием этих двух факторов, можно рассчитать как их алгебраическую сумму:

$$\pm \Delta N_{\text{общ}} = \pm \Delta N^{\text{МЗ}} \pm \Delta N^{\text{М}_{\text{емк}}}.$$

Анализ показателя материалоемкости был бы неполным, если бы не были выявлены основные факторы, влияющие на этот показатель, и не оценена степень влияния данных факторов на его уровень. Многообразие факторов, влияющих на расход материала, их разнохарактерное воздействие друг на друга и наличие при этом противоречивых, а иногда и противоположных тенденций делают целесообразным проведение расчетов по двум этапам:

- 1) качественный логический анализ;
- 2) количественная оценка.

На практике анализ уровня материалоемкости опирается на укрупненные обобщающие факторы. Детализированный их отбор привел бы к усложнению расчетов, особенно на отраслевом уровне. Как показал анализ, на величину показателя использования материальных ресурсов влияют две основные группы факторов. Первую группу составляют факторы, зависящие от уровня производственно-хозяйственной деятельности организации. К ним относятся:

- эффективное и рациональное расходование материалов;
- изменение ассортимента выпускаемой продукции;
- изменение видовой структуры используемых ресурсов;
- внедрение новой техники и передовой технологии;
- уровень непроизводительных материальных затрат (на ликвидацию аварий, организационных простоев и т.д.);
- организация производства, реализация планов организационно-технических мероприятий;
- использование оборудования;
- организация материально-технического снабжения и т.п.

Ко второй группе отнесены факторы, не зависящие от производственно-хозяйственной деятельности:

- изменение конъюнктуры рынка;
- изменение цен на материалы;
- изменение цен на энергоносители;
- изменение транспортных тарифов;
- изменение курса валют и т.д.

Из указанных факторов следует выбрать те, чье положительное воздействие ведет к повышению эффективности использования материальных ресурсов. Помимо отобранных факторов, необходимо обосновать систему показателей, позволяющих выполнить количественную оценку влияния каждого выбранного фактора на уровень материалоемкости производства.

Ввиду того, что основной задачей экономического анализа является выявление резервов лучшего использования материальных ресурсов в данной организации, основное внимание необходимо уделить тем факторам, которые напрямую зависят от производственно-хозяйственной деятельности. Воздействуя на эти факторы, организация может реально повысить эффективность расхода материалов и усилить контроль за их использованием. При этом выбранные факторы должны всесторонне характеризовать использование материальных ресурсов.

Анализ производственной деятельности организации в части затрат на материалы дает возможность совершенствовать систему нормирования путем стимулирования рационального использования материальных ресурсов, снижения материалоемкости производства за счет совершенствования технологии, применения новых, более прогрессивных видов материалов и инструмента, уменьшения производственных потерь и т.д. Фактический расход материальных ресурсов осуществляется по действующим нормам. Отсюда следует, что повышение эффективности использования материалов во многом зависит как от обоснованности норм, так и от степени охвата ими всей массы потребляемых материальных ресурсов.

При количественной оценке влияния выбранных факторов чаще всего применяется индексный метод, который позволяет не только проанализировать сложившийся уровень материалоемкости, но и определить оптимальный уровень этого показателя на перспективу. Рассмотрим, как отражается на материалоемкости воздействие ряда факторов.

Изменение материалоемкости продукции за счет сдвигов в ассортименте, т.е. изменения соотношения отдельных ассортиментных позиций (видов продукции) с различной материалоемкостью в базисном и анализируемом периодах. Определение изменения объема материальных затрат ($\Delta MЗ$) в целом по этому фактору проводится на основе соответствующих показателей по каждому виду продукции (работ):

$$\pm \Delta MЗ_{\text{стр}} = \sum MЗ_i^{\text{баз}} \cdot \Delta P N_i^{\text{ан}},$$

где $\pm \Delta MЗ_{\text{стр}}$ — изменение материальных затрат в целом в результате изменения ассортимента выпускаемой продукции (работ);

$\sum MЗ_i^{\text{баз}}$ — материальные затраты i -го вида продукции в базисном периоде, руб.;

$\Delta P N_i^{\text{ан}}$ — изменение удельного вида i -го вида продукции в анализируемом периоде, относительные единицы.

Изменение материалоемкости в результате влияния данного фактора определяется следующим образом:

$$\pm \Delta M_{\text{емк}} = \frac{\Delta MZ_{\text{стр}}}{N_{\text{общ}}},$$

где $\pm \Delta M_{\text{емк}}$ — изменение материалоемкости за счет изменения ассортимента продукции, руб./руб. продукции;

$N_{\text{общ}}$ — общий объем продукции по организации в целом, тыс. руб.

Изменение структуры потребляемых материалов. Рост или уменьшение материалоемкости за счет этого фактора можно вычислить по формуле

$$\pm \Delta M_{\text{емк}}^{\text{стр}} = \frac{\sum_j^m MZ_j^{\text{баз}} - \Delta P_j^{\text{ан}}}{N},$$

где $\pm \Delta M_{\text{емк}}^{\text{стр}}$ — изменение материалоемкости за счет изменения видовой структуры использования материалов, руб.;

$MZ_j^{\text{баз}}$ — материальные затраты j -го вида материалов базисного периода, руб.;

$\Delta P_j^{\text{ан}}$ — изменение удельного веса j -го вида материалов в анализируемом периоде по сравнению с базисным, относительные единицы;

m — количество видов используемых материалов.

Изменение удельных фактических затрат материалов в натуральном выражении (цены на материалы остались неизменными).

Индекс материалоемкости с учетом изменения данного фактора (I_q^M) рассчитывается по формуле:

$$I_q^M = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}} = \frac{\sum q_1 N_1 \Pi_0}{\sum q_0 N_1 \Pi_0}.$$

Изменение материалоемкости в результате влияния этого фактора ($\pm \Delta M_{\text{емк}}^q$) определяется по следующей формуле

$$\pm \Delta M_{\text{емк}}^q = (I_q^M - 1) \cdot 100\%.$$

Изменение цен (удельный расход материалов не изменяется).

Коэффициент (индекс материалоемкости с учетом изменения данного фактора (I_{Π}^M) рассчитывается по формуле

$$I_{\Pi}^M = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}} = \frac{\sum q_1 N_1 \Pi_1}{\sum q_1 N_1 \Pi_0}.$$

Изменение материалоемкости в результате влияния этого фактора ($\pm \Delta M_{\text{СМК}}^{\text{II}}$) определяется по формуле

$$\pm \Delta M_{\text{СМК}}^{\text{II}} = (I_{\text{II}}^{\text{M}} - 1) \cdot 100\%.$$

Расчет изменения величины себестоимости единицы работ в части затрат на материалы с учетом влияния этих двух факторов выполняется по формуле

$$I_s = I_q^{\text{M}} \cdot I_{\text{II}}^{\text{M}} = \frac{\sum q_1 N_1 \Pi_0}{\sum q_0 N_1 \Pi_0} \cdot \frac{\sum q_1 N_1 \Pi_1}{\sum q_1 N_1 \Pi_0} = \frac{\sum q_1 A_1 \Pi_1}{\sum q_1 A_1 \Pi_0},$$

где I_q^{M} , I_{II}^{M} , I_s — соответственно индексы удельного расхода материалов, цен и себестоимости единицы работ.

Внедрение новой техники и передовой технологии.

Расчет этого фактора проводится исходя из динамики объемов внедрения новой и передовой технологии в базисном и анализируемом периодах. Изменение расхода материалов на тех видах работ, где внедряется новая техника, определяется по формуле

$$\Delta q_i = \frac{(y_N^1 - y_N^0) \cdot \Delta \Theta_i}{100},$$

где Δq_i — изменение расхода i -го вида материала в результате внедрения новой техники в анализируемом периоде, %;

y_N^0 , y_N^1 — удельный вес объемов работ, производимых с применением новой техники или передовой технологии соответственно в базисном и анализируемом периодах, %;

$\Delta \Theta_i$ — относительная экономия i -го вида материала при применении новой техники или технологии по сравнению со старой, %.

Расчет q_i выполняется отдельно для каждого i -го вида материала, расход которого изменяется под влиянием внедряемой новой техники.

*Изменение условий выпуска продукции (проведения работ)*¹. Изменение технико-организационных условий выпуска продукции (проведения работ) приводит к изменению либо объемов выпускаемой продукции, либо затрат времени, необходимого для производства продукции. Чтобы методически правильно оценить влияние фактора, все используемые материалы разделяются на две группы:

1) материалы, расход которых зависит от объема выпускаемой продукции (производимых работ);

¹ Наиболее заметное влияние этот фактор оказывает при выполнении изыскательских, строительных, буровых работ в организациях нефтегазоразведочного комплекса.

2) материалы, объем потребления которых зависит от времени работы машин и оборудования.

Уровень материалоемкости, полученный в результате этих изменений, определяется с помощью коэффициентов материалоемкости и рассчитывается по следующим формулам.

По группам материалов, расход которых зависит от объема произведенных работ:

$$I_q^M = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}} = \frac{\sum q_1 N_1 \Pi_1}{\sum q_0 N_0 \Pi_1}.$$

По группам материалов, расход которых зависит от количества затраченного времени:

$$I_t^M = \frac{M_{\text{емк}}^{\text{ан}}}{M_{\text{емк}}^{\text{баз}}} = \frac{\sum q_1 t_1 \Pi_1}{\sum q_1 t_0 \Pi_1}.$$

Общий индекс материалоемкости по организации в целом, рассчитанный с учетом влияния данного фактора:

$$I_{\text{общ}}^M = I_q^M d_q + I_t^M d_t,$$

где $I_{\text{общ}}^M$, I_q^M , I_t^M — коэффициенты материалоемкости по группам материалов в целом по организации, отн. ед.;

d_q , d_t — удельный вес каждой группы материалов в их общем объеме, отн. ед.;

N_0 , N_1 — объем работ в базисном и анализируемом периодах, руб.;

Π_1 — цена единицы материалов в анализируемом периоде, руб.;

q_1 — удельный расход отдельного вида материалов в анализируемом периоде, нат. ед.;

t_0 , t_1 — время, затраченное на выполнение объемов работ соответственно в базисном и анализируемом периодах, нат. ед.

Изменение затрат материалов на ликвидацию аварий и организационные простои в базисном и анализируемом периодах. Влияние этого фактора учитывается при помощи следующих формул:

$$d_{\text{ав}} = \frac{MЗ_{\text{ав}}}{MЗ_{\text{ф}}} \pm \Delta MЗ_{\text{ав}} = (d_{\text{ав}}^{\text{ан}} - d_{\text{ав}}^{\text{баз}}) \cdot MЗ_{\text{ав}}^{\text{баз}},$$

где $MЗ_{\text{ф}}$ — фактический расход материалов, руб.;

$MЗ_{\text{ав}}$ — расход материалов на ликвидацию аварий, простоев, руб.;

$\Delta MЗ_{\text{ав}}$ — изменение расходов материалов за счет влияния этого фактора, руб.;

$d_{\text{ав}}^{\text{ан}}$, $d_{\text{ав}}^{\text{баз}}$ — удельный вес затрат на ликвидацию аварий, простоев в общем объеме затрат в анализируемом и базисном периодах, отн. ед.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Изменение материалоемкости под влиянием данного фактора определяется по формуле

$$\pm \Delta M_{\text{ав}}^{\text{емк}} = \frac{\pm \Delta M Z_{\text{ав}}}{N_{\text{ан}}},$$

где $N_{\text{ан}}$ — объем работ в анализируемом периоде, руб.

Результаты анализа — основа для планирования материалоемкости выпускаемой продукции (проводимых работ), определения нормативной потребности в материальных ресурсах, выявления имеющихся резервов повышения эффективности их использования. При этом желательно, чтобы анализ носил не единовременный, а систематический характер, что позволит полнее оценить имеющиеся тенденции и получить более достоверные результаты.

Анализ и оценка показателей производственных запасов материалов. Условием существования любого производственного процесса служит наличие производственных запасов материальных средств, которые гарантируют бесперебойность и непрерывность производственного процесса.

Необходимость образования запасов обусловлена нестыковкой производственного ритма и поставок материальных ресурсов с темпом их потребления. Нарушение производственного ритма часто приносит гораздо большие потери, чем расходы на содержание запасов.

Запасы делятся на абсолютные и относительные в зависимости от измерителя, отражающего их уровень. *Абсолютные запасы* выражены в денежном измерении для целей планирования и анализа деятельности организаций или в натуральных единицах (штуки, тонны, метры и др.) при расчетах потребности в них, разработке планов распределения продукции, анализе обеспеченности предприятий. Если исходным показателем служит *относительный запас* в днях, то он выражает, на какое количество дней работы предприятие обеспечено запасом.

С развитием производственного процесса, увеличением объема выпуска продукции абсолютные запасы увеличиваются пропорционально росту объема потребляемых материальных ресурсов. Одновременно с этим относительные запасы сокращаются, что достигается совершенствованием системы обеспечения предприятия, логистических схем, изменением количества поставок и т.д.

Проблема управления производственными запасами многогранна и исследуется с различных точек зрения. Основными аспектами этого процесса являются:

- рост обеспеченности производственного процесса материальными ресурсами;
- снижение затрат на содержание запасов. Рост запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств пред-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

приятая, ибо часть капитала омертвлена на определенный промежуток времени. Кроме того, у предприятия растет налог на имущество и затраты на обслуживание запасов. По данным зарубежных аналитиков, известно, что каждый рубль материальных запасов требует такой же стоимости основных фондов и затрат на содержание запасов (примерно 5—10% их стоимости);

- ресурсосбережение. Сокращение запасов, ускорение их оборачиваемости и вовлечение в производство равноценно получению дополнительных ресурсов. Учитывая, что в запасах находится большой объем ресурсов, полученная экономия может быть значительной. Объем запасов, их структура определяют уровень расхода материалов, видовую структуру, величину непроизводительных материальных затрат, не говоря об общей стоимости производимых работ. Все это определяет взаимосвязь плано-оценочных показателей расхода материальных ресурсов с аналогичными показателями состояния производственных запасов в конкретной организации и перспективы изменения.

Как показала практика, в качестве основного оценочно-аналитического показателя используют фактический уровень запасов материальных ресурсов. Показатель определяется в целом по организации и по отдельным видам материальных и топливно-энергетических ресурсов по единой методике. Оценка проводится путем расчета абсолютных и относительных изменений и сравнения показателей анализируемого и базисного годов, а также фактического уровня с нормативным (если они разработаны на предприятии).

$$\pm\Delta MЗ_1 = MЗ_{ф.ан} - MЗ_{ф.баз}; \quad \pm\Delta MЗ_2 = MЗ_{ф.ан} - MЗ_{норм.баз};$$

$$K_1 = \frac{З_{факт.ан}}{З_{факт.баз}} \cdot 100\%; \quad K_2 = \frac{З_{факт.ан}}{З_{норм.ан}} \cdot 100\%;$$

где $MЗ_{ф.ан}$, $MЗ_{ф.баз}$ — величины запасов материалов соответственно в анализируемом и базисном периодах (рассчитываются с учетом стоимости наличных, поступивших и израсходованных материалов), руб.;

$\pm\Delta MЗ_1$ и $\pm\Delta MЗ_2$ — отклонения фактических показателей запасов анализируемого периода от аналогичных базисных и нормативных показателей;

$З_{норм.ан}$ — нормативная величина производственных запасов анализируемого периода.

В связи с тем, что в организациях номенклатура материалов, по которым рассчитываются нормы запасов, ограничена, $MЗ_{норм}$ в стоимостном выражении в целом определяется следующим образом:

а) по нормируемым материальным запасам — по каждой позиции наименования материалов и топлива в отдельности, а затем суммируется;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

б) по ненормируемым видам материалов — общей суммой пропорционально их стоимости в общем объеме материальных затрат; эти материалы в расчетах числятся как «прочие»;

в) общий уровень $MZ_{\text{норм}}$ в целом рассчитывается как сумма аналогичных показателей по нормируемым и ненормируемым ресурсам.

На стадии оценки и установления конкретных изменений анализируемых показателей по причинам образования сверхнормативных остатков производится детальный анализ динамики запасов отдельно по каждому виду материалов. Сравнительная оценка показателей выполняется как в натуральном, так и в денежном выражениях.

Планирование материальных затрат В практике планирования материальных ресурсов производственные запасы часто называют переходящими и рассматривают как наличие на определенную дату материалов, достаточное до получения следующей партии ресурсов для производства работ. Планирование запасов ведется на основе разрабатываемых и утвержденных норм.

Нормы — инструмент планирования, управления и контроля запасов, который призван обеспечить их оптимизацию. Нормы разрабатываются либо в днях запаса, либо в натуральных величинах и дифференцируются по каждому типу, сорту и размеру материала с последующим укрупнением по номенклатуре с учетом данных о фактических поставках материала не менее чем за пять лет.

Расчет начинают с определения нормы запаса в днях по каждой позиции материалов, топлива и т.д. Норма включает интервал времени между поступлениями от поставщика (текущий запас), время для приемки, разгрузки, сортировки и складирования (подготовительный запас) и пребывание в виде гарантийного страхового запаса на случай отклонений в поставках.

Текущий запас обеспечивает бесперебойность производства между поставками материальных ресурсов. Он равен максимальному (минимальному) интервалу поставки в днях или средневзвешенному интервалу поставки.

Страховой запас гарантирует производство при отклонениях фактических условий поставки и равен обычно 1/4 максимального фактического отклонения от среднего интервала поставки. Средневзвешенная партия поставки определяется по схеме, представленной в табл. 5.10.

Подготовительный запас — запас, необходимый для подготовки материалов к производственному потреблению. Его норма состоит из двух частей: обычного и специального запасов. Обычный запас — это затраты времени на погрузку, разгрузку, транспортировку материала, количественную и качественную приемку; принимается равным одному дню (по факту). Специальный запас предполагает выполнение обязательных технических операций для подготовки материалов к запуску в производство.

**Определение величин средневзвешенной партии поставки для расчета
 текущего запаса и величины максимального отклонения страхового запаса**

Т а б л и ц а 5.10

Индекс завода-поставщика	Величина планово-расчетной партии поставки					Максимальное отклонение фактических отменов и интервалов поставок от средневзвешенной величины партии и интервалов поставки								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		Дата поступления	Объемы поставок, т	Откорректированное кол-во поставок	Величина планово-расчетной партии поставки, т	Фактический интервал, дни	Гр. 3 × гр. 6	Средневзвешенная величина партии поставки	Отклонение в сторону уменьшения, т (гр. 8 – гр. 3)	Среднесуточное потребление, т	Максимальное отклонение, т	Средневзвешенный интервал поставки, дни	Максимальное отклонение в сторону увеличения, дни	Примечание
А														
Б														
В														
*														
*														
Итого														

Сезонный характер производства диктует необходимость образования *сезонных запасов* материальных ресурсов, т.е. запасов, обусловленных сезонными условиями транспортировки, доставки грузов к местам работ (летняя навигация, зимний завоз) и производства продукции (сельскохозяйственные продукты и сырье), потребления ресурсов (зимние и летние виды топлива, спецодежды и др.). Норма такого запаса рассчитывается в целом без деления на типы, сорта и размеры.

Максимальная величина сезонного запаса равняется количеству дней перерыва от ранней даты последней поставки перед перерывом до крайне поздней даты первой поставки материала завоза, т.е. максимальной продолжительности сезонного перерыва.

Норма сезонного запаса состоит из:

а) текущей — определяется как разница в днях между всем перерывом и числом дней от крайне ранней даты последней поставки материала до 1 января;

б) подготовительной — равной времени на разгрузку, приемку, складирование материалов по нормам.

Страховой запас не учитывается, так как он заложен в показателях максимальной продолжительности среднего сезонного перерыва за ряд лет.

При регулярных поставках части материалов на протяжении всего года и лишь части с сезонным перерывом нормы запасов рассчитываются отдельно для производственного и сезонного запасов, на основе чего определяется средневзвешенный суммарный запас.

Исходя из норм запасов определяется *совокупный норматив производственных запасов* организации. Этот показатель равен сумме нормативных величин производственных запасов отдельных видов потребляемых ресурсов. В основе расчетов лежат данные бухгалтерской отчетности.

Представленный выше метод определения норм материальных запасов по организации трудоемок, однако проведение таких расчетов позволяет:

- координировать пополнение общих материальных запасов соответствующими видами материальных ресурсов в требуемой пропорции;
- отслеживать плановый норматив оборотных средств в части товарно-материальных ценностей, поддерживая сбалансированность с технически и организационно обоснованными нормами переходящих запасов материалов.

При сопоставлении фактических и нормативных показателей запасов основное внимание уделяется выявлению сверхнормативных излишков, определяемых как разность между общей стоимостью наличных материальных ресурсов на конец анализируемого периода и их фактической потребностью:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

$$MЗ_{с.н} = MЗ_{нал} + MЗ_{пост} - (MЗ_{факт} + MЗ_{норм}),$$

- где $MЗ_{с.н}$ — величина сверхнормативных запасов;
 $MЗ_{нал}$ — общая стоимость наличных материальных ресурсов на начало года;
 $MЗ_{пост}$ — стоимость поступивших материальных ресурсов;
 $MЗ_{факт}$ — фактический расход материалов, руб. ;
 $MЗ_{норм}$ — величина запасов материалов по норме.

Величина $MЗ_{норм}$ рассчитывается для организации по конкретным видам используемых материалов. Величина производственных запасов по видам материалов и топлива в стоимостном выражении определяется по формуле

$$MЗ_{руб.i} = MЗ_{натур.i} \cdot Ц_i,$$

- где $MЗ_{руб.i}$ — запас i -го вида материалов, руб. ;
 $MЗ_{натур.i}$ — запас i -го вида материалов в натуральных единицах (т, м³ и т.п.);
 $Ц_i$ — цена единицы i -го вида материала, руб.

Из сказанного следует, что размер производственных запасов по организации представляет собой сумму запасов по отдельным видам потребляемых материалов и топлива соответственно в анализируемом и базисном периодах:

$$\sum_{i=1}^N MЗ_{общ} = \sum_i MЗ_i = MЗ_1 + MЗ_2 + \dots + MЗ_M,$$

где $MЗ_1, MЗ_2, \dots, MЗ_M$ — величины производственных запасов по i -му виду материалов, руб.

Ниже дана примерная табличная форма указанных расчетов (табл. 5.11).

Т а б л и ц а 5.11

Определение сверхнормативных запасов или недостатка материальных ресурсов по отдельным видам материалов и топлива

№ п/п	Виды материалов	Оста- ток на начало периода	Средне- годовой расход по плану	Обеспечен- ность запасами, дни	Нормы запаса, дни	Недостаток (-), излишек (+)
1	2	3	4	5	6	7

Экономия (дополнительная потребность), образуемая у предприятия при отклонениях фактических данных от норматива, рассчитывается так:

$$\pm MЭ = MЗ_{\text{факт}} - MЗ_{\text{пл}} \cdot \frac{N_{\text{факт}}}{N_{\text{пл}}},$$

где $\pm MЭ$ — экономия (дополнительная потребность) в запасах, руб.;
 $MЗ_{\text{пл}}, MЗ_{\text{факт}}$ — запасы, соответственно, плановые (нормативные) и фактические, руб.

Наряду с анализом производственных нужд проводится стоимостная оценка укомплектованности организации наличными материальными ресурсами. Коэффициент обеспечения рассчитывается как отношение фактического поступления (наличия) материалов к плановой потребности. Расчеты корректируются на объем переходящих остатков.

Для получения частных результатов указанные расчеты выполняются по видам используемых материалов по формуле

$$K_{\text{об}_i} = \frac{MЗ_{\text{ф}_i}^{\text{п}} + (MЗ_{\text{нп}_i}^{\text{п}} - MЗ_{\text{кп}_i}^{\text{о}})}{MЗ_{\text{пл}_i}^{\text{п}}} \cdot 100\%,$$

- где $K_{\text{об}_i}$ — коэффициент укомплектованности i -го вида материалов, %;
- $MЗ_{\text{ф}_i}^{\text{п}}$ — фактическое поступление i -го вида материалов, натуральные единицы;
- $MЗ_{\text{пл}_i}^{\text{п}}$ — плановая потребность i -го вида материалов, натуральные единицы. Определяется исходя из норм расхода данного вида материалов с учетом планируемой экономии в результате снижения норм, вторичного использования отдельных видов материалов для нужд текущего и страхового запасов;
- $MЗ_{\text{нп}_i}^{\text{п}}$ — расход материала на начало периода, натуральные единицы;
- $MЗ_{\text{кп}_i}^{\text{о}}$ — остаток материала на конец периода, натуральные единицы.

Ниже приведена примерная унифицированная таблица, рекомендуемая к использованию при подобных расчетах (табл. 5.12).

Т а б л и ц а 5.12

Степень укомплектованности организации материальными ресурсами

№ п/п	Виды- мате- риалов	Ед. изм.	Оста- ток на начало перио- да	Плано- вый оста- ток на конец периода	Поступления		Откло- нение от плана (по кол- ву или массе)	Уровень обеспечен- ности материа- лами, %
					по плану	факти- чески		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Параллельно с анализом показателей необходимо проводить анализ ритмичности поставок и оценку влияния этого фактора на уровень запасов. Основным показателем в этом случае выступает коэффициент неравномерности поставок ($K_{\text{неравн}}$), который представляет собой коэффициент вариации (колеблемости) V_{σ} и определяется как процентное отношение среднего квадратического отклонения σ к средней арифметической величине \bar{X} :

$$V_{\sigma} = 100\sigma / \bar{X},$$

где X — процент выполнения плана по каждой поставке в i -м периоде времени (месяц, год и др.), %;

\bar{X} — средний процент выполнения плана поставки по всем анализируемым периодам, %.

Среднее квадратическое отклонение σ исчисляется как корень квадратный из суммы квадратов отклонений всех вариантов от среднего значения, деленной на сумму поставляемых ресурсов по плану:

$$\sigma = \left(\frac{\sum (X - \bar{X})^2 m}{\sum m} \right)^{1/2},$$

где m — план поставки по каждому временному периоду, натуральные единицы.

Для упрощения расчетов при определении среднего квадратического отклонения может быть использован корень квадратный из дисперсии:

$$\sigma = \left(\frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n} \right)^{1/2}.$$

В этом случае n — число поставок по организации в целом.

Подставив значение σ в формулу расчета коэффициента неравномерности (коэффициента вариации), получим:

$$K_{\text{неравн}} (V_{\sigma}) = \left(\frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n} \right)^{1/2} \cdot 100 / \bar{X}.$$

Средний коэффициент вариации по организации в целом тем меньше, чем меньше неравномерность выполнения плана поставки по каждому временному периоду. В случае, когда план поставки

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

выполнен по каждому временному периоду на 100%, коэффициент вариации по организации в целом равен нулю.

Ниже приведен макет типовой таблицы, используемой для упрощения и унификации расчетов коэффициента неравномерности поставок (табл. 5.13).

Т а б л и ц а 5.13

Расчет коэффициента неравномерности поставок

Период постав-ки *	План поста-вок (T)	Факти-ческое посту-пление	Процент выпол-нения плана (X)	Откло-нение X от (\bar{X})	$(X - \bar{X})^2$	$M \cdot 100$	$K_{\text{нерав}}$
1	2	3	4	5	6	7	8
I квар-тал в том числе первый месяц второй месяц третий месяц							
II квар-тал в том числе первый месяц второй месяц третий месяц							
Σ	Σ	Σ	X	—	Σ	Σ	Σ

Анализ равномерности (неравномерности) поставок дает возможность выявить причины нарушения ритмичности поставок и обосновать нормы запасов.

Основные термины и понятия

Валовая продукция — стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Вы-ражается обычно в сопоставимых ценах.

Доходы организации — расширение экономических возможностей предприятия в результате поступления активов (денежных средств и

иногое имущества) и (или) своевременное погашение обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации (за исключением вкладов участников — собственников имущества).

Доходы от обычных видов деятельности — выручка от продажи продукции и товаров, поступления платежей за выполненные работы, оказанные услуги. В организациях, предметом деятельности которых является участие в учредительстве путем вложений в уставные капиталы других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых обусловлено этой деятельностью.

Доходы внереализационные — доходы, не связанные с реализацией продукции, услуг, имущества организации (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, безвозмездные активы, в том числе по договору дарения, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, и др.).

Доходы операционные — доходы, получаемые организацией от предоставления за плату услуг, которые не являются предметом деятельности организации.

Доходы чрезвычайные — поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшей эксплуатации активов, и т.п.

Объем реализации продукции определяется в действующих ценах (оптовых, договорных). Включает стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.

Коэффициент замещения — отношение разности числа работников, принятых и выбывших, к среднесписочному числу работников.

Коэффициент интенсивности оборота работников по приему — отношение числа принятых за период работников к их среднесписочной численности.

Коэффициент использования продолжительности рабочего дня — отношение средней фактической урочной продолжительности рабочего дня к продолжительности, установленной трудовым законодательством.

Коэффициент неравномерности поставок — коэффициент вариации (колеблемости) — процентное отношение среднего квадратического отклонения материальных запасов к их средней арифметической величине.

Коэффициент оборота работников по выбытию — отношение числа выбывших за период работников к их среднесписочной численности.

Коэффициент постоянства кадров — отношение числа работников, проработавших весь отчетный период, к численности работников на конец периода.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Коэффициент списочного состава — соотношение списочной и явочной численности работников.

Коэффициент текучести — отношение числа работников, вышедших за период по причинам, относимым к текучести кадров, к среднему списочному числу работников за тот же период.

Материалоемкость — расход материалов на единицу продукции.

Материалоотдача — объем продукции, приходящийся на единицу материальных затрат.

Норма запаса, в днях по каждой позиции материалов, топлива и т.д. включает интервал времени между поступлениями от поставщика (текущий запас), время для приемки, разгрузки, сортировки и складирования (подготовительный запас) и пребывание в виде гарантийного страхового запаса на случай отклонений в поставках.

Повременно-премиальная система оплаты труда — простая повременная оплата труда плюс сумма дополнительных выплат в виде премии за достижение качественных показателей (выполнение плана, соблюдение экономии и др.).

Подготовительный запас — запас, необходимый для подготовки материалов к производственному потреблению. Его норма состоит из двух частей: обычного и специального запасов. Обычный запас — это затраты времени на погрузку, разгрузку, транспортировку материала, количественную и качественную приемку. Специальный запас предполагает выполнение обязательных технических операций для подготовки материалов к запуску в производство.

Прогрессивно-сдельная система оплаты труда характеризуется тем, что сдельные расценки дифференцируются: они неизменны для установленной нормы выработки и возрастают по мере перевыполнения норм.

Производительность труда — показатель эффективности использования труда. Измеряется объемом продукции, произведенным в единицу времени (среднечасовая, среднедневная, среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении).

Производственная мощность организации — максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства.

Простая повременная оплата — повременный тариф, умноженный на число отработанных дней или часов.

Прямая сдельная оплата предполагает, что сдельные расценки за единицу выработанной продукции не изменяются в зависимости от степени выполнения рабочим норм выработки.

Сдельно-премиальная система оплаты труда предполагает сдельные расценки для установленной нормы выработки и премии за перевыполнение норм.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Сезонный запас материальных ресурсов обусловлен сезонными условиями транспортировки, доставки грузов к местам работ (летняя навигация, зимний завоз), производства продукции (сельскохозяйственные продукты и сырье), потребления ресурсов (зимние и летние виды топлива, спецодежды и др.). Норма такого запаса рассчитывается в целом без разделения на типы, сорта и размеры.

Совокупный норматив производственных запасов организации — сумма нормативных величин производственных запасов отдельных видов потребляемых ресурсов.

Списочное число работников включает все категории работников, на которых администрация фирмы обязана вести трудовые книжки, совместителей и работников, привлекаемых по договорам подряда (поручения), а также работников, необходимых для подмены временно отсутствующих.

Страховой запас — гарантирует производство при отклонениях фактических условий поставки; обычно равен одной четверти максимального фактического отклонения от среднего интервала поставки.

Текущий запас — обеспечивает бесперебойность производства между поставками материальных ресурсов. Равен максимальному (минимальному) интервалу поставки, в днях, или средневзвешенному интервалу поставки.

Товарная продукция не включает остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Она исчисляется в оптовых (неизменных) ценах с учетом доплат (скидок).

Трудоемкость продукции — затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Франкирование цен — учет транспортной составляющей в ценах на продукцию. Термин «франко» означает, до какого пункта по цепочке продвижения продукции от изготовителя к потребителю транспортные расходы включаются в цену.

Финансовая отдача фондов — величина прибыли, приходящаяся на рубль среднегодовой стоимости основных фондов.

Фонд дневной заработной платы рабочих — фонд заработной платы за отработанные человеко-дни. Включает: часовой фонд заработной платы; доплаты за работу в сверхурочное время; оплату часов текущего простоя; прочие выплаты за время, учтенное в отработанных человеко-днях (например, оплата перерывов в работе кормящих матерей).

Фонд месячной заработной платы рабочих — полный фонд заработной платы рабочих, который включает: дневной фонд заработной платы; оплату очередных отпусков, целодневных простоев, плату за выслугу лет; стоимость бесплатных коммунальных услуг и натуральных выдач; все прочие выплаты, входящие в состав фонда заработной платы.

Фонд часовой заработной платы рабочих — фонд заработной платы за фактически отработанные человеко-часы по нормальной расценке работы. В него входят: оплата по основным сдельным расценкам (при прямой и прогрессивной сдельщине); доплата сдельщикам по прогрессивным расценкам; повременная оплата по тарифным ставкам; оплата сверхурочных часов по нормальной расценке; премии повременщикам и сдельщикам; доплата сдельщикам в связи с изменением условий работы.

Фондовооруженность труда — отношение среднегодовой стоимости промышленно-производственных фондов к среднесписочной численности рабочих в наибольшую смену.

Фондоотдача — объем производства (или реализации) продукции (услуг), приходящейся на рубль среднегодовой стоимости основных фондов.

Фондоємкость — отношение стоимости основных производственных фондов к стоимости произведенной валовой или товарной продукции за период. Характеризует потребность в фондах на один рубль произведенной продукции.

Цена — денежное выражение стоимости продукции.

Цены демпинговые — цены, уровень которых занижен в сравнении со сложившимся рыночным уровнем. Используются как средство конкурентной борьбы и увеличения объемов продаж. Как правило, эти цены ниже издержек производства.

Цены монопольные (высокие, низкие) — цены, формирующиеся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования.

Цена на потребительские товары используется для реализации товаров.

Цены рыночные (свободные) в условиях свободной конкуренции формируются под влиянием спроса и предложения.

Цены оптовые изготовителя формируются на стадии производства товаров (работ, услуг). Они должны компенсировать затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию продукции и обеспечивать планируемую предприятием прибыль. Содержат помимо цен изготовителя также косвенные налоги — акциз и налог на добавленную стоимость.

Цены отпускные посредников (оптовые цены закупки), оптовых и розничных торговых организаций включают оптовые цены изготовителя, снабженческо-сбытовую надбавку посредников, оптовую надбавку торговых организаций и розничную торговую надбавку.

Цены предельные — регулируемые цены, ограниченные нижним или верхним пределом, предельными размерами снабженческо-сбытовых или торговых надбавок исходя из предельного уровня рентабельности.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Цены регулируемые — цены, складывающиеся на рынке в процессе государственного вмешательства; подразделяются на фиксированные и предельные цены.

Цены розничные устанавливаются в сфере розничной торговли. Помимо оптовых цен закупки в розничные цены входят торговые скидки (надбавки). Они создают необходимые условия для прибыльной работы розничной торговли.

Цены фиксированные — регулируемые цены, установленные на определенном уровне, например, в виде тарифной ставки на природный газ, электро- и теплоэнергию, перевозку грузов железнодорожным транспортом.

Цена франко-склад поставщика учитывает расходы производителя на производство продукции и доставку ее до склада поставщика, все расходы по доставке продукции со склада поставщика до конечного пункта назначения оплачивает покупатель сверх цены приобретения товара.

Явочная численность работников включает лиц, состоящих в списочном составе, которые явились на работу, а также находящихся в командировках по заданию организации (предприятия).

УЧЕТ ЗАТРАТ, КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

6.1. Классификация и виды производственных затрат

В настоящее время российские организации работают в условиях рыночной экономики и острой конкуренции за потребителей. При этом для большинства организаций вопросы управления затратами становятся основными.

Управление затратами — деятельность, направленная на: формирование и контроль затрат, обеспечение их экономии; повышение эффективности использования производственных ресурсов с целью максимизации стоимости организации путем получения прибыли; достижение экономической устойчивости.

Первой особенностью затрат как объекта управления выступает их *динамизм*. Систематически изменяются цены на материалы и услуги, пересматриваются нормы расхода материальных и трудовых затрат, что отражается на себестоимости продукции. Поэтому рассмотрение затрат в статике весьма условно и не отражает их уровня в реальной жизни.

Вторая особенность затрат как объекта управления заключается в их *многообразии*, требующем применения обширного спектра приемов и методов управления ими. Многообразие обнаруживается при классификации затрат, которая позволяет, во-первых, выявить степень влияния отдельных затрат на экономические результаты деятельности организации (предприятия), во-вторых, оценить возможность воздействия на уровень тех или иных видов затрат и, наконец, относить на изделие только те затраты, которые необходимы для его изготовления и реализации. Не менее важная и сложная задача — правильное отнесение затрат на структурные подразделения, отдельные виды деятельности и продукции.

Третья особенность затрат состоит в *трудности их пообъектного учета, оценки и отнесения на виды продукции*. Абсолютно точных методов распределения косвенных затрат на единицу продукции не существует.

Четвертая особенность — это *комплексность, сложность и противоречивость* влияния затрат на экономический результат. Например, повысить прибыль предприятия можно за счет снижения текущих затрат на производство, которое обеспечивается ростом издержек — повышением капитальных затрат на НИОКР, технику и технологию.

Таким образом, управление затратами — динамический процесс, включающий управленческие действия, цель которых — достижение эффективности деятельности предприятия.

Управление себестоимостью продукции требует четкости в определении таких близких понятий, как издержки, расходы и затраты.

Издержки — это реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия. Не случайно на практике не приняты выражения «материальные издержки», «издержки труда», поскольку ни материальные ресурсы, ни труд не относятся к финансовым категориям. Издержки в буквальном смысле слова представляют собой совокупность перемещения финансовых средств и относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период. Издержки упущенных возможностей выступают как потери дохода при выборе одного из способов осуществления хозяйственной деятельности. Термин «издержки» применяется, как правило, в экономической теории. Это суммарные потери предприятия, связанные с выполнением определенных операций. Они включают в себя как явные (бухгалтерские, расчетные), так и вмененные (альтернативные) издержки.

Явные (расчетные) издержки — это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг.

Альтернативные (вмененные) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара по альтернативной цене на альтернативном рынке и т.д.

Расходы представляют собой финансовые затраты на получение доходов в течение определенного периода. Понятие «расходы» уже понятия «издержки»: оно подразумевает лишь конкретные выплаты в определенном периоде. Расходы обуславливаются затратами, относимыми на себестоимость продукции (работ, услуг), и выплатами из прибыли предприятия.

Затраты характеризуют в денежном выражении объем вещественных и финансовых ресурсов за определенный период, использованных на производство и сбыт продукции, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг). Чтобы провести различие

между расходами данного периода и возникающими в связи с ними затратами, нужно отметить следующее:

- затраты текущего года являются также расходами предприятия за этот год;
- затраты, понесенные до текущего года, становятся расходами данного года и появляются как активы на начало этого года;
- затраты текущего года могут быть расходами будущих лет и будут отражены как активы на конец текущего года.

В конечном счете все расходы по обычным видам деятельности за определенный период должны трансформироваться в затраты. Расходы, не отнесенные к затратам, характеризуют ошибки учета затрат на производство и сбыт продукции.

В стоимостной оценке по периодам работы расходы отличаются от затрат: они могут превышать затраты, быть равными им или быть ниже затрат (табл. 6.1).

Т а б л и ц а 6.1

Взаимосвязь расходов и затрат

<i>Период</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Расходы (Р) на приобретение материалов <i>N</i> есть, но материал не участвует в производстве продукции, он хранится на складе ($P > Z$)	Расход		
Затраты (З) на производство с использованием материалов <i>N</i> есть, расходов нет, поскольку материал поступает со склада ($P < Z$)		Затраты	
Расходы на приобретение материалов <i>N</i> есть, весь материал за отчетный период использован на производство продукции ($P = Z$)			Расход = = Затра- там

Так, к расходам организации, не являющимся ее затратами в конкретном периоде, относятся:

- оплата сырья и материалов, приобретенных в запас;
- оплата труда персонала за прошедший или будущий периоды работы;
- расходы будущих периодов, которые применяются в данном отчетном периоде, но включаются в затраты в последующие отчетные периоды для равномерного включения в себестоимость продукции (работ, услуг).

Затратами предприятия, которые не являются расходами за отчетный период, являются:

- переработка ранее купленных сырья и материалов;

- начисленная заработная плата персоналу за работу в прошедшем или будущем периодах;
- сумма резерва предстоящих расходов в целях равномерного включения в себестоимость продукции (работ, услуг) предстоящих расходов (например, на оплату отпусков, выплату вознаграждений за выслугу лет, выплату вознаграждений персоналу по итогам работы за год, ремонт основных средств и предметов проката и др.).

Наконец, расходами являются такие затраты организации за определенный период, как:

- оплата сырья и материалов, которые приобретены и переработаны в отчетном периоде;
- начисленная и выплаченная заработная плата персоналу, труд которого использован в отчетном периоде;
- оплата технического обслуживания и ремонта машин, выполненных в отчетном периоде;
- оплата упаковочных материалов, уплата комиссионного вознаграждения торговому представителю в отчетном периоде за продажу продукции в том же периоде.

Таким образом, *под затратами понимаются явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, а расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ними часть затрат — расходы.*

На такое понимание вышеуказанных терминов ориентируют стандарт 18 МСФО «Выручка», а также отечественные ПБУ 9/99 «Доходы организации» и 10/99 «Расходы организации». В соответствии с указанными документами расходы, как правило, принимают форму оттока или уменьшения актива. Они признаются в отчете о прибылях и убытках на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по определенным статьям дохода. Такой подход называется *соответствием расходов и доходов*. Исходя из этого в бухгалтерском учете все доходы должны соотноситься с затратами на их получение, называемыми расходами. С точки зрения техники учета затраты должны накапливаться на счетах «Материалы», «Амортизация», «Расчеты по оплате труда» и т.д., затем на счетах «Основное производство», «Готовая продукция» и не списываться на счета реализации до тех пор, пока продукция, товары, услуги, с которыми они связаны, не будут реализованы, поскольку лишь в момент реализации организация будет признавать свои расходы.

Затраты и издержки могут совпадать, а могут отличаться друг от друга. Эти различия обусловлены:

- сущностной экономической природой оценки. Затраты имеют расчетную (калькуляционную) природу оценки. Они находят

отражение во внутреннем учете, зависят от применяемой системы учета затрат и не обязательно связаны с потоками платежей на предприятии. Издержки имеют платежную природу и отражаются во внешнем (финансовом) учете предприятия;

- отсутствием у издержек прямой связи с изготовлением продукции. Издержки в отчетном периоде хоть и возникают в рамках производственного процесса, но не всегда связаны с изготовлением продукции (например, ремонт объекта, не включаемого в необходимое для производственной деятельности имущество предприятия, пожертвования).

Представление о затратах предприятия основывается на следующих важных положениях.

1. Затраты определяются использованием ресурсов, отражая количество и наименование ресурсов, израсходованных при производстве и реализации продукции.

2. Объем использованных ресурсов может быть представлен в натуральных и денежных единицах, однако в экономических расчетах прибегают к денежному выражению затрат.

3. Определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами, т.е. объем использованных ресурсов в денежном выражении рассчитывают для определенной функции (производства продукции, ее реализации) или производственного подразделения предприятия.

Таким образом, понятие «затраты» носит в управленческом учете всеобъемлющий характер. В экономике затраты — это денежное измерение всех ресурсов, затраченных для достижения конкретной цели. На предприятии затраты выражаются либо в уменьшении активов (денежных средств или иного имущества), либо в увеличении обязательств. Поэтому именно управление затратами должно выступать ведущим инструментом оценки экономической эффективности организаций.

Снижение себестоимости единицы продукции — важнейшее условие развития экономики.

Под себестоимостью продукции (работ, услуг) понимаются выраженные в денежной форме суммарные затраты всех видов ресурсов: основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива, энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции и выполнения работ, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования.

Схема формирования себестоимости приведена на рис. 6.1.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд функций:

- служит основой для учета и контроля за уровнем затрат на выпуск и реализацию продукции;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- является базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- представляет неотъемлемый элемент экономического обоснования управленческих и инвестиционных решений предприятия;
- отражает эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новой техники и технологии, совершенствования системы организации и управления производством.

При построении системы показателей и проведении анализа себестоимости выделяют:

- *цеховую себестоимость* — затраты цеха на производство продукции;
- *производственную себестоимость* — затраты цехов и общепроизводственные расходы;
- *полную себестоимость* — все затраты на производство и реализацию продукции или сумма производственной себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Кроме того, различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

Индивидуальная себестоимость — это показатель конкретной организации с определенными условиями производства и реализации.

Среднеотраслевая себестоимость — средневзвешенная величина, характеризующая средние затраты на единицу продукции по отрасли (она соответствует общественно необходимым затратам труда).

Сырье и материалы	Заводская себестоимость	Полная себестоимость
Топливо и энергия на технологические нужды		
Основная заработная плата производственных рабочих		
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования		
Цеховые расходы		
Общезаводские (общезаводские) расходы		
Потери от брака		
Управленческие (общехозяйственные) расходы		
Коммерческие расходы		

Рис. 6.1. Схема формирования себестоимости продукции

В условиях рыночной экономики роль и значение себестоимости продукции резко возрастают. С экономических и социальных позиций вследствие снижения себестоимости продукции происходят:

- увеличение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

- появление возможности для материального стимулирования работников и решения социальных проблем коллектива предприятия;
- улучшение финансового состояния предприятия и снижение риска банкротства;
- возможное снижение цены продажи своей продукции, повышение ее конкурентоспособности и увеличение объема реализации.

Себестоимость по видам продукции рассчитывается путем калькулирования величины затрат на производство и реализацию единицы продукции. Калькуляция выполняется по статьям расходов конкретной отрасли.

Различают три вида калькуляций: плановую, нормативную и отчетную. В *плановой калькуляции* себестоимость фиксируется путем расчета затрат по отдельным статьям, а в *нормативной* — по действующим на предприятии нормам. В результате проведения организационно-технических мероприятий нормативная себестоимость периодически корректируется. *Отчетная калькуляция* опирается на данные бухгалтерского учета и отражает фактическую себестоимость изделия, благодаря чему возможна проверка выполнения плана по себестоимости изделий путем выявления отклонений от плановых заданий.

В бухгалтерском учете все доходы должны соотноситься с затратами (называемыми расходами) на их получение. Поэтому и соответствующее ПБУ 10/99 называется «Расходы организации». Согласно данному нормативному документу расходы организации — это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В финансовом учете расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- операционные расходы (прочие расходы);
- внереализационные расходы (прочие расходы).

Расходы по обычным видам деятельности — расходы, связанные с изготовлением продукции и ее продажей, приобретением и продажей товаров, а также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

В ПБУ 10/99 приводится группировка расходов по экономическим элементам:

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

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

К *операционным расходам* относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- прочие операционные расходы.

Внереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные расходы.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход совершается в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Такая уверенность возникает в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Согласно Основным положениям по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях выделяются следующие виды группировок расходов:

- по месту возникновения затрат (производствам, цехам, участкам и т.п.);
- по видам продукции (работ и услуг);
- по видам расходов (статьям и элементам затрат).

В планировании, учете и калькулировании себестоимости применяется следующая типовая группировка затрат по статьям:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- топливо и энергия на технологические цели;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальное страхование;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- цеховые расходы;
- общезаводские расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- внепроизводственные расходы.

Учет расходов по основной деятельности организуется по объектам — местам возникновения затрат (центрам ответственности) в разрезе калькуляционных статей затрат (рис. 6.2). Состав объектов учета расходов и перечень статей затрат устанавливаются организациями самостоятельно и закрепляются в приказе по учетной политике.

Общехозяйственные расходы, а также расходы, связанные с управлением, учитываются по организации в целом. Распределение таких расходов по видам деятельности, видам работ и услуг в составе основной деятельности проводится в соответствии с учетной политикой организации.

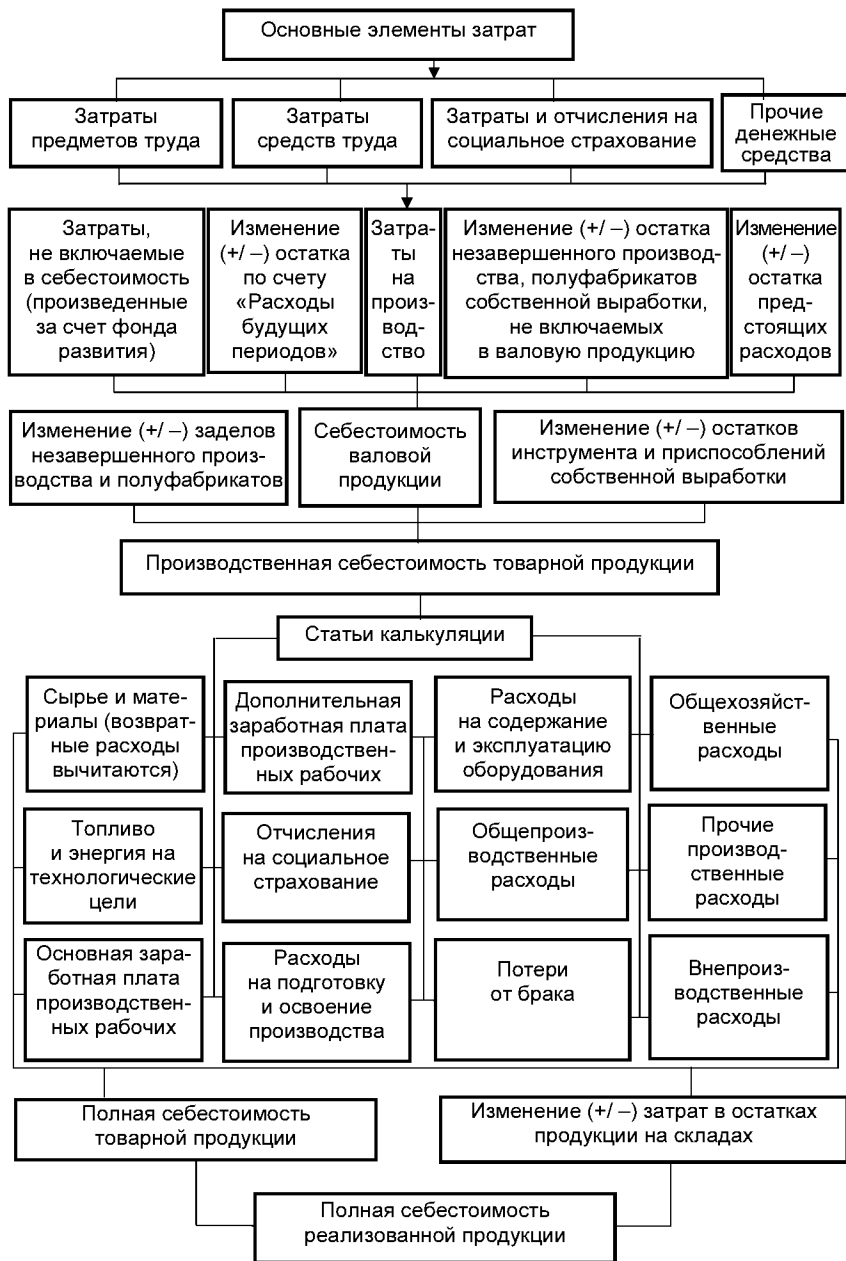


Рис. 6.2. Схема формирования себестоимости реализованной продукции

Управление затратами необходимо не только для формирования себестоимости транспортных затрат, но и для принятия эффективных управленческих решений. Четкое разграничение в управленческом учете понятий «расходы», «издержки» и «затраты» способствует оптимальному планированию и учету затрат на производство, их точному анализу.

В управленческом учете целью любой классификации затрат является оказание помощи руководителю в принятии правильных, обоснованных решений, поскольку менеджер, принимая решения, должен знать, какие затраты и выгоды они за собой повлекут.

Практика организации управленческого учета в экономически развитых странах предусматривает разные варианты классификации затрат в зависимости от целевой установки и направлений учета затрат. Потребители внутренней информации определяют такое направление учета, какое им требуется для обеспечения информацией по исследуемой проблеме.

Каждая группировка затрат основана на том, что отдельные виды затрат по-разному формируются, изменяются в связи с производственным процессом, имеют неодинаковую эластичность по отношению к меняющимся внутрифирменным и рыночным условиям, разный характер влияния на прибыль, различную степень управляемости и неопределенности.

Классификация затрат для целей управленческого учета представлена в табл. 6.2¹.

Перечисленные виды затрат могут использоваться в управленческом учете для разных целей. Так, для определения себестоимости продукции, оценки стоимости запасов, прибыли от реализации продукции используются:

- прямые и косвенные затраты;
- затраты на продукт (включаются в себестоимость продукции, связаны с единицами продукции, могут быть частично отнесены на готовую продукцию или товары отгруженные и участвовать в процессе исчисления прибыли месяцами позже их фактического осуществления);
- затраты на период (с движением физических единиц продукции такие затраты не связаны; они сразу списываются в дебет счетов реализации и уменьшают прибыль). Эти затраты всегда относятся на месяц (квартал, год), когда они были произведены. Таким образом, они не проходят стадию запасов, а

¹ Мышинская Е.А. Управление затратами как основа интенсивного развития и обеспечения экономической устойчивости организации // Современные аспекты экономики: № 21 (88). — СПб.: Центр оперативной полиграфии, 2005. — С. 37–39.

сразу оказывают влияние на исчисление прибыли. Их еще называют *незапасоемкими затратами*;

Т а б л и ц а 6.2

Классификации затрат для целей управленческого учета

<i>Признак классификации</i>		<i>Виды затрат</i>	<i>Комментарий</i>
1		2	3
1. По периодичности возникновения затрат		а) текущие б) издержки в) единовременные (капитальные) затраты	а) затраты, систематически повторяющиеся для реализации конкретной цели б) иные затраты за конкретный период времени (налоги, проценты за пользование заемными средствами, суммы погашения основного долга, штрафы, санкции) в) разовые выплаты организации для реализации конкретной цели (на приобретение основных средств, нематериальных активов, затраты на НИОКР, приобретение товарно-материальных запасов, пополнение оборотных средств)
Текущие затраты	2. По экономическому содержанию (видам ресурсов)	Группировка затрат по экономическим элементам	а) согласно положению по бухгалтерскому учету: материальные затраты; оплата труда; отчисления на социальное страхование; амортизационные отчисления б) для целей налогообложения: материальные затраты; оплата труда; амортизационные отчисления; прочие затраты
	3. По способу формирования себестоимости	Статьи калькуляции	Группировка носит отраслевой характер и включает ранее названные статьи затрат
	4. По способу отнесения затрат на объект	а) прямые б) косвенные	а) относятся непосредственно на объект б) используются при формировании ряда объектов и должны быть распределены между ними пропорционально принятой базе

Окончание табл. 6.2

1	2	3
	<p>5. По отношению к объему производства</p> <p>а) переменные</p> <p>б) постоянные</p> <p>в) смешанные (полупеременные)</p>	<p>а) затраты, изменяющиеся пропорционально изменению объема работ (прогрессивные, пропорциональные, регрессивные)</p> <p>б) затраты организации, не изменяющиеся при изменении уровня производительности и объема производства</p> <p>в) затраты организации, обладающие характеристиками как постоянных, так и переменных затрат</p>
<p>6. По принятию управленческих решений</p>	<p>Релевантные затраты и поступления (затраты и поступления будущего периода или значимые затраты и поступления)</p> <p>Нерелевантные</p> <p>Устранимые затраты</p> <p>Неустраиваемые затраты</p> <p>Невозвратные затраты</p> <p>Альтернативные затраты</p> <p>Приростные или дополнительные (дифференцируемые) затраты и поступления</p> <p>Маржинальные затраты и поступления</p> <p>Инкрементные затраты</p>	<p>Будущие затраты и поступления, которые меняются в результате принятия решения</p> <p>Будущие затраты и поступления, на которые принимаемое решение влияния не оказывает</p> <p>Затраты, которых можно избежать (сэкономить), если не принимать какой-либо альтернативный вариант</p> <p>Затраты, которые будут понесены в любом случае</p> <p>Затраты на уже купленные ресурсы, которых избежать уже невозможно, но и величина этих ресурсов не зависит от выбора варианта решения</p> <p>Затраты, измеряющие упущенную выгоду в результате отказа от одного из вариантов действий</p> <p>Разница между понесенными затратами и поступлениями для рассматриваемых видов продукции при каждом анализируемом варианте</p> <p>Дополнительные затраты (поступления) в результате выпуска единицы дополнительной продукции</p> <p>Дополнительные затраты, которые есть результат увеличения объема производства группы единиц продукции</p>

- входящие затраты — приобретенные и имеющиеся в наличии ресурсы, которые, как ожидается, должны принести доход в будущем;
- истекшие затраты — израсходованные ресурсы, которые принесли доход в настоящем и потеряли способность приносить доход в будущем.

Для осуществления эффективного контроля и регулирования затраты планируются и учитываются по подразделениям или центрам ответственности за израсходованные средства. В этом случае используется деление затрат на:

- регулируемые / нерегулируемые. Статьи расходов называются «регулируемые затраты», если на их величину может существенно воздействовать руководитель данного центра ответственности, в противном случае затраты нерегулируемые;
- эффективные — затраты, в результате которых получают доходы от реализации тех видов продукции, на выпуск которых были произведены эти затраты;
- неэффективные — расходы непроизводительного характера, в результате которых не будут получены доходы, так как не будет произведен продукт;
- затраты в пределах норм и отклонений от норм. Такие затраты служат для оценки эффективности работы центров ответственности, путем сопоставления фактических затрат с нормативными;
- контролируемые / неконтролируемые затраты — по своему составу они отличаются от регулируемых затрат тем, что имеют целевой характер и могут быть ограничены какими-то отдельными расходами. Неконтролируемые расходы не зависят от деятельности субъекта управления.

Комплексное использование в управлении издержками всех рассмотренных затрат позволит создать наиболее эффективную систему управления затратами, ориентированную на увеличение прибыли организаций.

6.2. Методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг)

Учет и анализ производственных затрат, а также калькулирование себестоимости продукции в зависимости от степени оперативности получения результатов могут проводиться либо по фактическим, либо по нормативным затратам (система «Стандарт-кост»). Последние отражают заранее определяемые затраты для достижения целей в условиях эффективного производства. По

полноте учитываемых затрат различают формирование либо полной себестоимости, либо маржинальной себестоимости, полученной по переменным затратам (система «Директ-кост»). Системой «Директ-кост», или маржинальных затрат, называется способ ограниченного включения затрат в себестоимость по признаку разделения их на постоянные и переменные¹. Деление затрат на постоянные и переменные имеет много целей и во многом определяет характер отнесения затрат на прибыль отчетного периода. В последнем случае различают затраты на продукт и периодические (затраты на период).

Затраты на продукт возникают в процессе производства и включаются в себестоимость проданной продукции.

Деление затрат на продукт и период существенно различается по сферам деятельности — производству, торговле и оказанию услуг.

Для организаций (предприятий) производственной сферы все затраты, возникающие в сфере производства, относятся к *затратам на продукт*. Сюда включаются прямые материальные затраты, заработная плата производственных рабочих, косвенные производственные затраты. Все они являются основой создания нового актива, входят вначале в себестоимость незавершенного производства, а затем в себестоимость готовой продукции, подготовленной к продаже. Поскольку период продажи готовой продукции может не совпадать с периодом, в котором она произведена, затраты на продукт, которые имели место в течение производственного цикла, превращаются в себестоимость проданной продукции в момент признания выручки от продаж.

Для организаций, работающих в сфере торговли, затратами на продукт являются покупная стоимость товаров и транспортные расходы по их доставке. Для организаций сферы услуг понятие «затраты на продукт» не применяется.

К *периодическим затратам* относятся все затраты, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, кроме себестоимости проданных товаров. Для предприятий производственной сферы к таким затратам относятся все расходы, напрямую не связанные с производством, например, затраты на научные исследования и опытно-конструкторские работы, управление, сбыт готовой продукции и др. Для организаций, занимающихся торговлей, периодические затраты включают все затраты, не связанные с приобретением товаров. Для организаций, работающих в сфере услуг, все производимые затраты являются затратами периода.

¹ Хорген Ч., Фостер Док., Датар Шю. Управленческий учет. 10-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2005. — С. 70.

С точки зрения формирования себестоимости реализованной продукции и формирования прибыли от продаж затраты подразделяются на: затраты, формирующие производственную себестоимость (затраты на продукт), и периодические затраты (затраты периода).

Схема формирования затрат на продукт (производственной себестоимости) представлена на рис. 6.3. Эти затраты включают производственные затраты, которые относятся к законченной производством продукции. Они формируют производственную себестоимость готовой продукции и стоимость незавершенного производства. Себестоимость единицы продукции рассчитывается путем деления производственной себестоимости готовой продукции на количество произведенной продукции. В свою очередь себестоимость произведенной продукции формирует себестоимость проданной (реализованной) продукции и изменяет остаток стоимости готовой продукции на складе.

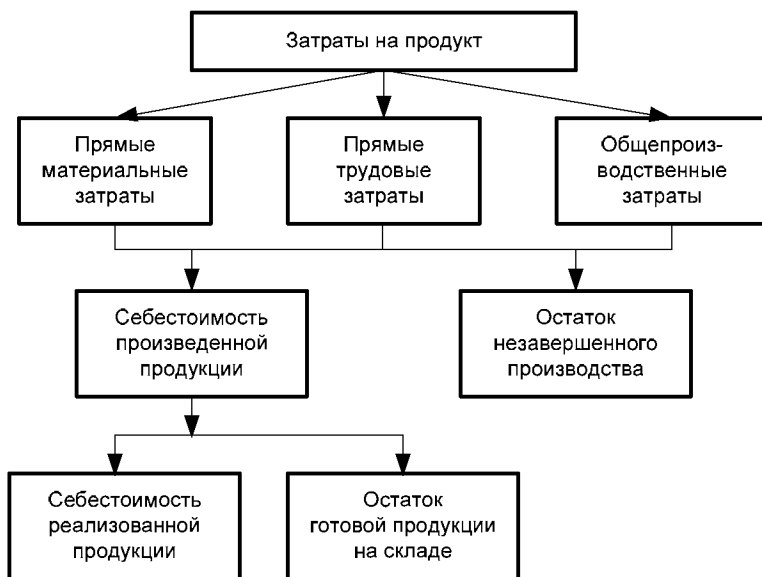


Рис. 6.3. Схема определения затрат на продукт

Расходы периода — это текущие затраты, которые не поддаются инвентаризации, относятся к периоду, а не к определенному объему производства и связаны с получением в течение периода услуг. К таким расходам относятся коммерческие и управленческие расходы. Они не учитываются при определении производственной се-

бестоимости продукции. Расходы периода отражаются в отчете о прибылях и убытках по следующей схеме:

$$\begin{aligned} & \text{Выручка} && \text{Себестоимость} && && \text{Валовая} \\ & \text{от реализации} & - & \text{проданной продукции} & = & & \text{прибыль} \\ & \text{продукции} && \text{(расходы на продукт)} && && \\ & && && && \\ & && \text{Коммерческие} && && \\ & && \text{и управленческие расходы} & = & && \text{Прибыль} \\ & && \text{(расходы периода)} && && \text{от продаж} \end{aligned}$$

Расходы на продукт и расходы периода формируют полную себестоимость производства продукции. Схема ее формирования представлена на рис. 6.4.

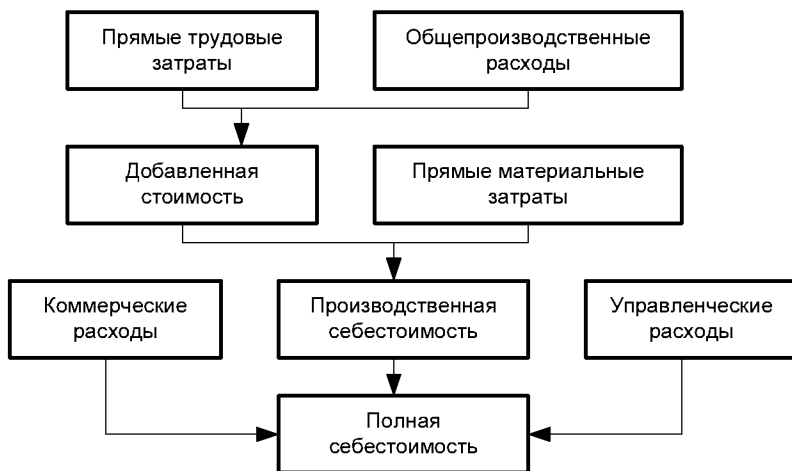


Рис. 6.4. Схема формирования полной себестоимости

Выбор той или иной системы калькулирования себестоимости представляет одно из существенных направлений управленческого учета и анализа. При калькулировании себестоимости готовой продукции используют метод расчета полных затрат или только их части — переменных затрат (метод «Директ-костинг»).

При использовании метода полных затрат в расчете себестоимости продукции отражаются все затраты, включая производственные и расходы периода. Ограничениями этого метода являются следующие обстоятельства.

1. Распределение накладных расходов по видам продукции не может быть точным при любом способе распределения. Согласно учетной политике в качестве базы распределения принимают оплату труда производственных работников, прямые материальные за-

траты, общую сумму прямых затрат, выручку от реализации продукции. При распределении накладных расходов часто прибегают к нормативным коэффициентам, рассчитанным для каждого подразделения или функционирующего объекта делением общепроизводственных расходов на выбранный измеритель производственной деятельности.

2. Если фактический объем готовой продукции будет реализован неполностью, то не все накладные расходы будут отнесены на себестоимость реализованной продукции.

3. При методе учета полных затрат себестоимость реализованной продукции будет больше, чем при методе учета переменных затрат. Выше будут и прибыль, и стоимость запасов в готовой продукции.

При исчислении себестоимости методом переменных затрат элементами расчета являются прямые материальные и трудовые затраты, а также переменные общепроизводственные затраты, непосредственно относимые на объекты калькулирования. Постоянные общепроизводственные и общехозяйственные расходы рассматриваются как расходы текущего отчетного периода. Они имеют место независимо от того, работает предприятие или нет, не зависят напрямую от объема производства, их не учитывают при расчете себестоимости единицы продукции.

При методе учета переменных затрат себестоимость определяется только на основе переменных затрат, а все постоянные затраты относят на период. Они не распределяются на остатки незавершенного производства, готовой продукции и себестоимость реализованной продукции, зато полностью списываются на уменьшение операционной прибыли.

Метод учета переменных затрат используется при принятии внутренних управленческих решений. Действующие стандарты не предусматривают использование его при составлении внешней отчетности и расчете налогооблагаемой прибыли.

В то же время метод маржинального учета себестоимости продукции имеет ряд достоинств.

1. Он позволяет установить связь между затратами и объемом производства, что в дальнейшем используется при расчете критического объема реализации («точки безубыточности»).

2. Внимание управленческого персонала сосредоточивается на маргинальном доходе, который представляет разность между доходом и переменными расходами. Он позволяет определить степень покрытия постоянных расходов, установить величину прибыли при заданной цене и оперативно оценить изменение рыночной конъюнктуры.

Этот метод ведет к упрощению нормирования, планирования, учета и контроля затрат.

Методы учета переменных затрат и маржинальный подход к формированию прибыли используются в процессе принятия управленческих решений при:

- освоении новых рынков;
- принятии решения о целесообразности выполнения дополнительных заказов;
- поиске вариантов увеличения производственной мощности;
- установлении цен и др.

Ниже представлен сравнительный пример калькуляции себестоимости продукции по двум системам учета. В табл. 6.4 представлены исходные данные для расчета, а в табл. 6.5 выполнен расчет себестоимости по маржинальной и полной системам калькуляции.

Т а б л и ц а 6.4

Исходные данные для расчета себестоимости

Основные данные в единицах товара	Квартал				Показатель	За квартал	За год
	I	II	III	IV			
Производство	100	100	60	120	Планируемое производство (в единицах)	100	400
Реализация	50	90	100	40	Планируемые постоянные производственные расходы	400 д.е.	1600 д.е.
Конечный запас	50	60	20	100	Переменные издержки	2 д.е. за единицу	
					Продажная цена	7 д.е. за единицу	

Использование различных методов учета затрат влияет на величину себестоимости продукции и на форму отчета о прибылях и убытках.

Порядок расчета прибыли при учете полных затрат

1. Выручка от реализации продукции
2. Производственные затраты:

В том числе:

Основная заработная плата производственных рабочих

3. Общепроизводственные расходы
4. Валовая прибыль
5. Коммерческие расходы
6. Управленческие расходы
7. Итого коммерческие и управленческие расходы
8. Операционная прибыль

**Расчет себестоимости продукции по маржинальной
и полной системам калькуляции**

Показатель	<i>Маржинальная система калькуляции, по кварталам</i>					<i>Полная система калькуляции, по кварталам</i>				
	I	II	III	IV	Год	I	II	III	IV	Год
Объем реализации, д.е.	350	630	700	280	1960	350	630	700	280	1960
Себестоимость ре- ализованного товара	(100)	(180)	(200)	(80)	(560)	(300)	(540)	(600)	(240)	(1680)
Валовая прибыль	250	450	500	200	1400	50	90	100	40	280
Отклонения по объ- ему производства								(160)	80	(80)
Постоянные произ- водственные расходы	(400)	(400)	(400)	(400)	(1600)					
Чистая прибыль (убытки)	(150)	50	100	(200)	(200)	50	90	-60	120	200
Стоимость запаса	100	120	40	200		300	360	120	600	

Порядок расчета при маржинальном подходе

1. Выручка от реализации продукции
2. Переменные затраты — всего:
 В том числе:
 Основные материалы
 Основная заработная плата производственных рабочих
 Общепроизводственные переменные расходы
3. Итого переменных производственных затрат
4. Переменные коммерческие расходы
5. Переменные управленческие расходы
6. Итого переменных расходов (стр.2 + стр.3 + стр.4 + стр.5)
7. Маржинальная прибыль (стр.1 – стр.6)
8. Постоянные расходы — всего:
 В том числе:
 Производственные
 Коммерческие
 Управленческие
9. Операционная прибыль (стр.7 – стр.8)

Рассмотренные группировки затрат используются как для калькулирования фактической себестоимости и оценки рентабельности отдельных видов продукции (услуг), так и при планировании, нормировании, анализе и контроле себестоимости, определении резервов ее снижения, а также при формировании финансовых результатов, учитываемых при налогообложении.

Для осуществления эффективного контроля и регулирования затраты планируются и учитываются по подразделениям, центрам ответственности за расходование средств. Данный подход к планированию, учету, контролю и анализу затрат основан на принципе выделения подразделений, центров (зон) ответственности в соответствии с организационной структурой организации.

Таким образом, менеджерам не нужно рассчитывать полную себестоимость продукта, достаточно определить принимаемые в расчет затраты и оценить их изменение в связи с принимаемыми решениями.

На основании подобной классификации затрат решаются вопросы целесообразности производства и реализации продуктов (услуг) по цене ниже, чем их полная себестоимость.

Нормативный учет затрат называется *системой «Стандарт-кост»*. Эта система является инструментом планирования и анализа затрат и контроля за уровнем себестоимости. При использовании организацией расчета по данной системе все затраты, отражающиеся на

счетах учета запасов и себестоимости реализованной продукции, являются нормативными (стандартными).

Целями применения учета затрат по системе «Стандарт-кост» являются:

- управление затратами;
- установление цен и ценовая политика;
- бюджетное планирование и контроль;
- подготовка финансовой отчетности.

Нормативные затраты, основанные на инженерных оценках, рассчитываются на единицу готовой продукции и включают три элемента производственных затрат:

- прямые материальные затраты;
- прямые затраты труда;
- общепроизводственные расходы.

Затраты на единицу произведенного продукта состоят из следующих нормативных элементов:

- 1) цена основных материалов;
- 2) количество затрат основных материалов на единицу продукции (нормативная материалоемкость);
- 3) рабочее время (нормативная трудоемкость по прямым затратам);
- 4) ставка оплаты труда;
- 5) коэффициент переменных и общепроизводственных расходов;
- 6) коэффициент постоянных общепроизводственных расходов.

Нормативные затраты основных материалов определяются умножением нормативных цен основных материалов на их нормативное количество, определяемое менеджерами, отвечающими за производство.

Нормативные прямые затраты труда исчисляются умножением нормо-часов труда на нормативную ставку прямой оплаты труда. Ответственность за разработку нормо-часов трудовых затрат несут менеджеры соответствующего подразделения. Нормативная ставка прямой оплаты труда выражается в почасовых прямых затратах труда.

Общепроизводственные (ОПР) нормативные расходы — сумма оценок переменных и постоянных общепроизводственных затрат. В основе их оценки лежат соответствующие нормативные коэффициенты:

$$\text{Нормативный коэффициент постоянных затрат} = \frac{\text{Общие планируемые переменные затраты}}{\text{Планируемое количество нормо-часов трудовых затрат производственных рабочих}}$$

$$\text{Нормативный коэффициент переменных затрат} = \frac{\text{Общие планируемые постоянные затраты}}{\text{Нормальная мощность в нормо-часах трудозатрат производственных рабочих}}$$

В связи с тем, что переменные затраты увеличиваются (уменьшаются) в прямой пропорции к объему выпуска, для организации актуально правильно определить производственную мощность.

Производственная мощность — это максимально возможный объем производства организации при данных реально существующих объемах производственных ресурсов. Другими словами, это объем продукции, который организация может произвести в данный период. Производственная мощность может выражаться посредством общей (суммарной) величины человеко-часов, машино-часов или количеством единиц продукции.

При увеличении объема производства сверх производственной мощности появляется потребность в дополнительных производственных площадях (зданиях), оборудовании, персонале. При характеристике динамики затрат производственная мощность принимается как постоянная величина, поскольку уровень затрат может колебаться при изменении производственных мощностей.

Следует различать три вида производственной мощности: теоретическую (или идеальную), практическую и нормальную.

Теоретическая мощность — максимально возможный выпуск продукции, которого может достичь подразделение или организация в целом, если все машины и оборудование будут функционировать в оптимальном режиме без непроизводительных потерь рабочего времени. Этот показатель необходим для определения максимально возможных уровней производства.

Практическая мощность — теоретическая мощность за вычетом технологических и социальных перерывов рабочего времени, предусмотренных в нормативах (простой машин, оборудования для замены инструмента, ремонта, обслуживания, перерывов для рабочих). Практическая мощность так же, как и теоретическая, редко используется организациями.

Эти показатели предусматривают избыточную мощность, которая представлена дополнительным оборудованием, используемым исключительно при ремонте основного оборудования или при оживлении рыночной конъюнктуры. В связи с этим организации чаще ориентируются на нормальную мощность.

Нормальная мощность — это среднегодовой уровень производственной мощности, необходимый для удовлетворения потребностей ожидаемых продаж. Показатель подвержен сезонному колебанию деловой активности.

Нормальная мощность — это реальная мера объема производства продукции, которую организация будет иметь, а не объем, который может производить.

При изучении системы «Стандарт-кост» используется категория нормальной производственной мощности организации.

Если фактический выпуск превышает план, а нормативные трудозатраты выше нормальных, то фактические постоянные ОПР на единицу продукции будут ниже нормативных. Но если фактический выпуск не соответствует плану, то сумма предусмотренных планом постоянных ОПР будет приходиться на меньший объем продукции.

Применение нормативов затрат при калькулировании позволяет определять общие нормативные затраты на единицу продукции за любой отчетный период. Использование нормативных затрат дает возможность осуществлять контроль бюджетных данных посредством их корректировки на фактический выпуск продукции либо при составлении гибкого бюджета.

Нормативный метод учета и калькулирования является наиболее прогрессивным методом, позволяющим вести повседневный контроль за ходом производственного процесса, за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. В этом случае затраты на производство подразделяются на две части: затраты в пределах норм и отклонения от норм расхода. Все *затраты в пределах норм* учитываются без последующей группировки по отдельным заказам. *Отклонения от установленных норм* расписываются по причинам и виновникам, что дает возможность оперативно анализировать такие причины и предупреждать их появление в процессе работы. Фактическая себестоимость изделий при нормативном методе учета определяется путем суммирования затрат по нормам и затрат в результате отклонений и изменений текущих нормативов.

Благодаря отмеченным выше особенностям нормативный метод является действенным инструментом планирования, оперативного контроля и принятия управленческих решений, управленческого анализа.

Однако внедрение нормативного метода требует соответствующего обеспечения и технологического сопровождения, а именно:

- 1) наличия нормативов потребления производственных факторов: — сырья, основных материалов, полуфабрикатов — на деталь, изделие, по каждому месту их потребления (цех, передел, производство); — заработной платы по операциям технологического процесса (нормы расхода времени);
- 2) наличия смет затрат на управление и обслуживание производства в разбивке их по статьям и структурным подразделениям предприятия;

3) базисных показателей и нормативных уровней распределяемых затрат по этим показателям в отчетном периоде (общепроизводственных и общехозяйственных расходов);

4) системы оперативного выявления и оформления соответствующей документацией расходов, отклоняющихся от действующих норм;

5) системного учета изменений норм.

Основное требование к нормам — они должны отражать действительные нужды в потребляемых ресурсах при данном технологическом и организационном уровнях производства.

При этом различают:

- плановые нормы, т.е. средние нормы в настоящем (данном) периоде (год, квартал);
- текущие нормы, т.е. нормы, функционирующие в реальный момент времени. Используются для оперативного управления.

Возможно совпадение текущих норм с плановыми, если в течение рассматриваемого периода не планируется изменения норм потребления производственных ресурсов и определяются затраты на изготовление на данной стадии развития производства.

Процесс расчета разницы и определения причин расхождений между фактическими и нормативными затратами называется *анализом отклонений*, а соответствующее управление затратами называется *управлением отклонениями*. Когда число показателей по предприятию слишком велико, то анализ отклонений выполняется выборочно. Анализируются только те отклонения, которые превышают установленный предприятием предел.

Все отклонения подразделяют на три вида:

- 1) отклонения затрат основных материалов;
- 2) отклонения прямых трудовых затрат;
- 3) отклонения общепроизводственных расходов.

Схема анализа отклонений по материалам представлена на рис. 6.5.

Схема анализа отклонений прямых трудовых затрат представлена на рис. 6.6, а анализа отклонений общепроизводственных затрат — на рис. 6.7.

В зависимости от особенностей процесса производства продукции применяются и другие методы калькулирования себестоимости.

Показательный метод калькулирования себестоимости используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве при изготовлении уникальной или выполняемой по специальному заказу продукции. Сущность этого метода в том, что затраты на производство учитываются на изделие или на группу изделий, входящих в заказ. Фактическая себестоимость определяется по окончании изготовления изделий или выполнения работ путем суммирования всех затрат по данному заказу. Себестоимость единицы продукции по за-

казу определяется путем деления общей суммы затрат на количество выпущенных изделий. Этапы формирования себестоимости при позаказном методе калькулирования представлены на рис. 6.8.

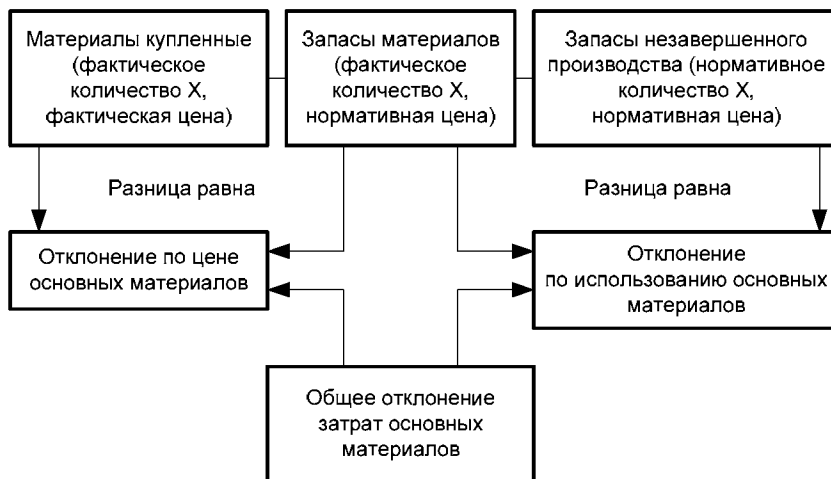


Рис. 6.5. Анализ отклонений по основным материалам

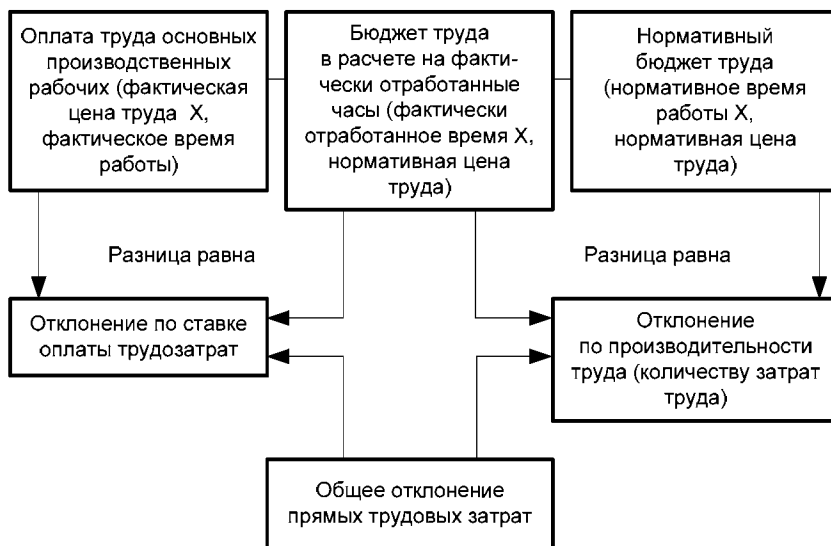


Рис. 6.6. Анализ отклонений прямых трудовых затрат

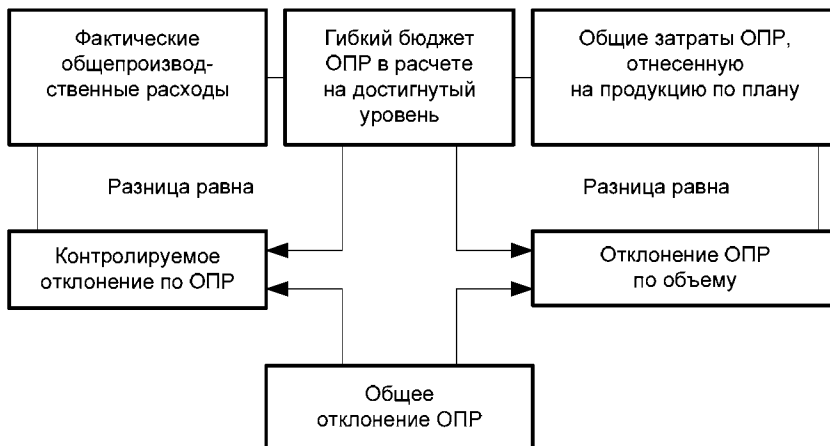


Рис. 6.7. Анализ отклонений общепроизводственных затрат

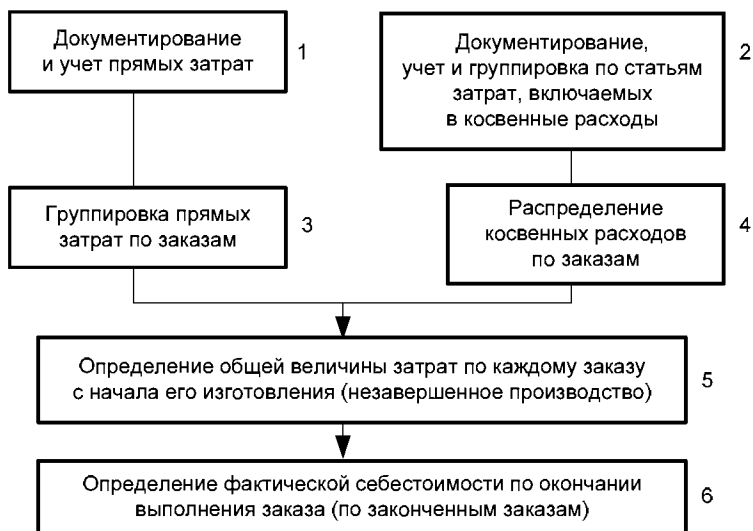


Рис. 6.8. Блок-схема позаказного метода учета и анализа затрат

Выпуск крупного заказа требует серьезных материальных, трудовых и иных затрат, но даже ими нельзя полностью загрузить производственные мощности предприятия. Поэтому одновременно выполняется несколько заказов в ограниченном количестве.

Показанный метод учета затрат широко применяется в строительстве, научно-исследовательских организациях, сфере услуг и т.д. При этом методе все прямые затраты (затраты основных материалов, оплата труда производственных рабочих с начислениями) учитываются по каждому индивидуальному заказу. Остальные затраты учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленным порядком распределения.

Объектом учета и калькулирования затрат является производственный заказ, фактическая себестоимость которого определяется после его завершения. Под **заказом** понимается *заявка клиента на определенное количество изготовленных специально для него изделий*. До момента передачи заказа и полного расчета с клиентом все производственные затраты (включая общепроизводственные накладные расходы), относящиеся к нему, считаются незавершенным производством.

Попроектный метод калькулирования себестоимости применяют организации с массовым типом производства, непродолжительным производственным циклом, ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции, общей единицей измерения и калькулирования. При отсутствии незавершенного производства выпускаемая продукция является одновременно как объектом учета затрат, так и объектом калькулирования. Данный метод калькулирования свойствен добывающим отраслям и энергетике. Как правило, здесь применяют метод ступенчатой калькуляции, при котором расчет себестоимости ведется в такой последовательности.

1. На первом этапе рассчитывается производственная себестоимость всей произведенной продукции, затем делением всех произведенных затрат на количество изготовленной продукции определяется производственная себестоимость единицы продукции (при отсутствии незавершенного производства объем произведенной продукции равен объему реализованной).

2. На втором этапе сумма управленческих и коммерческих издержек делится на количество реализованной за отчетный период продукции.

3. На третьем этапе суммируются показатели, рассчитанные на первых двух этапах.

Если имеется незавершенное производство, то поток производства и расходов в попроцессной калькуляции можно представить в виде схемы (рис. 6.9).

Производство переходит от предыдущего процесса к следующему, пока на выходе не будет создан готовый продукт, часть которого реализуется, а часть остается на складе готовой продукции. Если один из процессов не заканчивается в отчетном месяце, то вновь

возникает незавершенное производство. Процедура учета и накопления затрат следует за потоком продукции. Прямые и косвенные расходы распределяются по каждому процессу.

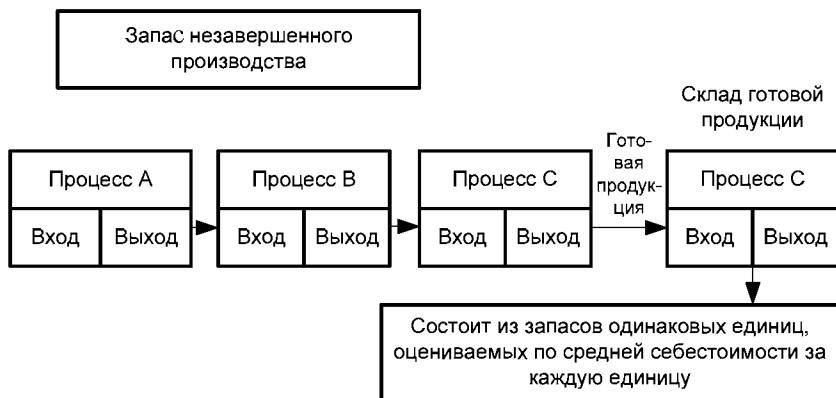


Рис. 6.9. Схема попроцессной калькуляции затрат

В серийном и поточном производстве при расчете себестоимости производства единицы продукции часто трудно определить, к какому количеству продукции нужно отнести производственные затраты, понесенные за период. Кроме того, на начало и конец отчетного периода имеется незавершенное производство. Эту проблему позволяет решать *попередельный метод калькулирования* себестоимости продукции. Он находит применение в массовом производстве с коротким, но законченным технологическим циклом, когда выпускаемая предприятием продукция однородна по исходному материалу и характеру обработки. Учет затрат при этом методе осуществляется по стадиям (фазам) производственного процесса. Например, на текстильных комбинатах — по трем стадиям: прядильное, ткацкое, отделочное производство; в черной металлургии — выплавка чугуна, выплавка стали, прокат и др.

Объектом калькулирования становится продукт каждого законченного передела. Сущность попередельного метода состоит в том, что прямые затраты отражаются в текущем учете не по видам продукции, а по переделам (стадиям) производства. Следовательно, объектом учета затрат является передел. *Передел* — это часть технологического процесса, которая заканчивается получением готового полуфабриката, отправляемого в следующий передел или реализуемого на сторону. В результате последовательного прохождения исходного материала через все переделы получают готовый продукт.

Особенностями поперечного метода калькулирования себестоимости являются:

- аккумулярование производственных затрат по переделам безотносительно к отдельным заказам;
- списание затрат за календарный период, а не за время выполнения заказа;
- организация аналитического учета по счету «основное производство» для каждого передела;
- отсутствие необходимости распределять косвенные расходы между отдельными заказами.

В серийном производстве, как правило, существенны остатки незавершенного производства на конец отчетного периода. Поэтому перед бухгалтером стоит задача разделения затрат, накопленных в течение отчетного периода по счету «Основное производство», между готовой продукцией и остатками незавершенного производства на конец отчетного периода. В этом случае составляется калькуляция с пересчетом изготовленных полуфабрикатов в условно готовые изделия с применением усреднения как метода списания затрат на готовую продукцию. При этом все затраты, накопленные на счете «Основное производство», делят на условные (эквивалентные) единицы готовой продукции, произведенной в данном отчетном периоде.

Условная единица представляет собой совокупность затрат, необходимых для производства одной законченной физической единицы продукции: одной условной единицы основных материалов и одной условной единицы добавленных затрат.

Количество условно готовых изделий равно общему количеству изделий, начатых и завершенных в пределах данного отчетного периода, плюс слагаемое, отражающее работу, которая выполнена над изделиями в незавершенном производстве на начало и конец периода.

Техника калькулирования себестоимости единицы продукции при поперечном методе состоит в заполнении трех аналитических таблиц.

В первой таблице объем производства рассчитывается в условных единицах; вторая позволяет определить себестоимость одной условной единицы продукции; в третьей определяется себестоимость готовой продукции и незавершенного производства.

Комплексное использование в управлении издержками всех рассмотренных выше классификаций затрат позволяет создать наиболее эффективную систему управления затратами, ориентированную на увеличение прибыли организаций (предприятий).

6.3. Факторный анализ себестоимости реализованной продукции

Задачами анализа себестоимости продукции являются:

- оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции, издержкам производства и обращения;
- определение динамики и степени выполнения плана по себестоимости;
- определение факторов, повлиявших на динамику показателей себестоимости, на величину и причины отклонений фактических затрат от плановых;
- выявление резервов дальнейшего снижения себестоимости продукции;
- определение себестоимости отдельных видов продукции;
- оценка и определение оптимального соотношения выручки и произведенных затрат.

Анализ себестоимости продукции проводится по следующей схеме.

1. Определяются абсолютные и относительные величины показателей себестоимости в сравнении с аналогичными показателями прошлых лет и плана.

2. Оцениваются изменения структурных сдвигов в себестоимости, сопоставляются изменения удельного веса отдельных статей затрат по сравнению с аналогичными данными прошлых лет и плана, определяется влияние отклонений на итоговый показатель. Одновременно выделяются затраты с наибольшим удельным весом в себестоимости и статьи затрат с максимальными колебаниями величины изменений. Отличительной особенностью этого раздела анализа является то, что статьи затрат выступают и как факторы, влияющие на изменение себестоимости, и как отдельные составляющие структуры себестоимости.

3. Определяется уровень затрат на рубль продукции, характеризующий их окупаемость, проводится анализ динамики этого показателя и оценка факторов, влияющих на его уровень.

Общая схема формирования себестоимости товарной и реализованной продукции по статьям калькуляции представлена в табл. 6.6.

Большой удельный вес в себестоимости занимают прямые материальные и трудовые затраты. Их размер зависит от влияния таких факторов, как:

- изменение объема продукции;
- изменение структуры затрат;
- изменение уровня затрат, формирующих себестоимость.

**Схема формирования себестоимости товарной
и реализованной продукции**

Примерные статьи калькуляции	Сырье и материалы (минус возвратные отходы)	Полная себестоимость товарной продукции	Изменение (+, -) затрат в остатках продукции на складах и в отпуске
	Топливо и энергия на технологические цели		
	Основная заработная плата производственных рабочих		
	Дополнительная заработная плата производственных рабочих		Полная себестоимость реализованной продукции
	Страховые взносы (социальное, медицинское страхование и проч.)		
	Расходы на подготовку и освоение производства		
	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования		
	Общепроизводственные расходы		
	Общехозяйственные расходы		
	Потери от брака		
	Прочие производственные расходы		
	Коммерческие расходы		

Эти факторы рассматриваются следующим образом:

1) отклонения прямых затрат за счет изменения объема товарной продукции ($\pm\PiЗ_{\text{тп}}$):

$$\pm\PiЗ_{\text{тп}} = \frac{\PiЗ_{\text{п}}(\pm\Pi\Pi)}{100};$$

2) отклонения прямых затрат за счет изменения структуры продукции ($\pm\PiЗ_{\text{стр}}$):

$$\pm\PiЗ_{\text{стр}} = \PiЗ^{\text{пфтп}} - \PiЗ^{\text{п}} - (\pm\PiЗ_{\text{тп}});$$

3) отклонения прямых затрат за счет изменения их уровня в себестоимости отдельных изделий ($\pm\PiЗ_{\text{узи}}$):

$$\pm\PiЗ_{\text{узи}} = \PiЗ^{\text{ф}} - \PiЗ^{\text{пфтп}},$$

где $\pm\PiЗ_{\text{тп}}$ — изменение объема товарной продукции, ед.;

$\PiЗ^{\text{п}}$ — плановая величина прямых затрат, руб.;

- ±ТП — недовыполнение, перевыполнение плана по товарной продукции, %;
- ПЗ^{пфтп} — сумма плановых затрат, рассчитанных по плановым нормам на фактический объем и структуру продукции, руб.;
- ПЗ^ф — сумма прямых затрат, рассчитанная по фактически сложившимся нормам на фактический объем и структуру продукции, руб.

В табл. 6.7 приведен алгоритм анализа себестоимости продукции по указанной выше схеме.

Т а б л и ц а 6.7

Анализ себестоимости продукции

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование этапов</i>	<i>Содержание</i>	<i>Источники информации</i>
1	2	3	4
1. Анализ структуры и динамики себестоимости продукции			
1.1	Определение удельного веса элементов затрат (смета затрат)	Изыскание путей и источников снижения затрат в общей их сумме Определение рациональности структуры (снижение ее материалоемкости и трудоемкости) Определение доли затрат на 1 рубль товарной продукции	Анализ структуры затрат в себестоимости (смета затрат)
1.2	Определение удельного веса затрат в структуре калькуляции	Анализ связи затрат с результатами, их роль в производственном процессе Определение основных видов затрат, составляющих себестоимость Определение затрат, по которым выявлены наибольшие перерасходы и непроизводительные затраты Определение отдельных затрат на 1 рубль товарной продукции	Анализ процентного соотношения затрат в себестоимости (калькуляция)
2	Анализ прямых материальных и трудовых затрат		
3	Анализ косвенных расходов	Анализ процесса формирования затрат (анализ норм и нормативов) Анализ методов распределения косвенных расходов на себестоимость единицы продукции Определение себестоимости на 1 руб. товарной продукции Определение динамики затрат	Сметный расчет себестоимости Смета общезаводских расходов Смета общезаводских расходов Смета внепроизводственных (коммерческих) расходов

Продолжение табл. 6.7

1	2	3	4
Анализ факторов, влияющих на показатель			
4	Анализ затрат на 1 руб. товарной продукции	<p>4.1. Изменение структуры выпущенной продукции</p> $\pm C_{\text{стр}} = (C_{\text{фстр}}^{\text{п}} - C_{\text{пстр}}^{\text{п}}) \cdot \text{ТП}_{\text{к}}^{\text{ф}},$ <p>где $\pm C_{\text{стр}}$ — общее отклонение от плана себестоимости фактически выпущенной продукции за счет изменения структуры, руб.;</p> <p>$C_{\text{фстр}}^{\text{п}}$ — среднеплановая себестоимость единицы продукции при фактической структуре затрат, руб.;</p> <p>$C_{\text{пстр}}^{\text{п}}$ — среднеплановая себестоимость единицы продукции при плановой структуре затрат, руб.;</p> <p>$\text{ТП}_{\text{к}}^{\text{ф}}$ — фактическое количество выпущенной продукции, ед.</p>	<p>Баланс предприятия</p> <p>Смета затрат на производство</p> <p>Калькуляции</p> <p>Синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств</p>
		<p>4.2. Изменение уровня затрат на производство отдельных изделий</p> $\pm \text{УЗ}_{\text{зи}} = \frac{\sum \text{И}_{\text{к}}^{\text{ф}} \text{С}_{\text{и}}^{\text{ф} \pm \text{ИЦМ}}}{\sum \text{И}_{\text{к}}^{\text{ф}} \text{Ц}_{\text{и}}^{\text{п}}} - \frac{\sum \text{И}_{\text{к}}^{\text{ф}} \text{С}_{\text{и}}^{\text{п}}}{\sum \text{И}_{\text{к}}^{\text{ф}} \text{Ц}_{\text{и}}^{\text{п}}},$ <p>где $\pm \text{УЗ}_{\text{зи}}$ — изменение уровня затрат на отдельные изделия, руб.;</p> <p>$\text{И}_{\text{к}}^{\text{ф}}$ — фактическая структура продукции, ед.;</p> <p>$\text{С}_{\text{и}}^{\text{ф} \pm \text{ИЦМ}}$ — затраты на 1 руб. продукции, рассчитанные при фактической себестоимости единицы продукции и плановых ценах на материалы, руб. В этом показателе фактическая себестоимость увеличена или уменьшена на сумму влияния изменения цен на материалы ($\pm \text{ИЦМ}$);</p> <p>$\text{Ц}_{\text{и}}^{\text{п}}$ — плановые цены на продукцию, руб.;</p> <p>$\text{С}_{\text{и}}^{\text{п}}$ — затраты на 1 руб. продукции при плановой себестоимости продукции и плановых ценах на материальные затраты, руб.</p>	

Окончание табл. 6.7

1	2	3	4
		<p>4.3. Изменение цен и тарифов на потребление материальных ресурсов</p> $УЗ_{зи} = \frac{\sum I_k^\phi C_{и}^\phi}{\sum I_k^\phi \Pi_{и}^\phi} - \frac{\sum I_k^\phi C_{и}^{\phi \pm \Pi_{и}^{\phi}}}{\sum I_k^\phi C_{и}^\phi}$ <p>или $\frac{\sum I_k^\phi (\Pi_M^\phi - \Pi_M^\Pi) I}{\sum I_k^\phi \Pi_{и}^\phi},$</p> <p>где $УЗ_{зи}$ — уровень затрат при изменении цен и тарифов на материальные ресурсы, руб.;</p> <p>$\Pi_{и}^\phi$ — фактическая себестоимость с фактическими ценами на материалы, руб.;</p> <p>Π_M^ϕ, Π_M^Π — фактические и плановые цены на материалы, руб.</p>	
		<p>4.4. Изменение цен на продукцию</p> $\pm У_{цпп} = \frac{I_k^\phi C_{и}^\phi}{I_k^\phi C_{и}^\phi} - \frac{I_k^\phi C_{и}^\phi}{I_k^\phi \Pi_{и}^\Pi},$ <p>где $\pm У_{цпп}$ — изменение цен на товарную продукцию, руб.</p>	

Как следует из приведенного алгоритма, именно повышение эффективности использования ресурсов приводит к сокращению затрат на производство реализованной продукции, снижению ее себестоимости и росту прибыли. Количественная оценка влияния этих факторов является первостепенной задачей анализа деятельности любого предприятия. Поэтому целесообразно рассмотреть и другую методику анализа использования ресурсов на примере изменения себестоимости в результате динамики затрат по оплате труда, материалов, амортизации.

Общее изменение себестоимости за анализируемый период составляет:

$$\Delta S_{рп} = \Delta U + \Delta M + \Delta A,$$

где $\Delta S_{рп}$ — общее изменение затрат на производство реализованной продукции;

ΔU — изменение затрат по оплате труда;

ΔM — изменение материальных затрат;

ΔA — изменение амортизационных отчислений.

В процессе анализа выполняются расчеты по оценке влияния изменения эффективности использования ресурсов на себестоимость продукции. В качестве показателей, характеризующих эффективность использования данных видов ресурсов, используются зарплатоемкость, материалоемкость, амортизационноемкость, т.е. отношение соответствующего показателя затрат к объему продукции. Расчет влияния этих показателей может осуществляться интегральным методом или методом цепных подстановок.

Рассмотрим *методику оценки влияния на себестоимость изменения затрат по оплате труда*:

— методом цепных подстановок:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^U + \Delta S_N^3 = (\Delta U \cdot Z_1) + (\Delta Z \cdot U_2);$$

— интегральным методом:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^U + \Delta S_N^3 = (\Delta U \cdot Z_1 + \dots) + (\Delta Z \cdot U_1 + \dots),$$

где ΔS_N — изменение себестоимости реализованной продукции;

ΔS_N^3 — изменение себестоимости реализованной продукции соответственно в зависимости от изменения оплаты труда и зарплатоотдачи (объем продукции на 1 рубль оплаты труда), руб.;

$U_{1,2}$ — затраты по оплате труда соответственно базисного и анализируемого периодов, руб.;

ΔU — изменение затрат по оплате труда в анализируемом периоде по сравнению с базисным, руб.;

Z_1 — зарплатоотдача базисного периода, руб.;

ΔZ — изменение зарплатоотдачи в анализируемом периоде по сравнению с базисным, руб.

Рассмотрим *методику оценки влияния на себестоимость материальных затрат*:

— методом цепных подстановок:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^{M3} + \Delta S_N^M = (\Delta M3 \cdot M_1) + (\Delta M \cdot M3_2);$$

— интегральным методом:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^{M3} + \Delta S_N^M = (\Delta M3 \cdot M_1 + \dots) + (\Delta M \cdot M3_1 + \dots),$$

где ΔS_N^{M3} , ΔS_N^M — изменение себестоимости реализованной продукции соответственно в зависимости от изменения материальных затрат и материалоотдачи;

$M3_{1,2}$ — материальные затраты базисного и анализируемого периодов;

$\Delta M3$ — изменение материальных затрат анализируемого периода по сравнению с базисным, руб.;

M_1 — материалоотдача базисного периода, руб.;

ΔM — изменение материалоотдачи анализируемого периода по сравнению с базисным, руб.

Рассмотрим *методику оценки влияния на себестоимость изменения амортизационных отчислений*:

— методом цепных подстановок:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^A + \Delta S_N^a = (\Delta A \cdot a_1) + (\Delta \Delta_1 \cdot a_2);$$

— интегральным методом:

$$\Delta S_N = \Delta S_N^{A\Phi} + \Delta S_N^a = (\Delta A \cdot a_1 + \dots) + (\Delta a \cdot \Delta \Phi_1 + \dots),$$

где $\Delta S_N^{A\Phi}$, ΔS_N^a — изменение себестоимости реализованной продукции соответственно в зависимости от изменения суммы амортизации и амортизационной отдачи, руб.;

$\Delta_{1,2}$ — сумма амортизации соответственно базисного и анализируемого периодов, руб.;

$\Delta \Delta$ — изменение суммы амортизации анализируемого периода по сравнению с базисным;

a_1 — амортизационная отдача базисного периода, руб.;

Δa_1 — изменение амортизационной отдачи анализируемого периода по сравнению с базисным, руб.

Учитывая, что уровень затрат определяется прежде всего количеством и качеством использования производственных ресурсов, при анализе необходимо уделить особое внимание оценке показателей их использования.

Помимо перечисленных выше факторов на уровень себестоимости оказывают влияние изменения в техническом уровне производства; организации производства и труда; в объеме, структуре и размещении производства; использовании природных ресурсов; развитии производства.

Методику анализа себестоимости продукции по перечисленным группам факторов рассмотрим на примере технического уровня производства.

При определении экономии от снижения себестоимости по факторам этой группы в расчет принимается экономия как до конца отчетного периода, так и переходящая — от внедрения мероприятий в последующем периоде. Сумма этих двух величин составляет общую экономию в расчете на год. Экономия до конца года от внедрения мероприятий по повышению технического уровня производства ($\Delta \Theta_1$) определяют по формуле

$$\Delta \Theta_1 = \sum N(Z_0^{\text{тек}} - Z_1^{\text{тек}}),$$

где N — объем реализованной продукции или работ с момента внедрения мероприятия до конца отчетного года;

$Z_0^{\text{тек}}$, $Z_1^{\text{тек}}$ — изменяемые прямые текущие затраты на единицу реализованной продукции соответственно до и после внедрения мероприятия.

Переходящую экономию ($\Delta\Theta_2$) рассчитывают по формуле

$$\Delta\Theta_2 = \sum Z^{\text{тек}} N_{12},$$

где $Z^{\text{тек}}$ — разница изменяемых прямых текущих затрат, рассчитанная на себестоимость единицы изделия;

N_{12} — объем выпуска продукции за период, переходящий на следующий год, в пределах 12 месяцев с момента внедрения мероприятия.

Расчет влияния на себестоимость реализованной продукции изменений технического уровня производства ведется по всем элементам затрат, на снижение или повышение которых влияют осуществленные мероприятия по новой технике.

Общее изменение себестоимости за период по всем элементам затрат составляет:

$$\Delta S_{\text{рп}} = \Delta U + \Delta M + \Delta A,$$

где $\Delta S_{\text{рп}}$ — общее изменение затрат на производство реализованной продукции;

ΔU — изменение затрат по оплате труда;

ΔM — изменение материальных затрат;

ΔA — изменение амортизации.

В свою очередь, изменение затрат по оплате труда может быть абсолютным и относительным:

$$\text{абсолютное изменение: } \Delta U = U^1 - U^0;$$

$$\text{относительное изменение: } \Delta U = U^1 - U^0 \cdot I^N,$$

где U^1, U^0 — отчетная и базовая величина затрат по оплате труда;

I^N — индекс изменения выручки от реализации продукции, работ, услуг.

$$I^N = N_1/N_0,$$

где N_1, N_0 — отчетная и базовая выручка от реализации продукции.

Изменение материальных затрат раскладывается аналогично:

$$\text{абсолютное изменение: } \Delta M = M_1 - M_0;$$

$$\text{относительное изменение: } \Delta M = (M_1 - M_0) \cdot I^N,$$

где M_1, M_0 — отчетная и базовая величина материальных затрат.

Влияние изменения амортизации:

$$\text{абсолютное изменение: } \Delta A = A_1 - A_0;$$

$$\text{относительное изменение: } \Delta A = (A_1 - A_0) \cdot I^N,$$

где A_1, A_0 — отчетная и базовая величина амортизационных отчислений.

По результатам экономического анализа оцениваются хозяйственные ситуации по формированию себестоимости производимой продукции, вскрываются недостатки в работе, выявляются внутрихозяйственные резервы улучшения использования производственных ресурсов и оперативно принимаются управленческие решения по снижению себестоимости продукции.

Факторный анализ показателя затрат на 1 руб. товарной продукции (универсального показателя для любой отрасли) можно провести, выбрав следующие факторы:

- изменение уровня удельных переменных затрат ($Z_{v_{пл}}$);
- изменение суммы постоянных затрат ($I_{пост_{пл}}$);
- изменение объема выпуска товарной продукции (ТП);
- изменение структуры выпуска продукции;
- изменение среднего уровня отпускных цен на продукцию (Ц).

Влияние факторов оценивается методом цепной подстановки. При этом рассчитываются две группы показателей в различном измерении (табл. 6.8) — плановая и фактическая товарная продукция, исчисленная в соответствии с плановой и фактической структурой продукции по плановым и фактическим ценам, а также переменные и постоянные затраты с учетом названных факторов.

На основе базовых показателей рассчитываются необходимые для факторного анализа следующие параметры:

- переменные и постоянные затраты по плану, пересчитанному на фактический выпуск товарной продукции;
- плановый уровень переменных и постоянных затрат, рассчитанный на фактический объем товарной продукции по плановым отпускным ценам;
- фактические суммарные затраты при плановом уровне постоянных расходов;
- плановый объем товарной продукции при плановой структуре и плановых отпускных ценах;
- фактический объем товарной продукции при плановой структуре и плановых отпускных ценах;
- фактический объем товарной продукции, рассчитанный по плановым отпускным ценам;
- фактический объем товарной продукции, рассчитанный по фактическим отпускным ценам.

Все полученные для анализа данные сводим в табл. 6.9 и используем для оценки влияния рассматриваемых факторов.

Исходные данные для оценки факторов, влияющих на себестоимость продукции

Затраты (полная себестоимость)						Объем товарной продукции		
Показатели	Формула для расчета	Переменные затраты, руб.	Постоянные затраты, руб.	Удельные переменные затраты, руб. на руб. товарной продукции	Суммарные затраты на весь объем товарной продукции, руб.	Показатели	Формула для расчета	Сумма, руб.
План		54 567	23 385	0,5684	77 952	План	$\sum (ТП_{i_{пл}} \cdot Ц_{i_{пл}})$	96 000
По плану, пересчитанному на фактический выпуск товарной продукции	$\sum (ТП_{пл} \cdot Z_{v_{пл}}) \times I^N + И_{пост_{пл}}$	$96\ 000 \cdot 0,5684 \times 1,026 = 55\ 987$	23 385		79 372	Фактический объем товарной продукции при плановой структуре и плановых ценах	$\sum (ТП_{ф_{пл}} \cdot Ц_{i_{пл}})$	98 500
По плановому уровню затрат и фактическому объему товарной продукции, рассчитанному по плановым ценам	$\sum (ТП_{ф} \cdot П_{пл}) \times Z_{v_{пл}} + И_{пост_{пл}}$	$100\ 800 \cdot 0,5684 = 57\ 295$	23 385	80 640		Фактический объем товарной продукции, рассчитанный по плановым ценам	$\sum (ТП_{ф} \cdot Ц_{пл})$	100 800
Фактические затраты при плановом уровне постоянных расходов	$\sum (ТП_{ф} \cdot Ц_{ф}) \times Z_{v_{ф}} + И_{пост_{пл}}$	59 338	23 385	82 723		Фактический объем товарной продукции, рассчитанный по фактическим ценам	$\sum (ТП_{ф} \cdot Ц_{ф})$	104 300
Фактические затраты	$\sum (ТП_{ф} \cdot Ц_{ф}) \times Z_{v_{ф}} + И_{пост_{ф}}$	59 338	24 830	84 168				

Обозначения: $ТП_{пл}$ и $ТП_{ф}$ — соответственно плановый и фактический объемы товарной продукции; $Ц_{пл}$ и $Ц_{ф}$ — соответственно плановая и фактическая отпускные цены товарной продукции; $Z_{v_{пл}}$ и $Z_{v_{ф}}$ соответственно плановые и фактические удельные переменные затраты на единицу продукции; $И_{пост_{пл}}$ и $И_{пост_{ф}}$ — соответственно плановые и фактические суммарные постоянные затраты.

Т а б л и ц а 6.9

**Влияние факторов на изменение себестоимости
на 1 руб. товарной продукции**

Показатели и расчет	Факторы				
	Объем произ- водства	Структу- ра произ- водства	Уровень удельных переменных затрат	Сумма постоян- ных расходов	Отпуск- ные цены на про- дукцию
План $77\ 952/96\ 000 =$ $= 81,20$	96 000	пл.	0,5684	23 385	пл.
Изменение объе- ма выпускаемой продукции $79\ 372/98\ 500 =$ $= 81,17$					
Изменение струк- туры выпускае- мой продукции $80\ 640/100\ 800 =$ $= 80,0$		100 800	0,5684	23 385	пл.
Изменение уров- ня удельных пе- ременных затрат $82\ 723/100\ 800 =$ $= 82,06$		100 800	0,5689	23 385	пл.
Изменение сум- мы постоянных затрат $84\ 168/100\ 800 =$ $= 83,50$		100 800	0,5689	24 830	пл.
Изменение сред- него уровня оп- товых цен $84\ 168/104\ 300 =$ $= 80,70$		104 300	0,5689	24 830	факт.
Влияние факто- ров	$81,17-81,2=$ $= -0,03$	$80-81,17=$ $= -1,17$	$82,06-80=$ $= 2,06$	$83,5-82,06=$ $= 1,44$	$80,70-83,5=$ $= -2,8$

Проверка:

Общее изменение себестоимости $= 80,7 - 81,2 = -0,5$.

Сумма факторов $(-0,03 - 1,17 + 2,06 + 1,44 - 2,8) = -0,5$.

Основные термины и понятия

Внереализационные расходы — штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, другие долги, не реальные для взыскания и др.

«**Директ-кост**» — система формирования себестоимости, при которой все переменные производственные затраты относятся к затратам на продукт, а все постоянные производственные затраты рассматриваются как затраты отчетного периода (периодические).

Затраты характеризуют в денежном выражении объем вещественных и финансовых ресурсов, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, которые трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Затраты на продукт — производственные затраты, которые относятся к законченной производством продукции. Они формируют производственную себестоимость готовой продукции и стоимость незавершенного производства.

Затраты периода — текущие затраты, которые не поддаются инвентаризации, относятся к периоду, а не к определенному объему производства и связаны с получением в течение периода услуг.

Издержки явные (расчетные) — выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг.

Издержки альтернативные (вмененные) — упущенная выгода предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д.

Метод полного распределения затрат («абсорбшен-костинг») — на себестоимость продукции относятся переменные и постоянные затраты. Тем самым запасы незавершенного производства и готовой продукции также «абсорбируют» все производственные затраты — переменные и постоянные.

Операционные расходы включают расходы, связанные: с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; с участием в уставных капиталах других организаций; с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции.

Показный метод калькулирования себестоимости — затраты на производство учитываются на изделие или на группу изделий, входящих в заказ. Используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве при изготовлении уникальной или выполняемой по специальному заказу продукции. Объектом учета и калькулирования затрат является производственный заказ, фактическая себестоимость которого определяется после его завершения.

Попередельный метод калькулирования себестоимости находит применение в массовом производстве с коротким, но законченным технологическим циклом, когда выпускаемая предприятием продукция однородна по исходному материалу и характеру обработки.

Процессный метод калькулирования себестоимости применяют организации с массовым типом производства, непродолжительным производственным циклом, ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции, общей единицей измерения и калькулирования.

Практическая мощность — теоретическая мощность за вычетом технологических и социальных перерывов рабочего времени, предусмотренных в нормативах (простой машин, оборудования для замены инструмента, ремонта, обслуживания, перерывов для рабочих).

Производственная мощность — максимально возможный объем производства организации при данных реально существующих объемах производственных ресурсов. Выражается посредством различных измерителей: общей (суммарной) величиной человеко-часов, машино-часов или количеством единиц продукции.

Расходы — финансовые затраты на получение доходов в течение определенного периода.

Расходы по обычным видам деятельности — расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров.

«Стандарт-кост» — система формирования себестоимости по нормативным (стандартным) затратам.

Теоретическая мощность — максимально возможный выпуск продукции, которого может достичь подразделение или организация в целом, если все машины и оборудование будут функционировать в оптимальном режиме без непроизводительных потерь рабочего времени.

Управление затратами — деятельность, направленная на формирование и контроль затрат, обеспечение их экономии, повышение эффективности использования производственных ресурсов с целью максимизации стоимости организации путем получения прибыли.

Управление по отклонениям — управление затратами по разнице между нормативными и фактическими затратами.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОДАЖ

7.1. Операционный анализ затрат на базе маржинального дохода

В основе концепции маржинальных затрат лежат графики маржинальной прибыли и рентабельности производства, анализируются возможные последствия изменений объемов производства, доходов, затрат и прибыли.

Анализ затрат во взаимосвязи с объемом производства, себестоимостью и прибылью называется *операционным анализом*. Необходимым условием получения прибыли является уровень развития производства, обеспечивающий превышение выручки от реализации по сравнению с затратами (издержками) на производство и сбыт продукции.

Анализ соотношений «затраты — объем производства — прибыль» отвечает на следующие вопросы.

1. Какой объем продаж необходим организации для достижения безубыточности?
2. Какой объем продаж позволит достичь ожидаемого объема прибыли?
3. Какую прибыль можно получить при заданном уровне увеличения объема продаж?
4. Какое влияние на сумму прибыли окажет изменение в цене продукции, переменных и постоянных затратах, а также объеме производства?
5. Какова должна быть минимальная критическая цена продукции, которая обеспечит предприятию безубыточность?

Оптимизация прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного притока оперативной информации не только о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах и т.п., но и о формировании затрат на производство и реализацию продукции. Эта информация опирается на систему производственного учета расходов по местам возникновения затрат, выявление отклонений расхода ресурсов от стандартных норм, данные о калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, учет результатов реализации по видам изделий.

Теоретической базой анализа оптимизации затрат служит рассмотренная выше система учета прямых издержек с помощью системы «Директ-кост». Аналитические возможности системы позволяют принимать ряд оперативных управленческих решений: по оптимизации прибыли и ассортимента выпускаемой продукции; определению границ ценообразования новой продукции; расчету вариантов изменения производственной мощности предприятия; оценке эффективности производства (приобретения) полуфабрикатов; оценке эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования.

Как известно, сущность системы «Директ-кост» заключена в разделении производственных затрат на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства.

Переменные затраты изменяются прямо пропорционально уровню производственной деятельности. Совокупные переменные затраты имеют линейную (прогрессивную или регрессивную) зависимость от объема производства, а переменные затраты на единицу продукции являются величиной постоянной. Характер их поведения представлен на рис. 7.1.

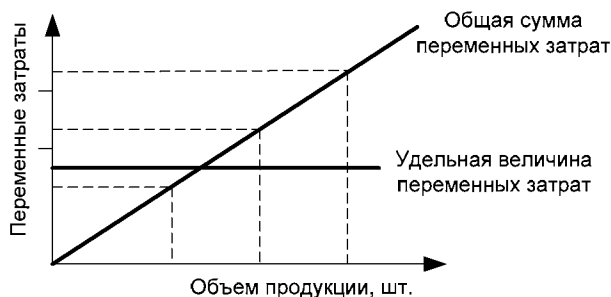


Рис. 7.1. Динамика переменных затрат при изменении объема продукции

Сумма *постоянных затрат* остается неизменной при увеличении либо уменьшении объема производства в течение периода, когда не изменяются условия производства (удельная величина постоянных расходов с ростом объема производства снижается). Схема поведения постоянных затрат при изменении объема производства представлена на рис. 7.2.

Постоянные затраты — это та часть затрат определенного периода, общая сумма которых не изменяется при колебаниях объема производства и продаж. Примерами таких затрат являются арендная плата за помещение, амортизационные отчисления по зданиям, сооружениям и оборудованию, заработная плата менед-

жеров и руководителей организаций. Эти расходы могут возрасти с течением времени, но не прямо пропорционально изменению объема производства.

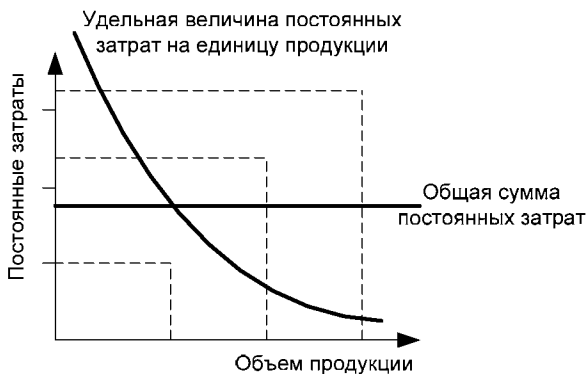


Рис. 7.2. Динамика постоянных затрат при изменении объема продукции

Если общая сумма постоянных затрат не изменяется, то сумма постоянных расходов на единицу продукции уменьшается при увеличении объема производства и возрастает при его уменьшении.

Есть затраты, которые нельзя классифицировать ни как переменные, ни как постоянные.

Полупеременные затраты состоят из запланированных (постоянных) затрат на материально-техническое обеспечение и переменных затрат того же вида, которые зависят в определенной мере от объема производства. Например, плата за услуги связи включает постоянную составляющую (абонентскую плату) и переменные расходы (по оплате междугородных разговоров).

Полупостоянные, или дискретно (ступенчато) возрастающие, затраты являются постоянными для конкретного объема производства, а затем возрастают на некоторую величину и вновь не изменяются в течение определенного периода. Примером таких затрат являются коммерческие расходы по реализации продукции организации или амортизационные отчисления по оборудованию: пока производственной мощности достаточно, эти затраты постоянны; при расширении производства и приобретении нового оборудования амортизационные отчисления ступенчато возрастают и в течение некоторого периода остаются вновь неизменными (постоянными, но на более высоком уровне).

Для применения метода операционного анализа формализуем процедуру образования затрат.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Общие затраты на производство ($I_{\text{общ}}$) для конкретных условий состоят из постоянных (I_{cons}) и переменных (I_{var}) частей:

$$I_{\text{общ}} = I_{\text{cons}} + I_{\text{var}}$$

или в расчете себестоимости одного изделия ($S_{\text{ед}}$)

$$S_{\text{ед}} = I_{\text{cons}} / N + I_{\text{var}} / N,$$

где N — объем производства (количество единиц изделия);
 I_{cons} / N — постоянные затраты на единицу изделия (продукции);
 I_{var} / N — переменные затраты на единицу изделия (ставка переменных расходов на единицу изделия).

Для построения уравнения общих затрат и деления их на постоянную и переменную части по методу высшей и низшей точек используется следующий алгоритм:

- по данным об объемах производства и затратах за период отбирают максимальные и минимальные значения объема и затрат на производство изделия;
- определяют разность между максимальным и минимальным уровнями объема производства и затрат;
- находят среднюю ставку переменных расходов на изделие путем отнесения полученной разницы между максимальным и минимальным значениями затрат за установленный период к разнице в уровнях объема производства за тот же период;
- рассчитывают общую величину переменных затрат на максимальный/минимальный объем производства путем умножения средней ставки таких затрат на соответствующий объем производства;
- определяют общую величину постоянных затрат как разность между всеми затратами и величиной переменных затрат;
- в итоге составляют уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость колебания общих затрат от изменения объема производства.

Проиллюстрируем порядок расчетов на конкретном примере. В табл. 7.1 приведены исходные данные об объеме производства и затратах за анализируемый период (по месяцам).

Из таблицы видно, что максимальный объем производства в единицу времени (например, в день) за период составляет 170 шт. изделий, минимальный — 100 шт. Соответственно максимальные и минимальные затраты на производство составили 98 тыс. руб. и 70 тыс. руб. Разность в уровнях объема производства составляет $(170 - 100) = 70$ шт., а в уровнях затрат $(98 - 70) = 28$ тыс. руб.

Удельные затраты на одно изделие ($Z_{\text{ед}}$) определяются так:

$$\begin{aligned} Z_{\text{ед}} &= \sqrt[12]{0,7 \cdot 0,71 \cdot 0,73 \cdot 0,69 \cdot 0,7 \cdot 0,68 \cdot 0,68 \cdot 0,66 \cdot 0,73 \cdot 0,7 \cdot 0,57 \cdot 0,67} = \\ &= \sqrt[12]{0,010436591837} = 0,6837. \end{aligned}$$

Исходные данные об объеме производства и затрат

Месяцы наблюдения	Объем производства (количество изделий, шт.) q	Затраты на производство (тыс. руб.) $Z_{общ}$	Удельные затраты на одно изделие (тыс. руб.) $Z_{ед.}$
1	100	70	0,70
2	120	85	0,71
3	110	80	0,73
4	130	90	0,69
5	124	87	0,70
6	121	82	0,68
7	136	93	0,68
8	118	78	0,66
9	124	90	0,73
10	120	84	0,70
11	170	98	0,57
12	138	93	0,67
Итого	1511	1030	
В среднем по всем наблюдениям	126	85,8	0,6837

Средняя ставка переменных затрат на одно изделие составляет (28 000 руб. : 70 изделий) = 400 руб. Общая величина переменных затрат на минимальный объем производства равна (100 · 400 руб.) = 40 тыс. руб., а на максимальный объем — (170 изделий · 400 руб.) = 68 тыс. руб.

Общая величина постоянных затрат определяется как разность между всеми затратами на максимальный (минимальный) объем производства и переменными затратами. Для нашего примера она составит 30 тыс. руб. (70 – 40 или 98 – 68).

Уравнение затрат для данного примера имеет вид

$$Z_{общ} = 30 + 0,4 q.$$

Графически уравнение затрат отображается прямой линией, проходящей через три характерные точки (рис. 7.3). На оси ординат (затраты на производство) линия проходит через точку, соответствующую величине постоянных затрат. Линия постоянных затрат параллельна оси абсцисс (объем производства). Линия затрат проходит также через точки пересечения максимального объема выпуска с соответствующими значениями общих затрат на производство.

Степень реагирования издержек производства на изменение объема продукции может быть оценена с помощью *коэффициента реагирования затрат*, который вычисляется по формуле

$$K = \frac{\Delta Z_{\text{общ}}}{\Delta q},$$

где K — коэффициент реагирования затрат на изменение объема производства;

$\Delta Z_{\text{общ}}$ — изменение затрат за период, %;

Δq — изменение объема производства, %.

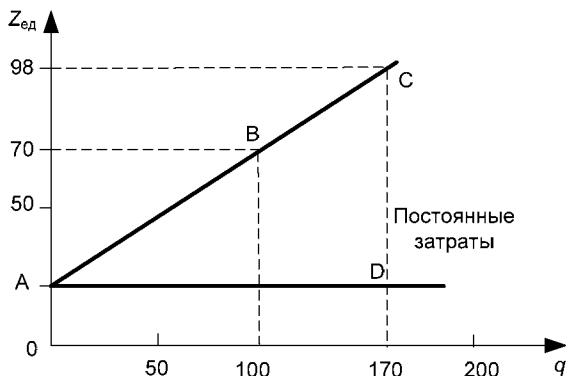


Рис. 7.3. Зависимость изменения затрат от объема выпуска продукции

Для постоянных расходов коэффициент реагирования затрат равен нулю ($K_{\text{рз}} = 0$). В зависимости от значения коэффициента реагирования выделяют следующие виды затрат (табл. 7.2).

Т а б л и ц а 7.2

Зависимость типовых хозяйственных ситуаций от значения коэффициента реагирования затрат

Значение коэффициента реагирования затрат	Характер затрат
$K = 0$	Постоянные
$0 < K < 1$	Дегрессивные
$K = 1$	Пропорциональные
$K > 1$	Прогрессивные

В табл. 7.3 представлены различные варианты поведения затрат в зависимости от изменения объема производства. Общие затраты складываются из суммы постоянных затрат ($K = 0$) и переменных затрат ($K > 0$).

Условные варианты поведения затрат в зависимости от изменения объема производства

Объем производства продукции, ед.	Варианты изменения затрат в расчете на единицу продукции, тыс. руб.			
	$K = 0$	$K = 0,8$	$K = 1$	$K = 1,5$
10	1,0	4,0	4,0	4,0
20	0,5	3,2	4,0	6,0
30	0,33	3,16	4,0	9,0
40	0,25	2,69	4,0	13,5
50	0,20	2,16	4,0	20,2
60	0,16	1,72	4,0	30,3
70	0,14	1,37	4,0	45,5

Из таблицы видно, что общие затраты для всех вариантов при объеме производства 10 ед. совпадают и равны 50 тыс. руб. ($1 \cdot 10 + 4 \cdot 10$). При росте объема производства до 70 ед. и пропорциональном росте затрат ($K = 1$) общие затраты составят 290 тыс. руб. ($0,14 \cdot 70 + 4 \cdot 70$). При прогрессивном росте затрат ($K = 1,5$) общие затраты составят 3195 тыс. руб. ($0,14 \cdot 70 + 4,55 \cdot 70$). Дегрессивное изменение затрат ($K = 0,8$) даст общие затраты в сумме 106 тыс. руб. На рис. 7.4 дано графическое изображение поведения затрат в зависимости от изменения объема производства. Аналогично можно построить график поведения затрат в расчете на единицу продукции.

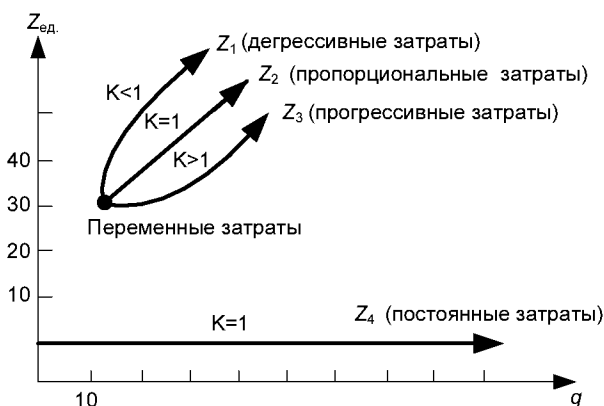


Рис. 7.4. Варианты изменения затрат в зависимости от объема выпуска продукции

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Для обеспечения снижения себестоимости и повышения прибыльности работы предприятия темпы снижения дегрессивных затрат должны превышать темпы роста прогрессивных и пропорциональных затрат.

Важным аспектом анализа постоянных затрат является деление их на полезные и бесполезные («нулевые»). Это деление связано со скачкообразным изменением большинства производственных ресурсов. Например, предприятие не может приобрести полстанка. В связи с этим затраты ресурсов растут не непрерывно, а скачкообразно, в соответствии с размером того или иного потребляемого ресурса. Таким образом, постоянные затраты можно представить как сумму полезных затрат и бесполезных, не используемых в производственном процессе:

$$Z_{\text{общ}} = Z_{\text{полезн}} + Z_{\text{бесполезн}}.$$

Величину полезных и бесполезных затрат можно исчислить, имея данные о максимально возможном (q_{max}) и фактическом объемах производимой продукции ($q_{\text{факт}}$):

$$Z_{\text{бесполезн}} = (q_{\text{max}} - q_{\text{факт}}) \cdot \frac{Z_{\text{const}}}{q_{\text{max}}};$$

$$Z_{\text{полезн}} = q_{\text{факт}} \cdot \frac{Z_{\text{const}}}{q_{\text{max}}}.$$

Анализ и оценка бесполезных затрат дополняются изучением всех непроизводительных расходов предприятия.

Деление затрат на постоянные и переменные, а постоянных — на полезные и бесполезные является первой особенностью системы «Директ-кост». Ценность такого разделения состоит в постановке рационального управленческого учета и повышении качества оперативных данных о прибыли.

7.2. Расчет маржинального дохода, порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности

Экономическое содержание маржинального дохода — покрытие предприятием постоянных расходов, которые оно несет в любом случае, даже когда $N = 0$. Это вклад предприятия в обеспечение прибыли. Предприятие получит прибыль только после возмещения постоянных затрат за счет дохода от реализации продукции. Чем выше постоянные затраты, тем больше необходимо продать продукции или сократить постоянные расходы, чтобы получить прибыль.

Маржинальный доход представляет разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами или сумму посто-

янных расходов и прибыли от реализации. Данная посылка позволяет строить многоступенчатые отчеты для целей углубленного анализа.

Принципиальная модель отчета для анализа прибыли имеет следующий вид (пример условный):

Объем реализации	1500
Переменные затраты	1000
Маржинальный доход	500
Постоянные расходы	300
Прибыль от реализации	200

Многоитерационность представления отчета о доходах — главная особенность системы «Директ-костинг». Так, если в приведенной модели отчета переменные затраты подразделить на прямые производственные и накладные производственные, то отчет станет трехступенчатым. В этом случае сначала определяется первичный производственный маржинальный доход, затем маржинальный доход в целом и в завершение — прибыль от реализации, т.е.:

Объем реализации	1500
Переменные прямые производственные затраты	900
Производственный маржинальный доход I	600
Переменные накладные производственные затраты	100
Маржинальный доход II	500
Постоянные расходы	300
Прибыль от реализации	200

Аналитические возможности системы «Директ-костинг» раскрываются наиболее полно при исследовании взаимосвязи себестоимости с объемом реализации продукции и прибылью. Рассмотрим исходное уравнение для анализа. Объем реализации продукции, или выручка (N), связан с себестоимостью (Z) и прибылью от реализации (Π) и представлен следующим соотношением:

$$N = Z + \Pi.$$

Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли представлена на рис. 7.5.

Если предприятие работает с прибылью, то значение $\Pi > 0$, а если с убытком, тогда $\Pi < 0$. Если $\Pi = 0$, то нет ни прибыли, ни убытка, а выручка от реализации равна затратам. Момент перехода из одного состояния в другое (при $\Pi = 0$) называется *критической точкой*. Она примечательна тем, что позволяет получить оценку объема производства, цены изделия, выручки, уровня постоянных расходов и других показателей исходя из требований равновесного финансового состояния предприятия. Для критической точки имеем:

$$N = Z_{\text{общ}} \text{ или } N = Z_{\text{const}} + Z_{\text{var}},$$

где N — объем производства продукции в стоимостном выражении;
 $Z_{\text{общ}}$ — полная себестоимость продукции (затраты на производство);

Z_{const} — постоянные затраты;
 Z_{var} — переменные затраты;
 $K_{кр}$ — точка критического объема производства.

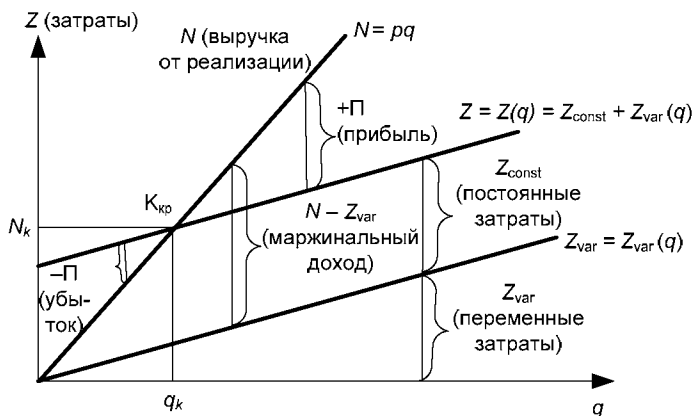


Рис. 7.5. Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы изделия (p) и количества проданных единиц (q), а переменные затраты пересчитать на единицу изделия, то получим развернутое уравнение:

$$p \cdot q = Z_{const} + \tilde{Z}_{var} \cdot q,$$

где Z_{const} — постоянные затраты на весь объем производства продукции;
 \tilde{Z}_{var} — переменные затраты на единицу изделия.

$$\left(\tilde{Z}_{var} = \frac{Z_{var}}{N} \right).$$

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

1. Расчет критического объема производства:

$$q_k \cdot (p - \tilde{Z}_{var}) = Z_{const}; \quad q_k = \frac{Z_{const}}{p - \tilde{Z}_{var}} = \frac{Z_{const}}{M_d},$$

где q_k — критический объем производства продукции (количество единиц изделий);

M_d — маржинальный доход, руб.

2. Расчет критического объема выручки (реализации). Для определения этого показателя используется уравнение точки безубыточно-

сти. Умножив левую и правую части предыдущего уравнения на цену (p), получим вторую формулу:

$$q_k = \frac{Z_{\text{const}}}{p - Z_{\text{var}}}; \quad p \cdot q_k = \frac{p \cdot Z_{\text{const}}}{p - \tilde{Z}_{\text{var}}} = N_k,$$

где N_k — критический объем реализации в стоимостном выражении.

Если объем реализации представить как произведение цены (p) на объем продукции в натуральном выражении (q), то точка критического объема производства (q_k) определяется следующим образом:

$$q_k = \frac{Z_{\text{const}}}{(p - \tilde{Z}_{\text{var}})}.$$

Для расчета критического объема реализации при условии изменения величины маржинального дохода используется соотношение:

$$M_{d_0} \cdot q_0 = M_{d_1} \cdot q_1,$$

откуда следует, что

$$d_1 = \frac{M_{d_0} \cdot q_1}{M_{d_1}},$$

где 0 — индекс значения показателя в базисном периоде;

1 — индекс значения показателя в отчетном периоде.

Модели анализа безубыточности обладают богатыми управленческими возможностями. На их основе можно определить:

- рост (уменьшение) прибыли ($\Delta\Pi$) при разных вариантах изменения объема реализации путем использования формулы:

$$\Delta\Pi = \Delta N(1 - d_{Z_{\text{var}}});$$

- объем реализации, обеспечивающий получение необходимой прибыли ($N_{\text{необ}}$):

$$N_{\text{необ}} = \frac{Z_{\text{const}} + \Pi_{\text{необ}}}{1 - d_{\tilde{Z}_{\text{var}}}};$$

- влияние изменения уровня постоянных и переменных расходов на прибыль ($\Delta\Pi_p$):

$$\Delta\Pi_p = -\Delta Z_{\text{const}} - \Delta Z_{\text{var}} N;$$

- критическую цену реализации продукции (Π_k):

$$\Pi_k = \frac{Z_{\text{const}}}{d + Z_{\text{var}}}.$$

Показатель финансовой безопасности (запас финансовой прочности) представляет разность между фактическим уровнем продаж

и его критическим объемом. Это величина, после достижения которой возможно снижение объема выручки от реализации и появление убытков. Запас финансовой прочности рассчитывается в абсолютной величине и долях процентов от ожидаемого объема продаж:

$$\text{Показатель} \\ \text{финансовой} \\ \text{безопасности} = \frac{\text{Ожидаемый} \\ \text{объем продаж} - \text{Критический} \\ \text{объем продаж}}{\text{Ожидаемый} \\ \text{объем продаж}}$$

Этот показатель безопасности выполняет роль индикатора операционного риска. Чем он выше, тем безопаснее ситуация, так как риск снижения точки равновесия меньше.

Чем ниже точка равновесия продаж, тем при прочих равных условиях меньше риск ведения дела и более надежно инвестирование.

Аналитическая ценность от применения в планировании прибыли методов анализа безубыточности вытекает из следующих положений.

1. Изменение как продажной цены, так и переменных затрат на единицу продукции приводит к колебаниям маржинальной прибыли, коэффициента маржинальной прибыли либо точки равновесия.

2. Если объем продаж становится выше точки равновесия, то производство продукции с более высокой удельной маржинальной прибылью или большим коэффициентом маржинальной прибыли способно обеспечить большую прибыль.

3. Чем ниже точка равновесия продаж, тем при прочих равных условиях меньше риск ведения дела и более безопасно инвестирование средств.

4. Высокий показатель безопасности сопряжен с низким операционным риском, так как резкий спад в объеме продаж произойдет до наступления убытков.

5. На основе отчета о прибылях и убытках, маржинальной прибыли и программного обеспечения в виде электронных таблиц реально просчитать ряд ситуативных сценариев и вариантов решений.

6. Для организации, имеющей многономенклатурное производство, структура продаж куда важнее, чем занятая ею доля рынка. Ориентир на производство продукции с высоким показателем маржинальной прибыли способствует максимизации совокупной прибыли организации.

При *анализе безубыточности* следует учитывать ряд допущений:

а) продажная цена за единицу продукции постоянна для всего прогнозируемого периода производственной деятельности;

б) все затраты можно точно разделить на постоянные и переменные;

в) величина переменных затрат на единицу продукции неизменна;

г) с изменением объема производства меняются только суммарные переменные затраты;

д) предполагается, что реализуется только единственное изделие или номенклатура изделий принимается постоянной;

е) товарно-материальные запасы не должны различаться по периодам;

ж) объем производства — единственный фактор, влияющий на величину переменных затрат;

з) решения принимаются только в диапазоне объема производства, который отражает тот уровень производства, который предприятие поддерживало в прошлом и для которого есть информация по издержкам.

7.3. Операционный рычаг и оценка его эффекта

Создание и функционирование любого предприятия представляет собой процесс инвестирования финансовых ресурсов на долгосрочной основе с целью извлечения прибыли. Процесс управления активами, направленный на рост прибыли, связан с понятием рычага (левериджа), который представляет собой коэффициент (мультипликатор), небольшое изменение которого приводит к существенному изменению результативных показателей. Существуют три вида рычага (левериджа), определяемых на основе перекомпоновки и детализации статей отчета о финансовых результатах (табл. 7.4).

Логика такой перегруппировки заключается в следующем. Чистая прибыль — разница между выручкой и расходами производственного и финансового характера. Они не взаимозаменяемы, однако величиной и долей каждой из этих составляющих расходов можно управлять.

Т а б л и ц а 7.4

Взаимосвязь доходов и эффекта рычага (левериджа)

1) Эффект операционного рычага (производственный леверидж)	Доход от реализации (без сумм НДС и акцизов) – Затраты на производство реализованной продукции + Сальдо доходов и расходов от прочей реализации и внереализационных операций = Прибыль до выплаты процентов и налогов	3) Полный эффект рычага (производственно-финансовый леверидж)
2) Эффект финансового рычага (финансовый леверидж)	– Проценты по долгосрочным ссудам и займам = Налогооблагаемая прибыль – Налог и прочие обязательные платежи из прибыли = Чистая прибыль	

Величина чистой прибыли зависит от многих факторов. На нее оказывают влияние: рациональное использование предоставленных предприятию финансовых ресурсов, структура источников финансирования. Первое находит отражение в объеме и структуре основных и оборотных средств и в эффективности их использования. Второй момент проявляется в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования.

Использование заемных средств связано с определенными издержками. Оптимизация сочетания собственных и привлеченных долгосрочных финансовых ресурсов влияет на прибыль. Эта взаимосвязь — категория финансового рычага. *Финансовый рычаг* — потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов.

Исходным в данной схеме является операционный (производственный) рычаг, отражающий взаимосвязь между совокупной выручкой предприятия, его валовым доходом и расходами производственного характера. К последним относятся совокупные расходы предприятия, уменьшенные на величину расходов по обслуживанию внешних долгов.

Финансовый рычаг увязывает воедино чистую прибыль и величину доходов до выплаты процентов и налогов (для краткости — валовой доход). Обобщающим понятием является *производственно-финансовый рычаг*, отражающий взаимосвязь трех показателей: выручки, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли. Анализ этой взаимосвязи выполняется с помощью специального метода, известного в финансовом анализе как метод «мертвой точки».

Метод «мертвой точки» Производственная деятельность предприятия сопровождается расходами. Возможны два варианта учета затрат на производство и реализацию продукции:

- традиционный для отечественной экономики, т.е. исчисление себестоимости продукции путем группировки расходов на прямые и косвенные;
- используемый в экономически развитых странах с группировкой затрат на переменные (производственные), которые изменяются пропорционально объему производства, и постоянные, остающиеся стабильными при изменении объема производства.

Такое деление расходов условно. Более правильным было бы выделение постоянных, полупеременных и переменных расходов (рис. 7.6).

Метод «мертвой точки» (или критического объема продаж) применительно к оценке и прогнозированию эффекта рычага заключается в определении для каждой конкретной ситуации объема

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

выпуска, характеризующего безубыточную деятельность. В зависимости от оценки эффекта — производственного или финансового рычага «безубыточная деятельность» имеет разную интерпретацию. В первом случае она обеспечивает валовой доход, который при неблагоприятных условиях может полностью пойти на оплату процентов по ссудам и займам. При анализе финансового рычага валового дохода — это прибыль.

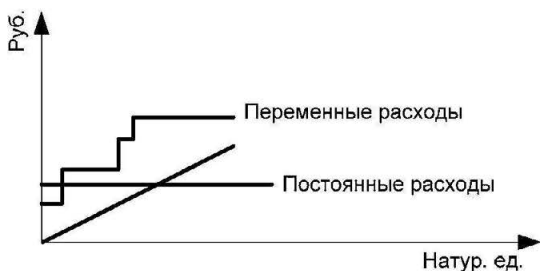


Рис. 7.6. Виды расходов и их динамика

Возможно построение модели зависимости рассматриваемых показателей графическое или аналитическое. Графический вариант модели представлен на рис. 7.7.

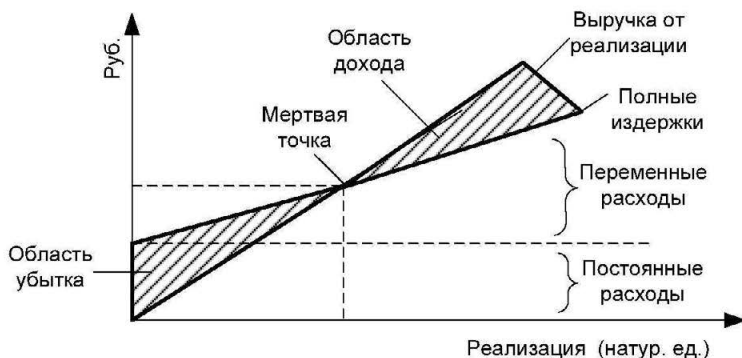


Рис. 7.7. График расчета «мертвой точки»

Из графического построения выручки, расходов и объема выпуска продукции видна их прямо пропорциональная зависимость. Но само предположение условно. Многочисленные исследования показали, что, строго говоря, зависимость имеет нелинейный характер, поэтому график может быть трансформирован следующим образом (рис. 7.8).

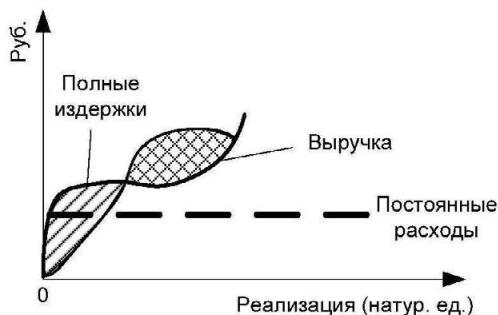


Рис. 7.8. Графическое представление нелинейной зависимости показателей

Данная зависимость показывает, что область дохода не является неограниченной, при достижении определенного объема производства ее дальнейшее расширение становится экономически неэффективным. С логической точки зрения такое поведение анализируемых показателей реально и оправданно. Что касается их практического построения, то оно затруднено, поскольку требует тщательного разделения издержек по видам.

Аналитический вид расчетной модели основан на базовой формуле:

$$N = Z_{\text{var}} + Z_{\text{const}} + \Pi.$$

В связи с тем, что анализ основан на принципе прямо пропорциональной зависимости показателей, имеем:

$$Z_{\text{var}} = K \cdot N,$$

где K — коэффициент пропорциональности.

Используя эту формулу и принимая условие, что критическим считается объем реализации, где прибыль равна нулю, имеем:

$$N_{\text{к}} = K \cdot Z_{\text{общ}} + Z_{\text{const}},$$

где $N_{\text{к}}$ — критический объем реализации в стоимостном выражении.

Таким образом, $N_{\text{к}} = Z_{\text{const}} / (1 - K)$.

Представим эту формулу с использованием натуральных единиц измерения, для чего введем следующие дополнительные обозначения:

q — объем реализации в натуральном выражении;

p — цена единицы продукции;

w — переменные производственные расходы на единицу продукции;

$q_{\text{к}}$ — критический объем продаж в натуральных единицах.

Преобразование позволяет определить критический объем продаж в натуральных показателях:

$$Q_{\text{к}} = Z_{\text{const}} / (p - w).$$

Знаменатель дроби — удельный маржинальный доход [$M_d = (p - w)$].

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Эту формулу легко преобразовать в формулу определения объема реализации в натуральных единицах (q_j), обеспечивающего ожидаемый валовой доход (Π).

$$q_j = (Z_{\text{const}} + \Pi) / (p - w).$$

Эффект операционного рычага (Θ_{op}) определяется формулой

$$\Theta_{\text{op}} = \frac{T_{\Pi}}{T_q}.$$

где T_{Π} — темп изменения прибыли, %;

T_q — темп изменения объема реализации в натуральных единицах, %.

Проведем преобразования:

$$p \cdot q = w \cdot q + I_{\text{const}} + \Pi, \quad \text{или} \quad w \cdot q = I_{\text{const}} + \Pi.$$

Величина операционного рычага (P_{op}) определяется следующим образом:

$$P_{\text{op}} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Прибыль от реализации}}.$$

Экономический смысл операционного рычага — показать степень чувствительности валового дохода предприятия к колебаниям объема производства. Для предприятия с высоким уровнем эффекта операционного рычага незначительное изменение объема производства может сопровождаться существенным варьированием валового дохода. Значение показателя непостоянно и зависит от уровня объема производства. Максимальное значение он имеет в случаях, когда объем производства прирастает незначительно по сравнению с критическим объемом продаж. Столь же резким скачком характеризуется валовой доход, базовое значение которого близко к нулю.

Пространственные сопоставления уровней эффекта операционного рычага (левериджа) возможны для предприятий, имеющих одинаковый базовый уровень выпуска. Более высокое значение эффекта у предприятий с более высоким уровнем технической оснащенности. Чем выше уровень условно-постоянных расходов по отношению к переменным расходам, тем выше эффект операционного рычага.

Организации с более высоким эффектом операционного рычага считаются более рискованными с позиции производственного риска, который понимается как риск неполучения валового дохода из-за невозможности покрыть свои расходы.

Основные термины и понятия

Запас финансовой прочности — разность между фактическим уровнем продаж и его критическим объемом, после достижения которого возможно снижение объема выручки от реализации и появление убытков.

Коэффициент реагирования затрат отражает степень реагирования прироста общих издержек производства на изменение объема продукции.

Маржинальный доход (прибыль) — мера оценки способности предприятия покрывать постоянные издержки и формировать после их возмещения прибыль от реализации продукции.

Операционный анализ — метод анализа затрат во взаимосвязи с объемом производства и прибыли.

Операционный рычаг — мультипликатор, показывающий, во сколько раз темпы прироста прибыли больше (меньше) темпов прироста объема реализации продукции. Зависит от объема и структуры основных и оборотных средств, эффективности их использования, доли постоянных затрат в общей сумме расходов. Чем выше уровень условно-постоянных расходов по отношению к переменным расходам, тем выше эффект операционного рычага.

Переменные затраты в совокупности изменяются пропорционально объему производственной деятельности. Переменные затраты на единицу продукции — величина постоянная.

Полупеременные (условно-переменные) затраты — сумма запланированных затрат на определенный вид деятельности и переменных затрат того же вида, которые зависят в определенной мере от объема производства.

Полупостоянные (условно-постоянные), или дискретно (ступенчато) возрастающие, затраты являются постоянными для конкретного объема производства, а затем возрастают на некоторую величину и вновь не меняются в течение определенного периода.

Постоянные затраты в совокупности остаются неизменными при увеличении либо уменьшении объема производства в течение периода, когда не изменяются условия производства. Удельная величина постоянных расходов с ростом объема производства снижается.

Производственно-финансовый рычаг — обобщающая категория, отражающая взаимосвязь трех показателей: выручки, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли.

Финансовый рычаг влияет на чистую прибыль организации путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов, соотношения собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования.

Эффект рычага (левериджа) представляет собой мультипликатор, небольшое изменение которого приводит к существенному изменению результативных показателей.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

8.1. Прибыль как показатель эффекта хозяйственной деятельности

Прибыль — это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Прибыль — особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечная цель развития бизнеса. Ее экономическое значение заключается в том, что она представляет:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности и конкурентоспособности предприятия;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- гарант выполнения предприятием своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса, что является одной из главных внутренних причин банкротства.

Прибыль (убыток), или финансовый результат, представляет собой прирост (уменьшение) собственного капитала организации за отчетный период, полученный ею по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Главная цель управления прибылью — максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. Это означает обеспечение:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- максимальной прибыли, соответствующей ресурсам предприятия и рыночной конъюнктуре;
- оптимального соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимой степенью риска;
- высокого качества формируемой прибыли;
- выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- роста рыночной стоимости предприятия при допустимом уровне риска;
- эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Сказанное определяет задачи анализа финансовых результатов.

Современный бухгалтерский учет ведется в целях составления как финансовой, так и налоговой отчетности. У этих видов отчетности различные пользователи и соответственно различные требования к ее составлению. Если цель финансовой отчетности — дать информацию о состоянии организации тем группам третьих лиц, которые, рискуя собственными средствами, доверяют их организации, то цель налоговой отчетности — дать информацию акционерам, менеджерам и налоговым органам о суммах денежных средств, которые организация должна уплатить в качестве налогов, сборов, обязательных платежей, штрафов, пеней.

Поскольку цели налоговой и финансовой отчетности различны, то разными бывают и оценки одних и тех же объектов учета.

В налоговом учете согласно гл. 25 Налогового кодекса РФ прибыль определяется как показатель, сформированный специально для целей налогообложения по данным налогового учета. Как объект налогообложения прибыль определяется различными способами для трех категорий налогоплательщиков:

- для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через свои постоянные представительства в ней и получающих доходы от источников в Российской Федерации:

$$\text{Налоговая база} = \text{Доходы представительства} - \text{Расходы представительства};$$

- для иных иностранных организаций:

$$\text{Налоговая база} = \sum \text{Доходов, полученных от источников в Российской Федерации};$$

- для российских организаций:

$$\text{Налоговая база} = \sum \text{полученных доходов} - \sum \text{произведенных расходов}.$$

При этом доходы и расходы для целей налогообложения делятся на доходы от реализации продукции и имущественных прав (доходы от реализации) и внереализационные доходы. Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты налогоплательщика. Они подразделяются также на две группы: расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

Классификация прибыли представлена в табл. 8.1.

Т а б л и ц а 8.1

Классификация прибыли хозяйствующего субъекта

<i>Критерий классификации</i>	<i>Виды прибыли</i>
Порядок формирования прибыли	Валовая прибыль Маржинальный доход (маржинальная прибыль) Прибыль до налогообложения Чистая прибыль (нераспределенная прибыль)
Источники формирования прибыли	Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) Прибыль от реализации имущества Внереализационная прибыль
Виды деятельности, где формируется прибыль	Прибыль от обычной деятельности (операционная прибыль) Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
Характер использования прибыли	Капитализированная (нераспределенная прибыль) Прибыль, направленная на дивиденды (потребленная)
Периодичность получения прибыли	Регулярная прибыль Чрезвычайная прибыль

В финансовом учете на первом этапе определяется *валовая прибыль* как разность между выручкой от продажи продукции и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг). Валовая прибыль используется для покрытия коммерческих и управленческих расходов. Она больше названных расходов на величину прибыли от продаж.

С учетом сальдо прочих доходов и расходов (включающих операционные и внереализационные доходы и расходы) определяется *прибыль до налогообложения*.

В экономических расчетах и анализе используются и другие показатели прибыли, различающиеся составом формирующих ее элементов. Так, разница между выручкой и переменными расходами называется *маржинальной прибылью*, а прибыль до уплаты налогов и процентов за пользование заемными средствами — *экономической прибылью*.

После установления отложенных налоговых активов и обязательств рассчитываются текущий налог на прибыль и *чистая прибыль* отчетного периода.

Показатель чистой прибыли — один из наиболее важных показателей финансовой отчетности. Чистая прибыль отражает финансовые результаты деятельности организации. На ее основе формируются различные рейтинги и расчеты финансовых аналитиков, от ее величины зависит курс акций и величина дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным и привилегированным акциям.

Чистая прибыль акционерного общества (АО) представляет собой разницу между его доходами и расходами за вычетом налога на прибыль, который, как отмечалось, рассчитывается по правилам налогообложения. Если затраты превышают сумму выручки, то общество имеет убытки.

Представление доходов и расходов в отчете о прибылях и убытках должно обеспечить заинтересованных пользователей необходимой информацией для принятия бизнес-решений. Поэтому согласно требованиям МСФО 8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике» непосредственно в самом отчете о прибылях и убытках должна быть раскрыта информация о прибыли или убытках от обычной деятельности и чрезвычайных обстоятельств.

Обычная деятельность — это любая деятельность, осуществляемая организацией в виде составной части ее бизнеса, а также связанная с ней деятельность, которой организация занимается в ее продолжение и которая имеет к ней отношение или возникает из нее.

Результаты чрезвычайных обстоятельств — доходы или расходы, возникающие в результате событий или сделок, четко отличимых от обычной деятельности предприятия, частое или повторяющееся появление которых в этой связи не ожидается. Примерами таких доходов и расходов являются результаты экспроприации активов или последствия землетрясений.

Учетная политика организации (предприятия) может меняться в случаях, если:

- изменение учетной политики приведет к улучшению отражений событий или сделок в финансовой отчетности;
- изменения требуются в соответствии с решениями органов, устанавливающих стандарты (МСФО);
- этого требует законодательство.

В соответствии с МСФО 8 следующие действия не являются изменениями учетной политики:

- принятие учетной политики для событий или сделок, отличающихся по существу от ранее происходивших событий и сделок;
- принятие новой учетной политики для событий или сделок, которые не происходили ранее или не были существенными.

Порядок использования прибыли, не подлежащей распределению между акционерами, определяется уставом общества.

Совет директоров решает вопрос о распределении чистой прибыли. Часть ее может направляться на производственное развитие общества, другая — на выплату дивидендов. Остальная прибыль с указанием ее доли отчисляется на выплату процентов по облигациям, а также в резервный фонд, предназначенный для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков, т.е. являющийся страховым по своей природе. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами. Возможны выплаты из чистой прибыли служащим акционерного общества в виде денежных вознаграждений или акций в соответствии с определенным процентом, предусмотренным уставом.

Валовая прибыль рассчитывается по данным формы 2 «Отчет о прибылях и убытках» и представляет разность между выручкой-нетто и себестоимостью реализованной продукции. Последняя включает переменные и постоянные затраты, поэтому данный показатель можно лишь условно использовать для расчета критического объема продаж.

Согласно смешанной схеме формирования прибыли от обычной деятельности по операционному и функциональному стандартам МСФО амортизационные отчисления как основная часть постоянных затрат не включаются в себестоимость реализованной продукции, и валовая прибыль в этом случае равна маржинальному доходу (прибыли), представляющему разницу между выручкой и переменными затратами.

Чрезвычайная прибыль равна разности чрезвычайных доходов и расходов, возникающих как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Бухгалтерская прибыль до налогообложения существенно отличается от налогооблагаемой прибыли, определяемой для целей налогообложения согласно требованиям Налогового кодекса РФ. Для расчета разницы (положительной и отрицательной), трансформирующей налог на прибыль по данным бухгалтерского учета в налог на прибыль по данным налогового учета, в схему формирования прибыли внесены новые категории.

В общем случае схема трансформации представлена на рис 8.1.

Постоянная разница — это доход (или расход), учтенный в бухгалтерском учете, который никогда не включается в состав расходов (доходов) для целей налогообложения, например, представительские расходы, превышающие законодательно установленный норматив.



При этом:



Рис. 8.1. Трансформация налога на прибыль по данным бухгалтерского учета в налог на прибыль по данным налогового учета

Временная вычитаемая разница возникает, когда величина расхода, отраженная в бухгалтерском учете в данном отчетном периоде, превышает сумму расхода, подлежащую включению в состав расходов для целей налогообложения того же периода. Примером могут служить расходы на НИОКР, сумма которых в случае принятия работы в отчетном периоде полностью относится на расходы в бухгалтерском учете, но лишь в размере одной трети учтенной суммы на расходы для целей налогообложения.

Временная налогооблагаемая разница возникает, когда величина расходов, отраженная в бухгалтерском учете в данном отчетном периоде, меньше суммы расходов, подлежащих включению в состав расходов для целей налогообложения того же периода. Примером могут служить амортизационные отчисления объектов основных

средств в случае, когда срок полезного использования в бухгалтерском учете больше, чем для целей налогообложения.

Временные вычитаемые и налогооблагаемые разницы могут иметь как положительное, так и отрицательное значение. Примерный, но достаточно полный перечень всех видов разниц представлен в учебнике «Бухгалтерский учет с элементами налогообложения»¹.

Налог на прибыль — один из наиболее распространенных видов налогов, уплачиваемых организациями. Проблемы учета расчетов по этому налогу во многом сходны для разных стран. Общий порядок отражения в финансовой отчетности расчетов по налогу на прибыль предусмотрен стандартом МСФО 12 «Налоги на прибыль» (последняя редакция 2000 г.).

Чтобы отразить не только текущие, но и будущие налоговые обязательства, применяется механизм *отложенных налогов*. Суть их заключается в том, что организация должна признать в отчетности отложенное обязательство по уплате налогов, если возмещение стоимости какого-либо актива или урегулирование какого-то обязательства приведет к увеличению или уменьшению налоговых платежей в будущих периодах. Это приводит к возникновению в финансовой отчетности особых видов активов и обязательств — *отложенных налоговых активов и обязательств*.

В российской практике этот вопрос регулируется ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», введенным в действие с 1 января 2003 г. При подготовке отечественными организациями отчетности в соответствии с требованиями МСФО обычно возникают следующие временные разницы, которые являются источником отложенных налоговых активов или обязательств:

- отражение выручки «по отгрузке» приводит к образованию дебиторской задолженности. Налоговая база такой задолженности равна нулю, так как эта выручка подлежит налогообложению «по оплате»;
- неденежные активы и обязательства переоцениваются в бухгалтерском учете из-за влияния инфляции, а для расчета налогов принимаются в другой (исторической) оценке. В результате организация получает экономическую выгоду не меньше, чем их переоцененная стоимость. Сумма такой выгоды может быть уменьшена на величину налоговой базы. Организация должна заплатить налог с этой разницы в будущем;
- в отчетности отражается кредиторская задолженность, связанная со всеми расходами отчетного периода, а для целей налогообложения эти расходы уменьшают налогооблагаемую

¹ Ерофеева В.А., Клушанская Г.В., Кемпер В.Б. Бухгалтерский учет с элементами налогообложения: Учебник. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2004.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

базу по мере получения подтверждающих документов или по мере их оплаты;

- в отчетности отражается сумма начисленных в пользу организации процентов за период, хотя эта сумма увеличит налогооблагаемую базу только по мере фактического их получения (на основании банковской выписки).

Отложенные налоговые активы и обязательства являются достаточно долгосрочными объектами, период погашения которых может исчисляться годами. МСФО 12 запрещают, однако, дисконтирование отложенных налогов, поскольку это требует сложных расчетов по составлению детального графика их погашения и, кроме того, нарушается сравнимость данных отчетности разных организаций.

Таким образом, прибыль организации до налогообложения формируется по данным бухгалтерского учета, налог на прибыль — в соответствии с правилами налогообложения. В результате определяется чистая прибыль организации.

В соответствии с МСФО отчет о прибылях и убытках должен включать следующие элементы:

- выручку;
- результаты от операционной деятельности;
- затраты по финансированию;
- долю прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, рассчитанных по методу участия;
- расходы по налогу;
- прибыль или убыток от обычной деятельности;
- результаты чрезвычайных обстоятельств;
- долю меньшинства (для консолидированной отчетности);
- чистую прибыль (убыток) за период.

Международные стандарты предлагают два альтернативных варианта классификации операционных и иных затрат:

- по видам затрат (естественный формат);
- по функциям (функциональный формат).

Прибыль от операционной деятельности по операционному стандарту рассчитывается по схеме, представленной в табл. 8.2.

Функциональная схема распределения затрат предполагает следующую их группировку:

- себестоимость продаж;
- коммерческие расходы;
- общехозяйственные расходы;
- другие расходы.

Прибыль от операционной деятельности по функциональному стандарту рассчитывается по схеме, представленной в табл. 8.3.

На практике отчеты о прибылях и убытках представляют сочетание естественной и функциональной схем и часто дополняются информацией о расходах по финансированию (табл. 8.4).

Т а б л и ц а 8.2

Схема формирования прибыли от операционной деятельности по операционному стандарту МСФО

Выручка		X
Прочий операционный доход		X
Изменения в запасах	X	
Использованное сырье и материалы	X	
Заработная плата	X	
Амортизационные отчисления	X	
Прочие операционные расходы	X	
Итого операционных расходов		(X)
Прибыль от операционной деятельности		X

Т а б л и ц а 8.3

Схема формирования прибыли от операционной деятельности по функциональному стандарту

Выручка	X
Себестоимость продаж	(X)
Валовая прибыль	X
Прочий операционный доход	X
Сбытовые расходы	(X)
Административные расходы	(X)
Прочие операционные расходы	(X)
Прибыль от операционной деятельности	X

Т а б л и ц а 8.4

Смешанная схема формирования прибыли от операционной деятельности по операционному и функциональному стандартам

Выручка от продаж	X
Себестоимость продаж	(X)
Валовая прибыль	
Амортизация	(X)
Коммерческие, общие и административные расходы	(X)
Операционная прибыль	X
Доход от инвестиций	X
Доход от полученных процентов	X
Прочие доходы и расходы	X
Расходы на выплату процентов	(X)
Инфляционные корректировки	(X)
Чистая прибыль (убыток) до налогообложения	(X)
Налог на прибыль	(X)
Чистая прибыль (чистый убыток)	X

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Помимо прочего в отчете о прибылях и убытках или в примечаниях к нему должна быть раскрыта сумма дивидендов на акцию.

Традиционная для России форма отчета отличается от рассмотренных выше международных рекомендаций следующими позициями:

- порядком формирования прибыли от операционной деятельности, где не выделяется маржинальный доход;
- отсутствием инфляционных корректировок;
- отсутствием выделения доли прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, рассчитанных по методу участия, а также доли меньшинства;
- отсутствием в отчете о прибылях и убытках или в примечаниях к нему информации о сумме дивидендов на акцию.

8.2. Порядок формирования прибыли

Порядок формирования всех видов прибыли организации в соответствии с нормативными документами РФ представлен на рис. 8.5.

Т а б л и ц а 8.5

Порядок формирования отчета о прибылях и убытках

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	X
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(X)
Валовая прибыль	X
Коммерческие расходы	(X)
Управленческие расходы	(X)
Прибыль (убыток) от продаж	X
Прочие доходы и расходы	
Проценты к получению	X
Проценты к уплате	(X)
Доходы от участия в других организациях	X
Прочие операционные доходы	X
Прочие операционные расходы	(X)
Внерезультационные доходы	X
Внерезультационные расходы	(X)
Прибыль (убыток) до налогообложения	
Отложенные налоговые активы	
Отложенные налоговые обязательства	
Текущий налог на прибыль	(X)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	
Постоянные налоговые обязательства (активы)	
Базовая прибыль (убыток) на акцию	
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	

Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. В отчете индикаторы, необходимые для расчета текущего налога на прибыль (отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, постоянные налоговые обязательства), а также справочно указывается базовая и разводненная прибыль (убыток) на акцию.

На первом этапе составления отчета о прибылях и убытках рассчитывается валовая прибыль как разность между выручкой от продажи продукции и производственной себестоимостью продукции. Валовая прибыль служит для покрытия коммерческих и управленческих расходов. Она больше названных расходов на величину прибыли от продаж. Валовая прибыль носит название «брутто-прибыли» от реализации продукции.

Сальдо доходов и расходов операционных и внеоперационных расходов увеличивает или уменьшает прибыль от продаж и формирует прибыль до налогообложения.

После уплаты налога на прибыль у организации остается прибыль от обычной деятельности. В случае возникновения чрезвычайных расходов и доходов эта прибыль корректируется на величину разницы между чрезвычайными доходами и расходами. В результате формируется чистая (нераспределенная) прибыль отчетного периода, за счет которой выплачиваются дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям.

По данным ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках» выполняется горизонтальный и вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках.

Все факторы, влияющие на прибыль, можно разделить на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

К *внешним факторам* относятся:

- рыночно-конъюнктурные (диверсификация деятельности организации, повышение конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемую продукцию и услуги вследствие инфляции);
- хозяйственно-правовые и административные (налогообложение, правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

К *внутренним факторам* относятся:

- материально-технические (использование прогрессивных и экономичных предметов труда, применение производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства);
- организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решений);

- экономические (финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);
- социальные (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

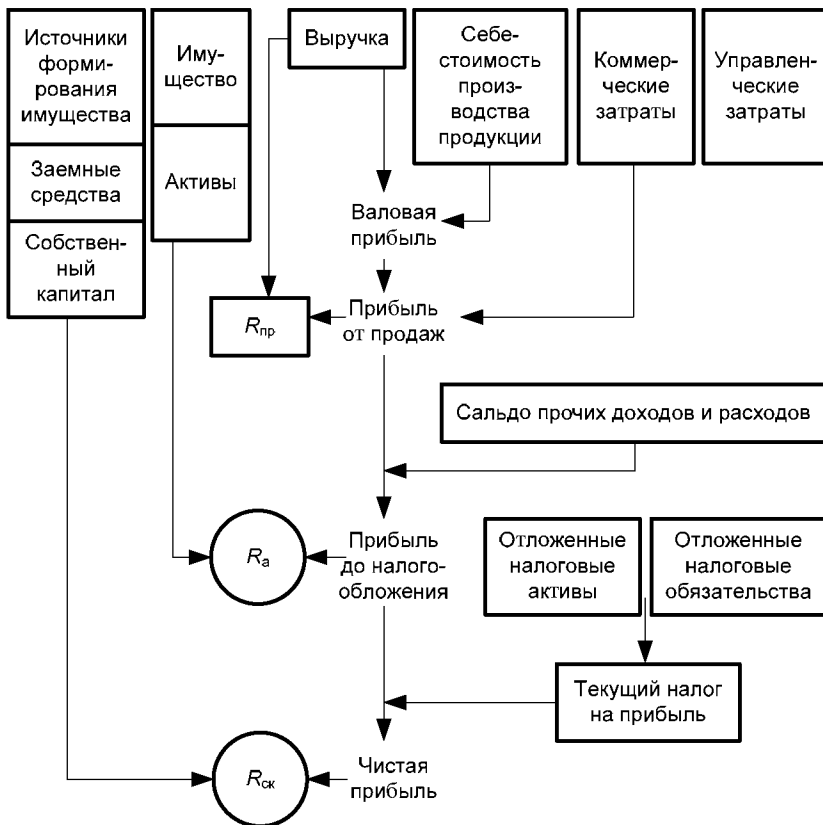


Рис. 8.2. Схема формирования налога на прибыль:

$R_{пр}$ — рентабельность продаж; R_a — рентабельность активов;
 $R_{ск}$ — рентабельность собственного капитала

Количественную оценку перечисленных факторов осуществляют с помощью ряда параметров, основными из которых являются:

- изменения отпускных цен на реализованную продукцию;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

- изменения в объеме продукции (по базовой себестоимости);
- изменения в структуре реализации продукции;
- экономия от снижения себестоимости продукции;
- изменения себестоимости за счет структурных сдвигов;
- изменение цен на материалы и тарифов на услуги;
- изменение цен на 1 рубль продукции.

На величину прибыли оказывают также влияние эффект производственного и финансового рычага.

Эффект производственного (операционного) рычага показывает, во сколько раз изменение прибыли больше темпов прироста объема реализации. Увеличение прибыли происходит за счет эффекта масштаба производства. При этом чем больше доля постоянных расходов в общей сумме издержек, тем больше эффект производственного рычага.

Эффект финансового рычага характеризует изменение прибыли при рациональном использовании заемных средств. Увеличение доли заемного капитала позволяет (при определенных условиях) снизить налогооблагаемую прибыль и налог на прибыль. Однако при этом возрастает финансовый риск деятельности организации.

8.3. Влияние инфляции на финансовые результаты

Инфляция означает обесценение денежной единицы, уменьшение ее покупательной способности. Различают инфляцию *открытую*, которая проявляется в росте цен на товары, не обусловленном повышением их качества, и *скрытую* (подавленную), при которой потребитель, несмотря на стабильность цен, не может приобрести товар по официальной цене из-за дефицита товара.

Существуют различные типы инфляции. В зависимости от темпов инфляции различают:

- *ползучую инфляцию* (до 10% в год), при которой покупательная способность денег почти сохраняется, хозяйственные договоры заключаются в номинальных ценах. У этого типа инфляции, присущего здоровой экономике, есть позитивный потенциал: несколько обесценивая деньги, она стимулирует инвестиционный процесс. Подобная инфляция побуждает владельцев денег вкладывать их в прибыльные мероприятия, поскольку деньги, находящиеся без движения, постепенно теряют в цене;
- *галопирующую инфляцию* (до 100% в год), когда рост цен происходит скачкообразно, деньги ускоренно материализуются в товары, контракты заключаются в иностранной валюте или в условных единицах. Такая инфляция отрицательно влияет на воспроизводственный цикл, является основным дестабилизи-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

рующим фактором развития производства и финансовой устойчивости предприятия;

- *гиперинфляцию*. О наступлении гиперинфляции свидетельствуют следующие ситуации в экономике:
 - население предпочитает держать накопления в натуральной форме или в стабильной иностранной валюте;
 - денежные активы и обязательства рассчитываются на основе относительно стабильной иностранной валюты или, например, так называемых «условных единиц», в которых также фиксируются цены;
 - процентные ставки и заработная плата привязаны к колебанию покупательной способности денежной единицы;
 - суммарная инфляция за три года составляет 100% и более.

Если инфляция сопровождается спадом производства, то говорят о *стагфляции*. Отрицательная инфляция, или снижение уровня цен, называется *дефляцией*. Для экономики в целом явление дефляции нежелательно, так как оно ведет к экономическому спаду, ухудшению условий предпринимательства.

Темпы инфляции измеряются с помощью индексов цен — отношения совокупной стоимости определенного набора товаров и услуг (q) в текущих («1») и базисных («0») ценах (p):

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} \cdot P_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i0} \cdot P_{i0}}$$

Главное социально-экономическое последствие инфляции — снижение реальных доходов, которые определяются количеством товаров и услуг, покупаемых на номинальные доходы. От этого страдают в основном лица, живущие на фиксированные доходы. Возникает перераспределение реальных доходов в обществе. Инфляция ведет к падению реальной стоимости сбережений, а также к значительному росту номинальных ставок платы за кредит при снижении реальных ставок. Нестабильность рынка снижает качество и уровень экономической информации, что затрудняет нормальное функционирование финансового рынка.

Инфляция оказывает существенное влияние на хозяйственную деятельность организации и прежде всего на величину ее денежных потоков. Для определения реальной величины денежного потока расходов, выручки или прибыли необходимо номинальную величину этого потока разделить на индекс инфляции.

Инфляция по-разному влияет на инвестиционные возможности и текущее финансовое положение организации (предприятия). Инфляция влияет на выбор и принятие решений, поскольку инвести-

ции предприятие производит сегодня и их номинальная стоимость равна реальной стоимости, а доходы оно будет получать спустя некоторое время, а к тому времени уменьшится не только текущая стоимость будущих денежных поступлений, но и сами деньги обесценятся вследствие инфляции.

Таким образом, при инфляции усложняется процесс оценки инвестиционного решения; возникает дополнительная потребность в источниках финансирования; растут проценты по заемному капиталу и ставки дисконтирования; затрудняется использование такого источника долгосрочного финансирования, как выпуск корпоративных облигаций; повышается степень диверсификации инвестиционного портфеля организации.

В общем случае действует правило: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

В текущей деятельности инфляция влияет на доходы, расходы и прибыль. Если у предприятия существует временной лаг между отгрузкой и оплатой продукции, то за период такого разрыва покупательная способность (ценность) доходов уменьшается независимо от того, каков уровень инфляции, примерно на величину процентов, которые могло бы предприятие получить от средств, положенных на депозит в банке.

При инфляции реальная стоимость каждого поступления денежных средств уменьшается еще и на величину инфляционного обесценения. Поэтому при инфляции предприятие стремится уменьшить временной лаг между отгрузкой и оплатой или вообще требует предоплаты. Но тем самым предприятие потенциально теряет позиции в конкурентной борьбе, поскольку важнейшим фактором увеличения объема продаж является продажа продукции в кредит (кредитная политика предприятия).

Потребность предприятия в оборотных средствах, необходимых прежде всего для приобретения сырья, материалов, создания запасов готовой продукции, зависит от объема продаж, соотношения цен на приобретение сырья и цен реализации продукции (прямая и обратная зависимость), периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

При инфляции цены на сырье, материалы, топливо растут и соответственно растет номинальная величина финансовых потребностей предприятия на эти цели. Но при отсрочке платежей инфляция фактически уменьшает реальную цену приобретения производственных запасов. Поэтому предприятие стремится повысить средний срок кредиторской задолженности (в разумных пределах) и обеспечить превышение этого срока над средним сроком дебиторской задолженности.

Таким образом, парадокс инфляции заключается в том, что предприятия, имеющие кредиторские обязательства, оказываются в выигрышном положении, поскольку получают возможность произвести выплату по долгам «обесцененными» деньгами. Но одновременно у предприятия искажаются показатели кредитоспособности и ликвидности, так как одни статьи актива (стоимость основных средств и запасов) искусственно занижаются по сравнению с их реальной стоимостью, а другие статьи (денежные средства, кроме валютных счетов, дебиторская задолженность), наоборот, завышаются. Занижение реальной стоимости основных средств ведет к занижению издержек (амортизация).

Реальная прибыль равна разнице между реальными доходами и реальными расходами. Поэтому, если цены на сырье растут быстрее, чем цены на готовую продукцию, реальная рентабельность продукции падает. В условиях инфляции увеличивается риск получения фактического убытка вместо реальной и даже номинальной прибыли. Этот риск тем выше, чем больше доля стоимости сырья в цене готовой продукции.

Кроме того, занижение издержек ведет к завышению прибыли и налога на прибыль, а также других налогов. В результате у предприятия изымается не только часть прибавочного, но и необходимого продукта, что нарушает процесс воспроизводства.

В условиях инфляции прибыль отвлекается на пополнение оборотных средств. В результате увеличивается опасность того, что предприятие не сможет сохранить свои финансовые ресурсы на уровне, достаточном для восстановления потребленных основных и оборотных средств и укрепления финансовой базы. На первый план выдвигаются тактические задачи, краткосрочные интересы предприятия. Возникает так называемая эрозия капитала («продавание» капитала), невозможность и неспособность предприятия накопить значительные денежные средства для инвестиций.

При высоких темпах инфляции степень искажения реального положения дел в финансовой отчетности предприятия велика. Финансовая отчетность перестает служить объективной основой для принятия правильных управленческих решений.

Все операции в бухгалтерском учете отражаются в фактической (исторической) оценке и не корректируются в связи с инфляцией, однако для целей анализа мировая практика выработала несколько подходов к оценке влияния инфляции на финансовые результаты:

- 1) игнорирование инфляции в учете;
- 2) представление показателей в твердой валюте и соответствующий их перерасчет;
- 3) представление показателей финансовой отчетности организации в денежных единицах одинаковой покупательной способности

(так называемый учет в долларах постоянной покупательной способности, или Constant Dollar Accounting, CDA);

4) изменение показателей финансовой отчетности организации на основе учета по текущей восстановительной стоимости (Current Value Accounting, CVA).

Рассмотрим два наиболее распространенных подхода.

Первый подход основан на трактовке капитала как вложенных в фирму денежных средств (пассив баланса). При этом рассчитывается общий индекс цен и все статьи финансовой отчетности пересчитываются в соответствии с его величиной (по каждому объекту историческая стоимость пересчитывается путем умножения на коэффициент, равный соотношению индекса цен года пересчета и индекса цен года приобретения объекта или проведения хозяйственной операции). При этом остатки по денежным статьям (касса, счета к получению, счета к оплате) не корректируются.

При втором подходе капитал фирмы рассматривается как совокупность материальных и нематериальных ценностей (актив баланса). Каждый вид актива переоценивается по текущей стоимости. Существуют два вида оценки текущей стоимости:

- оценка нетто-стоимости возможной реализации, которая дает представление о том, сколько организация могла бы получить в случае реализации своих активов;
- оценка по восстановительной стоимости, или стоимости замещения, которая дает представление о том, сколько пришлось бы организации потратить денег в случае покупки или замены действующих активов новыми такой же производительности.

Оба рассмотренных метода имеют свои достоинства и недостатки. Что касается международных стандартов бухгалтерского учета, то Совет по бухгалтерским стандартам несколько раз менял свою позицию по поводу их применения. Стандарт 29 МСФО «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» регламентирует пересчет показателей, выраженных в валюте страны с гиперинфляционной экономикой.

Чтобы снизить воздействие инфляции на финансовые результаты, следует своевременно контролировать уровень рентабельности, закладываемый в расчетную цену изделия при анализе хозяйственной деятельности и бухгалтерской отчетности.

8.4. Факторный анализ прибыли

Прибыль от продаж, или от реализации продукции, характеризует абсолютную эффективность хозяйствования организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ва, выполнения обязательств организации перед бюджетом, банками и другими кредиторами.

Изменение прибыли от изменения реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, зависящих от объема проданной продукции и ее себестоимости.

К факторам *первой группы* относятся:

- изменение объема реализации продукции;
- изменение объема продукции (в оценке по плановой себестоимости);
- изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции.

Факторы *второй группы* включают:

- экономию от снижения себестоимости продукции;
- экономию от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов;
- изменение издержек из-за динамики цен на материалы и тарифов на услуги;
- изменение цен на 1 рубль продукции.

Общее изменение прибыли равно:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0.$$

Влияние объема продукции на изменение прибыли оценивается по такой схеме.

Расчет влияния на динамику прибыли изменения цен реализованной продукции ($\Delta\Pi_1$):

$$\Delta\Pi_1 = \sum p_1 \cdot q_1 - \sum p_0 \cdot q_1,$$

где p — цена изделия;

q — количество произведенных изделий соответственно в отчетном (индекс «1») и базисном (индекс «0») периодах.

Расчет влияния на динамику прибыли изменений в объеме продукции ($\Delta\Pi_2$) в оценке по базовой себестоимости:

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 \cdot K_1 - \Pi_0 = \Pi_0(K_1 - 1),$$

где K_1 — коэффициент роста объема продукции:

$$K_1 = S_{1,0} / S_0,$$

где $S_{1,0}$ — себестоимость фактически реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного периода.

Расчет влияния на динамику прибыли изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции ($\Delta\Pi_3$):

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_0(K_2 - K_1),$$

где K_2 — коэффициент роста объема реализации по отпускным ценам:

$$K_2 = \frac{\sum P_0 \cdot q_1}{\sum P_0 \cdot q_0}.$$

Остальные изменения прибыли происходят под влиянием экономики от снижения себестоимости и изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в ее составе.

Прибыль до налогообложения учитывает финансовые результаты от реализации продукции, прочей реализации, внереализационных операций.

Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

- оценка плана (прогноза) прибыли;
- изучение состава и структуры прибыли в динамике;
- выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года, устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли, и оценивают их влияние.

Схема факторного анализа прибыли до налогообложения представлена на рис. 8.3.

Ведущую роль в росте прибыли играет снижение себестоимости производства. Факторный анализ влияния снижения себестоимости на изменение прибыли можно оценить с помощью следующих формул.

Общее изменение прибыли:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = N_1 \cdot (1 - S_1) - N_0 \cdot (1 - S_0).$$

Изменение прибыли в результате роста объема реализации:

$$\Delta\Pi_{\text{в}} = \Delta N \cdot (1 - S_0).$$

Изменение прибыли в результате снижения (повышения) себестоимости на единицу продукции:

$$\Delta\Pi_{\text{с}} = N_1 \cdot (S_0 - S_1),$$

где индексы «0» и «1» — соответственно базисный и отчетный периоды;

Π — прибыль от реализации продукции;

$$(\Pi = N - \text{И} = \left(\frac{N}{N} - \frac{\text{И}}{N}\right) \cdot N = (1 - S) \cdot N),$$

где N — объем реализации;

И — издержки на производство продукции;

S — себестоимость на 1 руб. продукции.

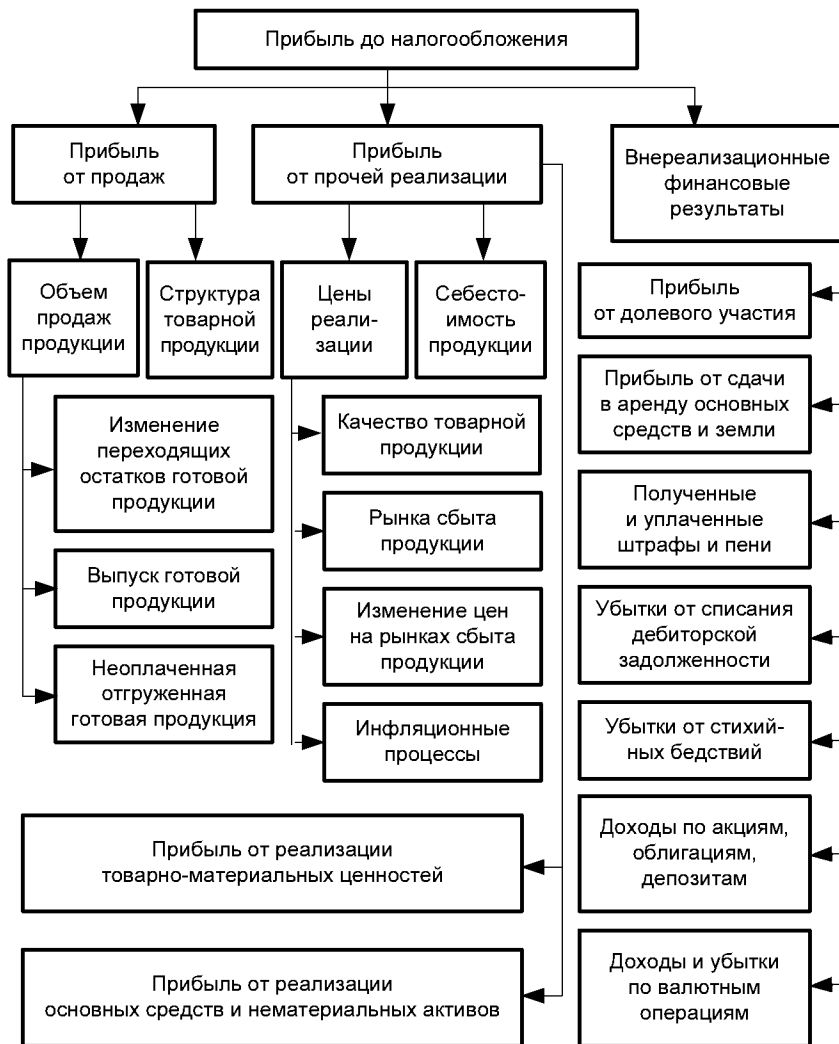


Рис. 8.3. Факторы, определяющие величину прибыли до налогообложения

Условный пример изменения прибыли и рентабельности производства под влиянием изменения себестоимости показан в табл. 8.6. Определяем общее изменение прибыли:

$$200 \text{ д.е.} - 150 \text{ д.е.} = 50 \text{ д.е.}$$

или

$$50 \text{ д.е.} : 150 \text{ д.е.} \cdot 100 = 30\%.$$

Исходные данные для оценки влияния изменения себестоимости на прибыль и рентабельность производства

<i>Показатель</i>	<i>Базовый период, д.е.</i>	<i>Отчетный период, д.е.</i>
Выручка от реализации продукции	1000	1000
Издержки на производство и реализацию продукции	850	800
Себестоимость на 1 руб. продукции	0,85	0,80
Прибыль от реализации	150	200
Рентабельность производства, %	15%	20%

Изменение прибыли в результате снижения себестоимости продукции:

$$1000 \text{ д.е.} \cdot 0,80 \text{ д.е.} - 0,85 \text{ д.е.}) = -50 \text{ д.е.}$$

Таким образом, в рассматриваемом примере весь прирост прибыли получен в результате снижения себестоимости в расчете на единицу продукции.

Обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли предприятия называется «качеством» прибыли. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом объема выпуска продукции, снижением уровня операционных затрат, а низкое качество — ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях.

Ведущая роль в повышении качества прибыли принадлежит снижению себестоимости продукции. Это характеризует интенсивный путь роста прибыли, путь использования собственных внутренних резервов.

Для иллюстрации сказанного воспользуемся примером. Допустим, что мы имеем выручку от реализации продукции в сумме 1000 д.е., в том числе издержки — 850 д.е., прибыль — 150 д.е. Рентабельность продукции составляет $150 \text{ д.е.} : 1000 \text{ д.е.} \cdot 100 = 15\%$. Организация ставит перед собой задачу увеличить прибыль до 200 д.е., т.е. на 50 д.е., или на 30%.

Эту задачу можно решить двумя способами:

1) оставить неизменным объем реализации (1000 д.е.), снизив при этом издержки на 50 д.е., или до 800 д.е. (на 5,9%);

2) при том же уровне рентабельности (15%) получить объем реализации за счет роста цен, равный 1333 д.е., т.е. увеличить его на 33,3%, издержки, соответственно, возрастут до $(1333 \text{ д.е.} - 200 \text{ д.е.}) = 1133 \text{ д.е.}$, или также на 33,3%. Графически данный условный пример представлен на рис. 8.4.

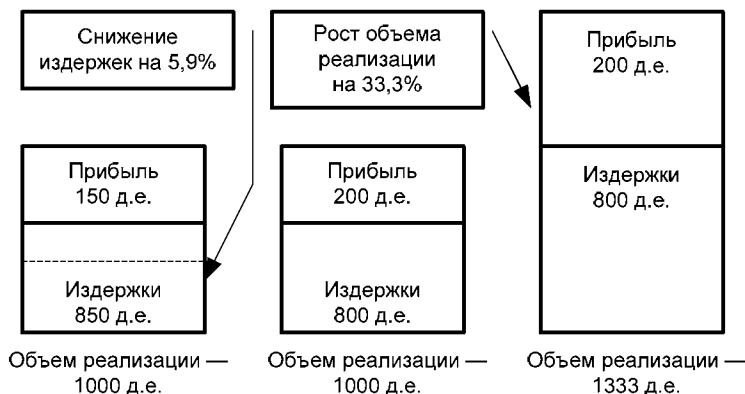


Рис. 8.4. Увеличение прибыли за счет снижения издержек или роста объема реализации

Таким образом, одинаковый рост прибыли на 33,3% может быть достигнут либо путем снижения издержек всего лишь на 5,9%, либо путем роста объема реализации (роста цен) на 33,3%.

Очевидно, «качество» прибыли в первом случае можно считать высоким, так как рост прибыли достигнут интенсивным путем.

На «качество» прибыли кроме изменения издержек влияют и другие факторы:

- *процентная ставка по кредитам* — чем она ниже, тем выше «качество» прибыли;
- *состояние расчетов с кредиторами*, которое характеризуется отношением просроченной кредиторской задолженности к общей величине этой задолженности. Чем меньше это отношение, тем выше «качество» прибыли;
- *уровень рентабельности продаж* (отношения чистой прибыли к объему реализации) — повышение рентабельности продаж свидетельствует о высоком «качестве» прибыли;
- *коэффициент достаточности прибыли* — если организация имеет рентабельность выше отраслевой, то «качество» прибыли высокое;
- *структура рентабельности по видам продукции* — повышение доли высокорентабельных изделий свидетельствует о высоком «качестве» прибыли.

Прибыль, оставшаяся после уплаты налога на прибыль, составляет **чистую прибыль** организации. Направления ее использования определяются организацией самостоятельно. За счет чистой прибыли создается резервный капитал, производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам в доле, утвержденной акционерным собранием, перечисления на благотворительные и иные

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

цели. На основе всех этих данных выполняется вертикальный и горизонтальный анализ использования прибыли, рассчитываются коэффициент капитализации, норма выхода дивиденда, темпы устойчивого роста собственного капитала и коэффициент потребления прибыли.

Методом цепной подстановки определяют влияние основных факторов на динамику чистой прибыли.

Коэффициент капитализации определяется отношением прибыли, направляемой в бизнес для рекапитализации прибыли:

$$K_{\text{кап}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} - \Pi_{(\text{див}+\text{проч})}}{\Pi_{\text{ч}}} \cdot 100\%,$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ — чистая прибыль;

$\Pi_{(\text{див}+\text{проч})}$ — прибыль, направленная на дивиденды и прочие цели.

Норма выхода дивиденда характеризует долю дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным акциям, в чистой прибыли организации:

$$N_{\text{див}} = \frac{\sum \text{див}_{\text{ОА}}}{\Pi_{\text{ч}}} \cdot 100\%.$$

Соответственно *дивидендный выход* составляет:

$$\Pi_{\text{див}} = N_{\text{див}} \cdot 100 \cdot \Pi_{\text{ч}}.$$

Темп устойчивого роста собственного капитала определяется по формуле

$$T_{\text{ур}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} - \Pi_{(\text{див}_{\text{ОА}}, \text{ПА})}}{\text{СК}} \cdot 100\%, \quad \text{или} \quad T_{\text{ур}} = \frac{\Pi_{\text{кап}}}{\text{СК}} \cdot 100\%.$$

Более детально оценка сложившегося положения может быть проведена с использованием метода цепной подстановки путем факторного анализа.

8.5. Анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию

В соответствии с приказом Минфина РФ от 21 марта 2000 г. № 29н «Об утверждении Методических рекомендаций по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию» акционерное общество раскрывает информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, в двух показателях: базовой прибыли на акцию, которая отражает часть прибыли отчетного периода, причитающейся акционерам — владельцам обыкновенных акций, и прибыли на акцию, которая отражает возможное снижение уровня базовой прибыли на акцию в последующем отчетном периоде (далее — разводненная прибыль на акцию).

Базовая прибыль на акцию определяется как отношение базовой прибыли отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

При исчислении базовой прибыли отчетного периода не учитываются дивиденды по привилегированным акциям, в том числе по кумулятивным, за предыдущие отчетные периоды, которые были выплачены или объявлены в течение отчетного периода.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, используются данные реестра акционеров общества на первое число каждого календарного месяца отчетного периода (табл. 8.7).

Т а б л и ц а 8.7

**Движение обыкновенных акций
в акционерном обществе в 200X г.**

<i>Дата</i>	<i>Размещение (количество дополни- тельных акций, оплаченных денежными средствами)</i>	<i>Выкуп (количество выкупленных акций у акционеров)</i>	<i>Количество обыкновенных акций, находящихся в обращении</i>
01.01			1000
01.04	800		1800
01.04		400	1400
Итого	800	400	1400

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении, рассчитывается таким образом:

$$(1000 \cdot 3 + 1800 \cdot 6 + 1400 \cdot 3) / 12 = 1500 \text{ акций.}$$

Данные о средневзвешенном количестве обыкновенных акций, находящихся в обращении, корректируются в случаях:

- размещения акционерным обществом обыкновенных акций без их оплаты, что не влияет на распределение прибыли между акционерами;
- размещения дополнительных обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости.

Предположим, в 200X г. акционерное общество проводит размещение дополнительных обыкновенных акций путем распределения их среди акционеров из расчета одна дополнительная акция на одну акцию в обращении. Рассчитаем средневзвешенное количество акций за год (табл. 8.8).

При размещении обыкновенных акций по цене ниже их рыночной стоимости в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах», для целей расчета базовой прибыли

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

на акцию все обыкновенные акции, находящиеся в обращении до указанного размещения, предполагаются оплаченными по цене ниже рыночной стоимости при соответствующем увеличении их количества.

Т а б л и ц а 8.8

Расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций

Показатель	Годы		Количество обыкновенных акций, находящихся в обращении
	2000	200X	
01.01.200X			1400
01.06.200X Дополнительный выпуск акций без оплаты		1400	2800
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении	1500		
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении с учетом корректировки	3000	2800	

Количество обыкновенных акций, находящихся в обращении до указанного размещения, корректируется в зависимости от соотношения рыночной стоимости на дату окончания размещения и средней расчетной стоимости обыкновенных акций, находящихся в обращении. Коэффициент корректировки ($K_{\text{корр}}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{корр}} = \frac{PC}{CPC},$$

где PC — рыночная стоимость обыкновенных акций на дату окончания размещения;

CPC — средняя расчетная стоимость обыкновенной акции на дату, следующую после окончания размещения.

Средняя расчетная стоимость обыкновенных акций, находящихся в обращении, определяется как частное от деления совокупной стоимости обыкновенных акций, находящихся в обращении на дату, следующую за датой окончания размещения, на их количество.

При этом совокупная стоимость обыкновенных акций складывается из:

- рыночной стоимости обыкновенных акций, находящихся в обращении до размещения;
- средств, полученных от размещения обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости.

$$PC = \frac{D_1 + D_2}{K_{oa}},$$

где D_1 — рыночная стоимость обыкновенных акций, находящихся в обращении до размещения, которая определяется как произведение рыночной стоимости обыкновенной акции на дату окончания размещения (PC) на количество обыкновенных акций, находящихся в обращении до начала размещения;

D_2 — средства, полученные от размещения обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости;

K_{oa} — количество обыкновенных акций, находящихся в обращении на следующую после окончания размещения дату.

Рассмотрим условный пример.

В 2000 г. акционерное общество «Х» провело размещение обыкновенных акций с преимущественным правом приобретения акционерами по цене ниже их рыночной стоимости из расчета одна дополнительная акция на 4 акции в обращении. Право акционера должно быть реализовано не позднее 01.06.200X г. по цене 9 руб. за акцию. Рыночная стоимость на дату окончания размещения — 10 руб. за акцию. Необходимо рассчитать средневзвешенное количество обыкновенных акций с учетом корректировки (табл. 8.9).

Т а б л и ц а 8.9

**Расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций
в обращении с учетом корректировки**

Показатель	Годы		Количество обыкновенных акций, находящихся в обращении
	2000	200X	
01.01.200X			2800
01.06.200X — дополнительный выпуск акций		700	3500
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении	2800		
Средняя расчетная стоимость акции (CPC)		$(10 \cdot 2800 + 9 \times 700) / 3500 = 9,8$ руб.	
Корректирующий коэффициент (PC/CPC)	$10 / 9,8 = 1,02$	$10 / 9,8 = 1,02$	
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении с учетом корректировки	$2800 \cdot 1,02 = 2856$	$(2800 \cdot 1,02 \cdot 5 + 3500 \cdot 7) / 12 = 3232$	

Разводнение прибыли Величина разводненной прибыли на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции (далее — конвертируемые ценные бумаги);
- исполнения всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

К *конвертируемым ценным бумагам* относятся привилегированные акции определенных типов или иные ценные бумаги, предоставляющие их владельцам право требовать их конвертации в обыкновенные акции в установленный условиями выпуска срок.

Под *разводнением прибыли* понимается ее уменьшение в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

При определении разводненной прибыли на акцию значение базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, используемые в отчетном периоде при расчете базовой прибыли на акцию, корректируются на соответствующие суммы возможного прироста указанных значений в связи с конвертацией в обыкновенные акции всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества. Корректировка осуществляется путем увеличения числителя и знаменателя, используемых при расчете базовой прибыли на акцию, на суммы возможного прироста соответственно базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении в случае конвертации ценных бумаг.

Возможный прирост прибыли и возможный прирост средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении рассчитываются по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг.

При определении возможного прироста прибыли в расчет принимаются все расходы (доходы), относящиеся к вышеуказанным конвертируемым ценным бумагам и договорам, которые акционерное общество перестает осуществлять в случае конвертации в обыкновенные акции всех конвертируемых ценных бумаг.

Расходами, относящимися к конвертируемым ценным бумагам, могут быть дивиденды, причитающиеся по привилегированным акциям, которые в соответствии с условиями их выпуска могут быть конвертированы в обыкновенные акции; проценты, выплачиваемые по собственным конвертируемым облигациям; суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и номинальной стоимостью, если они были размещены по цене ниже номинальной стоимости; другие аналогичные расходы.

Доходами, относящимся к конвертируемым ценным бумагам, могут быть: суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и номинальной стоимостью, если они были размещены по цене выше номинальной стоимости; другие аналогичные доходы.

При расчете возможного прироста прибыли в целях определения разводненной прибыли величина вышеуказанных расходов уменьшается на суммы вышеуказанных доходов.

При определении возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении в случаях конвертации ценных бумаг в расчет принимаются все дополнительные обыкновенные акции, которые будут размещены в результате такой конвертации.

Возможный прирост количества обыкновенных акций (ΔK_{oa}) в обращении без соответствующего увеличения активов общества определяется следующим образом:

$$\Delta K_{oa} = \frac{(PC^* - ЦР) \cdot K_{oa}^*}{PC^*},$$

где PC^* — средневзвешенная рыночная стоимость одной обыкновенной акции в течение отчетного периода;

$ЦР$ — цена размещения одной обыкновенной акции в соответствии с условиями, определенными в договоре;

K_{oa}^* — общее количество обыкновенных акций по договору о приобретении.

Возможный прирост количества обыкновенных акций принимается в расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении:

- с начала отчетного периода;
- с даты выпуска конвертируемых ценных бумаг или заключения договора о приобретении, если эти события произошли в течение отчетного периода.

Далее определяется отношение возможного прироста прибыли к возможному приросту средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении для каждого вида и выпуска конвертируемых ценных бумаг.

Полученные значения следует расположить в порядке возрастания: от наименьшей величины до наибольшей.

Базовая прибыль (числитель) в соответствии с указанной последовательностью увеличивается на величину возможного прироста прибыли, а средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении (знаменатель), увеличивается на величину возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении.

Разводненная прибыль на акцию представляет собой отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении, скорректированному на величину возможного прироста их количества в результате конвертации ценных бумаг в обыкновенные акции.

Для расчета показателя разводненной прибыли на акцию выбираются те конвертируемые ценные бумаги, конвертация которых в обыкновенные акции приводит к уменьшению базовой прибыли на акцию. В этих целях необходимо провести анализ значений, полученных в результате расчетов. Если какое-либо из этих значений больше предыдущего, т.е. приводит к увеличению прибыли на одну обыкновенную акцию, находящуюся в обращении, соответствующий вид (выпуск) конвертируемых ценных бумаг или договор имеет антиразводняющий эффект и не участвует в расчете разводненной прибыли на акцию. Если полученное значение располагается в порядке убывания, то это означает, что все имеющиеся у общества конвертируемые ценные бумаги имеют разводняющий эффект.

Для целей расчета разводненной прибыли на акцию значения числителя и знаменателя в расчете базовой прибыли на акцию увеличиваются на соответствующие суммы возможного прироста прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении и ценных бумаг. Полученный результат является показателем максимально возможной степени разводнения прибыли на акцию и отражается в бухгалтерской отчетности акционерного общества (табл. 8.10).

Т а б л и ц а 8.10

Расчет разводненной прибыли на акцию

Показатель	Ед. изм.
1	2
Чистая прибыль акционерного общества за 200X г., уменьшенная на сумму дивидендов по привилегированным акциям	64 640 руб.
Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение 200X г.	3232 шт.
Базовая прибыль на акцию	$64\,640/3232 = 20$ руб.
Средневзвешенная рыночная стоимость одной обыкновенной акции	10 руб.
Акционерным обществом размещены до отчетного периода:	
– конвертируемые привилегированные акции с дивидендами в размере 4 руб. на акцию, каждая из которых конвертируется в 2 обыкновенные акции	1000 шт.

Окончание табл. 8.10

1	2
– 20%-ные облигации, конвертируемые в обыкновенные акции номинальной стоимостью 500 руб., каждая из которых конвертируется в 5 обыкновенных акций	1000 шт.
Акционерным обществом заключен договор, дающий право на приобретение у акционерного общества обыкновенных акций по цене 9 руб.	100 шт.

Отсюда осуществляется расчет возможного прироста прибыли и возможного прироста средневзвешенного количества акций в обращении (табл. 8.11).

Т а б л и ц а 8.11

Пример расчета возможного прироста прибыли и возможного прироста средневзвешенного количества акций в обращении

<i>Показатели</i>	<i>Расчет</i>
I. Конвертируемые привилегированные акции	
Возможный прирост прибыли	$4 \times 1000 = 4000$ руб.
Дополнительное количество акций	$2 \times 1000 = 2000$ шт.
II. Конвертируемые облигации	
Возможный прирост прибыли за счет экономии на выплачиваемых процентах по облигациям	$500\,000 \times 0,2 = 100\,000$ руб.
Возможное увеличение расходов на суммы налога на прибыль, если суммы выплачиваемых процентов уменьшают налогооблагаемую базу (ставка 24%)	$100\,000 \times 0,24 = 24\,000$ руб.
Возможный прирост прибыли за вычетом возможного увеличения сумм налога на прибыль	$100\,000 - 24\,000 = 76\,000$ руб.
Дополнительное количество акций	$5 \times 1000 = 5000$ шт.
Возможный прирост прибыли на дополнительную акцию	$76\,000 / 5000 = 15,2$ руб.
III. При исполнении договора	
Возможный прирост прибыли	0
Дополнительное количество акций без соответствующего увеличения активов	$(10 - 9) \times 100 / 10 = 10$
Возможный прирост прибыли на дополнительную акцию	0

Выполним расчет разводненной прибыли на акцию (табл. 8.12).

Т а б л и ц а 8.12

Пример расчета разводненной прибыли на акцию

Показатель	Числитель	Знаменатель	Прибыль на акцию
Исполнение договора	$64\ 640+0 = 64\ 640$ руб.	$3232+10 = 3242$	$64\ 640/3242 = 19,94$ <i>имеет разводняющий эффект</i>
Конвертируемые привилегированные акции	$64\ 640+4000 = 68\ 640$ руб.	$3242+2000 = 5242$	$68\ 640/5242 = 13,09$ <i>имеет разводняющий эффект</i>
Конвертируемые облигации	$68\ 640+76\ 000 = 144\ 640$ руб.	$5242+5000 = 10\ 242$	$144\ 640/10\ 242 = 14,12$ <i>имеет антиразводняющий эффект</i>
Разводненная прибыль на акцию			13,09

В бухгалтерской отчетности акционерного общества отражаются:

а) базовая прибыль на акцию, а также величина базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, используемых при ее расчете;

б) разводненная прибыль (убыток) на акцию, а также величины скорректированных базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении, используемые при ее расчете.

Показатели базовой и разводненной прибыли на акцию должны быть представлены за отчетный год, а также по крайней мере за один предшествующий отчетный год, за исключением случаев, когда соответствующая информация представляется акционерным обществом впервые.

Если акционерное общество не имеет конвертируемых ценных бумаг, то в бухгалтерской отчетности отражается только базовая прибыль (убыток) на акцию с обязательным раскрытием соответствующей информации в пояснительной записке.

В целях представления сравнимой информации величины базовой и разводненной прибыли на акцию за имеющиеся в бухгалтерской отчетности предшествующие отчетные периоды подлежат корректировке в случаях:

- изменений в учетной политике;
- размещения обыкновенных акций.

Сведения о средневзвешенном количестве обыкновенных акций, находящихся в обращении, за предшествующие отчетные периоды корректируются так, как если бы эти события произошли в

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

начале самого раннего периода из представленных в бухгалтерской отчетности.

В пояснительной записке раскрывается следующая информация:

- в результате какого события произошел выпуск дополнительных обыкновенных акций;
- дата выпуска дополнительных обыкновенных акций;
- основные условия выпуска дополнительных обыкновенных акций;
- количество выпущенных дополнительных обыкновенных акций;
- сумма средств, полученных от размещения дополнительных акций (при реализации акционерами прав на приобретение дополнительных обыкновенных акций с их частичной оплатой).

Если после отчетной даты, но до даты подписания бухгалтерской отчетности происходит размещение обыкновенных акций на условиях, то величины базовой и разводненной прибыли на акцию за представленные в бухгалтерской отчетности отчетный и предшествующий отчетные периоды также подлежат соответствующей корректировке. Информация о событиях, происшедших после отчетной даты, должна быть раскрыта в пояснительной записке.

Если после отчетной даты состоялись сделки с обыкновенными акциями, конвертируемыми ценными бумагами, имеющие существенное значение для пользователей бухгалтерской отчетности, информация об этих сделках раскрывается в пояснительной записке. К таким сделкам относятся:

- значительные по объему выпуски обыкновенных акций;
- значительные по объему сделки по выкупу обыкновенных акций обществом;
- заключение обществом договора, в силу которого оно при выполнении некоторых условий обязано осуществить выпуск дополнительных обыкновенных акций;
- выполнение условий, необходимых для значительного по объему размещения обыкновенных акций (в случае, если такое размещение было обусловлено их выполнением);
- прочие аналогичные операции.

Дополнительному раскрытию подлежит любая существенная для пользователей бухгалтерской отчетности информация в отношении показателей базовой и разводненной прибыли на акцию.

8.6. Показатели рентабельности как характеристика эффективности деятельности организации

Экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта выражается абсолютным показателем прибыли. Экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными

показателями — системой показателей рентабельности, или прибыльности (доходности), организации.

Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса.

На практике выделена следующая группа показателей рентабельности, рассчитываемых на базе финансовой отчетности:

- рентабельность капитала (совокупных активов) по бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) — R_a — отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости активов;
- общая рентабельность собственного капитала по бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) — $R_{ск}^{общ}$ — отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости собственного капитала;
- рентабельность продаж по чистой прибыли — $R_{п}^ч$ — отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции;
- рентабельность продаж по прибыли от реализации — $R_{п}$ — отношение прибыли от реализации к выручке от реализации продукции;
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли — $R_{ск}^ч$ — отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Названные показатели рентабельности при необходимости могут быть рассчитаны на начало или конец отчетного периода. В таких случаях знаменатель дроби содержит показатели соответственно на начало или конец периода.

При оценке эффективности и принятии долгосрочных инвестиционных решений используется показатель рентабельности инвестиций $R_{инв}$, рассчитанный на основе чистого притока денежных средств (cash flow).

Таким образом, раздробление прибыли организации и ее совокупного капитала на отдельные составляющие (или их сочетания) и определение соотношения между корреспондирующими показателями прибыли и капитала отражают частную рентабельность отдельных видов производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, различных ресурсов и источников их финансирования (табл. 8.13).

Принятие управленческих решений должно быть основано на использовании небольшого числа ключевых параметров (относительных финансово-экономических индикаторов), которые характеризуют основные блоки деятельности организации в текущем разрезе и ожидаемой перспективе.

Алгоритмы расчета показателей рентабельности

Показатель	Экономическое содержание	Формула расчета	Алгоритм расчета по данным финансовой отчетности
Рентабельность производства	Отражает способность организации контролировать уровень затрат, а также эффективность политики ценообразования	Прибыль от продаж / Себестоимость проданных товаров $\times 100\%$	(Стр.050 ф. 2 / Стр.020 ф. 2) $\cdot 100\%$
Рентабельность продаж	Характеризует окупаемость затрат	Прибыль от продаж / Выручка-нетто от реализации продукции $\times 100\%$	(Стр.050 ф. 2 / Стр.010 ф. 2) $\cdot 100\%$
Рентабельность активов	Характеризует величину прибыли, которую получает организация на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования)	Прибыль до налогообложения / Средняя величина акти-вов $\times 100\%$	Стр.140 ф. 2 / 0,5 \cdot (Стр.300 ф. 1 на н.г.+Стр.300 ф. 1 на к.г.) $\cdot 100\%$
Рентабельность собственного капитала	Главный показатель для собственников организации, который во многом определяет ее стоимость на рынке и характеризует величину чистой прибыли, которую получает организация на единицу стоимости собственного капитала	Чистая прибыль отчетного периода / Средняя величина собственного капитала $\times 100\%$	Стр.190 ф. 2 / 0,5 \cdot (Стр.490+640) ф. 1 на н.г. + (стр.490+640) ф. 1 на к.г. $\cdot 100\%$

Наиболее общим показателем в группе индикаторов рентабельности капитала является *рентабельность активов*. Этот показатель называют также *нормой прибыли*.

Уровень и динамика показателя рентабельности активов являются главным объектом внимания менеджеров организации, поскольку рентабельность совокупного капитала аккумулирует в себе структуру и движение всех видов ее производственных и финансовых ресурсов, издержек производства и обращения, размеры, структуру и соответствие рыночному спросу выпускаемой продукции или выполняемых работ (услуг). Показатель рентабельности активов

отражает достигнутый в организации баланс экономических интересов внутренних и внешних участников бизнеса.

Использование для расчета рентабельности активов чистой прибыли представляется неадекватным, так как активы должны генерировать прибыль, достаточную не только для решения внутренних задач, но и для выполнения обязательств организации перед государством.

В то же время показатель рентабельности активов, рассчитанный на основе чистой прибыли, может быть использован дополнительно к основному для оценки такого важного аспекта управленческой деятельности, как налоговая политика (налоговое планирование).

Показатель *рентабельности собственного капитала* важен для собственников (акционеров), которые вкладывают в бизнес свои средства с целью получения прибыли на вложенный капитал.

Рентабельность собственного капитала сравнивается с возможностями получения дохода от вложения этих средств в альтернативные варианты деятельности, включая вложения в финансовые активы. В странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит важным критерием при оценке (котировке) акций на бирже.

Рассмотренные выше показатели рентабельности характеризуют вполне определенные аспекты деятельности организации, в то же время они взаимосвязаны, что отражает объективные связи между различными сторонами производственно-финансовых и управленческих процессов. Сбалансированность, а значит, и обоснованность управленческих решений во многом зависят от степени и метода учета таких взаимосвязей. Конструирование и использование моделей, отражающих эти взаимосвязи, существенно повышает уровень менеджмента в отдельных сферах производственно-финансовой деятельности и в организации целом.

8.7. Моделирование показателей рентабельности

Для количественной оценки взаимодействия показателей рентабельности и влияния на них других факторов могут быть использованы факторный и индексный методы анализа.

Факторный анализ предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по качественным и количественным характеристикам хозяйственной деятельности.

При этом применяется ряд моделей рентабельности.

1. Двухфакторная модель рентабельности продаж для оценки влияния на изменение анализируемого показателя:

- прибыли от продаж;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- выручки от реализации продукции.
- 2. Модель рентабельности собственного капитала, где по формуле Дюпона оценивается влияние трех факторов:
 - рентабельности продаж;
 - оборачиваемости (производительности) активов;
 - структуры капитала, отражающего отношение общего капитала к собственному капиталу организации.
- 3. Трехфакторная модель, применяемая для анализа рентабельности производственных фондов и оценки влияния:
 - рентабельности продаж;
 - фондоемкости производства продукции;
 - капиталоемкости производства продукции по оборотным производственным средствам.
- 4. Четырехфакторная модель рентабельности собственного капитала (чистых активов), где дополнительно к формуле Дюпона оценивается влияние соотношения прибыли до налогообложения и прибыли от продаж.
- 5. Пятифакторная модель рентабельности производственных фондов, по которой можно оценить влияние:
 - фондоемкости производства продукции;
 - капиталоемкости производства продукции по оборотным производственным средствам;
 - материалоемкости производства продукции;
 - зарплатоемкости продукции;
 - амортизационноемкости продукции.

В целом факторные модели рентабельности раскрывают причинно-следственные связи между показателями финансового состояния и финансовыми результатами. Они используются при прогнозировании финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотренные методы являются эффективным инструментом анализа и принятия решений как тактического, так и стратегического характера.

Взаимосвязи различных показателей рентабельности продемонстрированы на рис. 8.5.

Как видно, все показатели рентабельности взаимосвязаны. Так, рентабельность активов определяется рентабельностью продаж и оборачиваемостью (производительностью) активов; на уровень рентабельности собственного капитала влияют факторы, которые находятся в сфере управления производственно-хозяйственной деятельностью организации (оборотная способность активов и рентабельность продаж) и в сфере финансовой деятельности (зависимость фирмы от заемных источников финансирования — соотношение активов и собственного капитала, эффективности налогового планирования и ставки налога на прибыль).

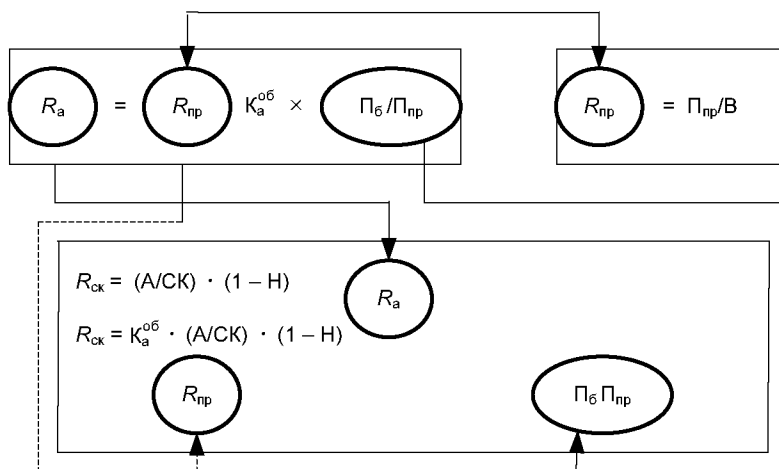


Рис. 8.5. Схема взаимосвязи показателей рентабельности:

R_a , R_{ck} , R_{np} — рентабельность соответственно активов (капитала), собственного капитала, продаж; $K_a^{об}$ — оборачиваемость активов; Π_b , Π_{np} — соответственно прибыль до налогообложения и прибыль от продаж; A — величина активов (капитала) организации; CK — собственный капитал организации; H — ставка налога на прибыль (в долях); V — выручка от реализации продукции (работ, услуг).

8.8. Анализ рентабельности активов (капитала) организации как показателя эффективности хозяйственной деятельности

Рентабельность совокупных активов (капитала) рассчитывается по прибыли до налогообложения. Это наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности. Он показывает величину прибыли на единицу стоимости капитала (всех финансовых ресурсов организации независимо от источников их финансирования).

Уровень рентабельности капитала должен быть достаточен, чтобы обеспечить ожидаемую рентабельность собственного капитала, выплату процентов за кредит и налогов.

Рентабельность капитала (активов) определяется по формуле

$$R_a = \frac{\Pi_b}{A} = \frac{\Pi_b}{A} \cdot \frac{N}{N} = \frac{\Pi_b}{N} \cdot \frac{N}{A} = R_{np} \cdot K_a^{об},$$

где Π_b — прибыль до налогообложения.

Эта формула отражает зависимость рентабельности капитала от рентабельности продаж и оборачиваемости (производительности)

активов. Отсюда следует, что значительная доля прибыли в объеме продаж не всегда обеспечивает высокую рентабельность активов. Это становится возможным лишь при большой оборачиваемости активов.

Основными факторами, определяющими уровень и динамику рентабельности активов, являются:

- оборачиваемость (производительность) активов;
- уровень рентабельности продукции.

Активы предприятия характеризуют его экономический потенциал по генерированию выручки, а следовательно, прибыли. Использование активов показывает, насколько быстро средства, вложенные в ресурсы, превращаются в выручку. Тем самым использование активов отражает интенсивность этих процессов.

Наиболее общий показатель использования активов — их производительность (оборотность) — рассчитывается по формуле

$$K_a^{об} = \frac{B}{A}.$$

В экономическом анализе широко используется также показатель, обратный производительности активов. Он характеризует продолжительность периода, в течение которого финансовые средства, вложенные в активы, совершают полный кругооборот.

Производительность активов существенно различается по отраслям в зависимости от особенностей производственного процесса. Так, фондоемкие производства с высокой долей основных средств в составе имущества организации характеризуются длительным (более одного года) периодом оборачиваемости всех активов и относительно низким уровнем (менее единицы) производительности активов.

Повышение производительности активов может обеспечить рост прибыли без увеличения ресурсов организации и даже при снижении рентабельности производства.

В то же время наращивание активов, не сопровождаемое улучшением их использования, может негативно сказаться на финансовом результате деятельности организации (предприятия) и по экономическому содержанию является прямой потерей (упущенной выгодой).

Низкая производительность активов может затруднить реализацию преимуществ предприятия, достигнутых в области управления рентабельностью производства (путем рационализации ценовой политики, экономии издержек, использования эффекта производственного рычага).

Схематично позиция предприятия с точки зрения уровня рентабельности активов и определяющих ее рентабельности производства и производительности активов представлена на рис. 8.6¹.

¹ Белов В.С., Селезнева Н.Н., Скобелева И.П. Управление прибылью: проблемы выбора, принятие финансовых решений. СПб.: ИТЦ «Приоритет», 1996.

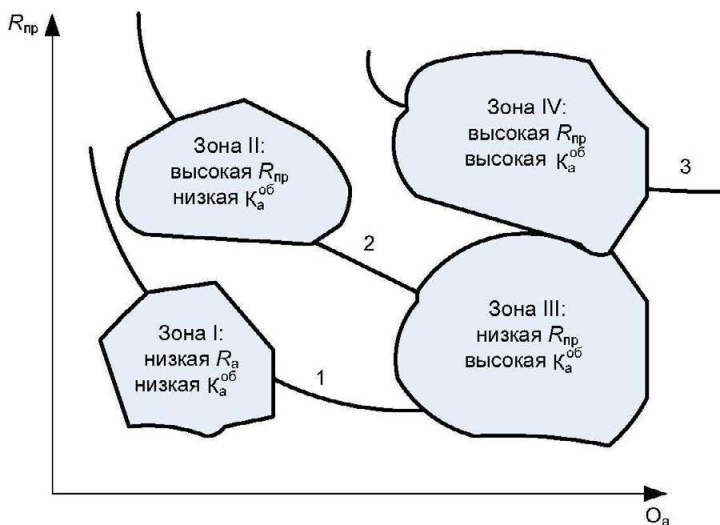


Рис. 8.6. Рентабельность активов как произведение рентабельности продаж и производительности активов:

$$1 - R_a = \alpha \% ; \quad 2 - R_a = \beta \% ; \quad 3 - R_a = \gamma \%$$

На рисунке кривые 1, 2, 3 представляют собой «кривые равной рентабельности активов» (кривые безразличия) при всех возможных комбинациях двух факторов, определяющих ее уровень: рентабельности производства и производительности активов. Так, каждая точка на кривой 2 отражает одно из сочетаний уровней рентабельности производства и производительности активов, которое обеспечивает достижение рентабельности активов в размере R %.

Кривые равной рентабельности активов носят нисходящий характер. Это означает, что с ростом производительности активов заданный уровень экономической рентабельности может быть достигнут при более низком уровне рентабельности производства.

Идеальная позиция предприятия с точки зрения экономической рентабельности тяготеет к зоне III. Однако в условиях конкурентного рынка обеспечить одновременно высокую рентабельность продукции, работ, услуг и производительность активов достаточно трудно.

Наиболее опасной является зона IV, где низкая рентабельность продукции, сопровождаемая низкой деловой активностью, приводит к резкому падению рентабельности активов. В результате активы перестают выполнять свою экономическую функцию по генерированию прибыли.

Большинство предприятий расположено между зонами I и II, где каждое предприятие располагает определенной свободой маневра, чтобы управлять рентабельностью производства и производи-

тельностью активов с целью обеспечения необходимого уровня экономической рентабельности.

При низкой рентабельности продукции необходимо стремиться к ускорению оборота активов и его элементов. Наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая производительность (оборачиваемость) активов может быть компенсирована преимущественно повышением рентабельности продаж, т.е. снижением затрат на производство продукции (работ, услуг) и (или) ростом цен (тарифов).

При анализе и управлении производительностью активов следует учитывать совокупное влияние внешних и внутренних факторов.

Речь идет о воздействии экономической ситуации в стране и связанных с ней условиях хозяйствования предприятий, об уровне экономической интеграции, степени устойчивости хозяйственных связей, налогового и таможенного законодательства, уровне инфляции, колебаниях курсов иностранных валют и уровне процентных ставок, а также о внешних по отношению к предприятию факторах.

В то же время производительность активов в значительной степени обуславливается внутренними факторами деятельности предприятия, прежде всего инвестиционной политикой, структурой капитала и уровнем управления оборотным капиталом.

Активы имеют сложную структуру, и производительность активов зависит от нее и оборачиваемости каждого вида активов:

$$K_a^{об} = \frac{N}{A} = \frac{N}{\sum A_i} = \frac{N}{\sum_i d_i \cdot A} = \frac{1}{\sum \frac{d_i A}{N}} = \frac{1}{\sum \frac{1}{K_{a_i}^{об}}},$$

где d_i — доля i -го вида активов в их общей сумме.

Тогда рентабельность активов можно представить следующим образом.

Анализируя рентабельность активов, следует учитывать следующее:

$$R_a = R_{пр} \cdot K_a^{об} = \frac{1}{\sum \frac{1}{K_{a_i}^{об}}} \cdot (1 - S).$$

Рациональная структура активов зависит от отраслевой принадлежности организации и общих экономических условий. Наличие «тяжелых активов» ведет к снижению оборачиваемости активов и прибыли организации, поскольку требует дополнительных источников финансирования по приобретению и содержанию активов. Недостаток отдельных видов активов и несоблюдение пропорций между ними может не только привести к потере прибыли, но и к остановке процесса производства.

Способы управления и анализа отдельными видами активов существенно различаются. При анализе объема, структуры и оборачиваемости *внеоборотных активов* основное внимание должно уделяться структуре основных производственных фондов с целью приведения их в соответствие с рыночными условиями функционирования организации, обновлению и пополнению основных средств, эффективности инвестиционной политики организации.

В последнее время растущую долю в составе внеоборотных активов занимают долгосрочные финансовые вложения, инвестиции в дочерние и зависимые компании. Цель такого процесса — увеличить масштабы контролируемого бизнеса и размера прибыли, получаемой группой взаимосвязанных организаций, повысить управляемость сложными структурами.

В текущей деятельности для обеспечения стабильного функционирования предприятия, достижения необходимой прибыли, рентабельности и платежеспособности особую роль играют текущие активы как наиболее мобильная часть активов.

Низкая оборачиваемость текущих активов является свидетельством слабой деловой активности и отрицательно влияет на эффективность. Следствием этого является необходимость привлечения дополнительных средств для осуществления хозяйственной деятельности. Быстрая оборачиваемость текущих активов, наоборот, позволяет с меньшими финансовыми ресурсами, вложенными в оборотные средства, получить большую выручку и прибыль.

Однако ускорение оборачиваемости оборотных средств оказывает положительное влияние на прибыль только до определенного предела, диктуемого требованиями сохранения ликвидности и платежеспособности организации. При недостаточном уровне текущих активов и их чрезмерно высокой оборачиваемости возникают реальный риск потери ликвидности организации, дефицит средств для продолжения операционной деятельности, потеря выручки и прибыли.

Влияние оборачиваемости текущих активов на рентабельность и ликвидность организации показаны на рис. 8.7.

При низкой оборачиваемости текущих активов организация обладает большим объемом оборотных средств и, следовательно, минимальным риском потери ликвидности при прочих равных условиях. При этом рентабельность активов снижается, поскольку организация теряет потенциальную прибыль.

При крайне высокой оборачиваемости текущих активов их уровень может оказаться недостаточным для поддержания ликвидности, а также производственного процесса, что значительно увеличивает риск и ведет к потерям прибыли.

Заштрихованная область на рис. 8.7 является «компромиссной» зоной, обеспечивающей достаточный уровень прибыльности при

допустимом уровне риска потери ликвидности. В границах этой зоны финансовый менеджер в процессе анализа должен находить оптимальное решение по управлению оборотными средствами.

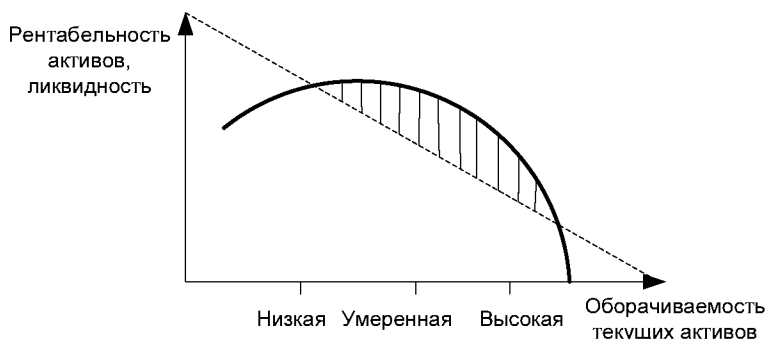


Рис. 8.7. Зависимость рентабельности и ликвидности от оборачиваемости активов:
———— Рентабельность - - - - - Ликвидность

Математически зависимость рентабельности активов от основных характеристик оборотных средств — оборачиваемости и ликвидности изображена формулой

$$R_a = R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{та}}^{\text{об}} \cdot K_{\text{тл}} \cdot d_{\text{то}} \cdot k,$$

где $K_{\text{та}}^{\text{об}}$ — оборачиваемость текущих активов;

$K_{\text{тл}}$ — коэффициент текущей ликвидности;

$d_{\text{то}}$ — доля текущих обязательств в валюте баланса.

Таким образом, рентабельность активов отражает уровень управления:

- дебиторской задолженностью, что количественно измеряется средним периодом инкассации;
- запасами через коэффициент оборачиваемости запасов;
- основными средствами, что характеризует нормальную производственную мощность и пропускную способность организации;
- ликвидностью, что характеризуется в представленной модели долей ликвидных активов в составе валюты баланса.

Рентабельность продаж — относительная мера эффективности производства. Этот показатель относится к тактическим факторам роста рентабельности активов. Действие тактических факторов нацелено на выбор адекватной ценовой политики, расширение рынков сбыта, т.е. на рост объема продаж (реализации) и прибыли ор-

ганизации, повышение скорости оборота всего капитала. Рентабельность продаж и рентабельность активов подвержены внешнему воздействию прежде всего рыночной конъюнктуры.

Рентабельность продаж характеризует эффективность работы организации в отчетном периоде и не отражает вероятный и планируемый эффекты долгосрочных инвестиций. Когда организация инвестирует средства в новые перспективные технологии или новый продукт, рентабельность активов может временно снижаться. При правильно выработанной стратегии инвестиции в дальнейшем быстро окупятся, поэтому снижение рентабельности продаж в краткосрочном периоде не всегда является отрицательной характеристикой текущей деятельности.

В ходе анализа исследуются рентабельность продаж по чистой прибыли ($R_{\text{п}}^{\text{ч}}$) и рентабельность продаж по прибыли от реализации ($R_{\text{пр}}$):

$$R_{\text{пр}}^{\text{ч}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{N}; \quad R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{р}}}{N}.$$

Эти показатели свидетельствуют об эффективности не только хозяйственной деятельности, но и политики ценообразования на предприятии.

Основными путями повышения рентабельности продукции являются:

- снижение затрат на единицу или на 1 рубль продукции;
- улучшение использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость (снижение фондоемкости, материалоемкости, зарплатоемкости, амортизациоёмкости продукции или повышение обратных им показателей фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.);
- рост объема производства;
- рост цен на продукцию, сопровождаемый улучшением ее качества.

Для оценки влияния факторов на уровень себестоимости продукции используют двухфакторную модель рентабельности типа

$R_{\text{пр}}^{\text{ч}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{N}$. Оценка влияния факторов проводится методом цепной постановки.

Рассмотрим пример, исходные данные которого приведены в табл. 8.14.

Оценим влияние факторов на изменение рентабельности реализованной продукции в следующем порядке.

1. *Изменение объема продаж за счет изменения цены реализации продукции* составляет:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$$\Delta R_{\text{пр}}^{\Pi} = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0} = \frac{25000 - 11000}{25000} - 0,0833 =$$

$$= 0,56 - 0,0833 = 0,4767 = 47,67\%.$$

Т а б л и ц а 8.14

**Исходная информация для оценки влияния факторов
на изменение рентабельности продукции (руб.)**

<i>Показатель</i>	<i>Базовый период</i>	<i>Отчетный период</i>	<i>Отклонения</i>
Выручка от реализации продукции (<i>N</i>)	12 000	25 000	13 000
Себестоимость реализованной продукции (<i>S</i>)	11 000	23 900	12 900
Прибыль от реализации (<i>П</i>)	1000	1100	100
Рентабельность продукции, % (<i>R</i> _{пр})	8,33	4,4	-3,93

2. *Изменение рентабельности продаж за счет изменения себестоимости продукции:*

$$\Delta R_{\text{пр}}^S = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1} = 0,044 - 0,56 = -0,516.$$

3. *Общее изменение рентабельности реализованной продукции равно:*

$$\Delta R_{\text{пр}} = 47,67\% - 51,6\% = -3,93\%.$$

8.9. Экономическая и финансовая рентабельность. Эффект финансового рычага

Финансовая устойчивость организации зависит от доли прибыли, направляемой на реинвестирование и не распределяемой по дивидендам, а также от структуры капитала, привлечения заемных средств, что формирует экономическую и финансовую рентабельность капитала. Оба названных показателя рентабельности связаны с использованием организацией заемных средств и влиянием финансового левериджа (финансового рычага) на уровень рентабельности собственного капитала.

Рассмотрим понятия экономической прибыли и экономической рентабельности предприятия.

Экономическая прибыль (Π_3) представляет собой прибыль до уплаты процентов за использование заемных и привлеченных средств (включая проценты по корпоративным облигациям и привилеги-

рованным акциям) и налогов. В зарубежной практике такой вид прибыли широко используется в расчетах, называется чистой операционной прибылью и обозначается EBIT (earnings before interest and taxes).

Экономическая рентабельность (R_3) определяется отношением экономической прибыли к активам предприятия и представляет собой наиболее общую относительную характеристику эффективности использования его финансовых ресурсов.

В общем случае при одинаковой экономической рентабельности прибыльность собственного капитала существенно зависит от структуры финансовых источников. Если у организации нет платных долгов и соответственно по ним не выплачиваются проценты, то рост ее экономической прибыли ведет к пропорциональному росту чистой прибыли (при условии, что размер налога прямо пропорционален размеру прибыли).

В случае, если организация при том же общем объеме совокупного капитала (активов) финансируется за счет не только собственных, но и заемных средств, прибыль до налогообложения уменьшается за счет включения процентов в состав затрат. Соответственно уменьшается величина налога на прибыль и рентабельность собственного капитала может возрасть. В результате использование заемных средств, несмотря на их платность, позволяет увеличивать рентабельность собственных средств.

Таким образом, рентабельность собственного капитала при прочих равных условиях существенно зависит от структуры капитала.

Влияние структуры капитала на рентабельность собственного капитала зависит от эффекта финансового рычага. Существуют два подхода к расчету этого показателя.

Европейский подход основан на расчете эффекта финансового рычага по следующей формуле

$$\text{Э}_{\text{фр}} = (R_3 - \text{Пл}_k) \cdot \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \cdot (1 - \text{Н}),$$

где Пл_k — процент платежей за пользование заемными средствами;

ЗК — процентные заемные средства;

СК — собственный капитал организации;

Н — ставка налога на прибыль.

На величину эффекта финансового леввериджа оказывает влияние прежде всего дифференциал финансового леввериджа ($R_3 - \text{Пл}_k$), который характеризует разницу между экономической рентабельностью и средним размером процента за кредит. Дифференциал финансового леввериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового леввериджа. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень прибыли, генерируемый

активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит (включая не только прямую ставку, но и другие удельные расходы по привлечению, страхованию и обслуживанию кредита). Чем выше положительное значение дифференциала финансового левериджа, тем выше при прочих равных условиях его эффект.

В связи с высокой динамичностью этого показателя он требует постоянного мониторинга в процессе управления эффектом финансового левериджа. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов.

Прежде всего в период ухудшения конъюнктуры финансового рынка стоимость заемных средств может резко возрасти, превысив уровень прибыли, генерируемой активами предприятия. Кроме того, снижение финансовой устойчивости предприятия в процессе повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличению риска его банкротства, что вынуждает кредиторов увеличивать ставки процента за кредит с учетом включения в нее премии за дополнительный финансовый риск.

При определенном уровне этого риска (а соответственно и уровне общей ставки процента за кредит) дифференциал финансового левериджа может быть сведен к нулю (при котором использование заемного капитала не даст прироста рентабельности собственного капитала) и даже иметь отрицательную величину (при которой рентабельность собственного капитала снизится, так как часть чистой прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на формирование платы за использование заемного капитала по высоким ставкам процента).

В период ухудшения конъюнктуры рынка сокращается объем реализации продукции, а соответственно, и размер прибыли организации от операционной деятельности. В этих условиях отрицательная величина дифференциала финансового левериджа может формироваться даже при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения экономической рентабельности активов.

Таким образом, формирование отрицательного значения дифференциала финансового левериджа по любой причине всегда приводит к снижению рентабельности собственного капитала. В этом случае использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Соотношение заемного и собственного капиталов (ЗК/СК), которое характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу собственного капитала, является тем рычагом, который изменяет (усиливает, мультиплицирует) положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего дифференциала. При положительном значении дифференциала любое увеличение финансового рычага будет вызывать

еще больший прирост рентабельности собственного капитала, а при отрицательном значении дифференциала прирост финансового рычага будет приводить к еще большему темпу снижения рентабельности собственного капитала.

Таким образом, при неизменном дифференциале финансовый левэридж является главным фактором как возрастания суммы и уровня прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогичным образом при неизменном уровне финансового левэриджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует или возрастание, или уменьшение влияния прибыли на собственный капитал, а также финансового риска ее потери.

Поскольку плата за использование заемных средств включается в себестоимость продукции, то чем выше доля заемных средств, тем ниже налогооблагаемая прибыль и налог на прибыль организации. Соответственно в формулу включен показатель налогового корректора финансового левэриджа $(1 - Н)$, который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового левэриджа в связи с различным его уровнем.

Эффект финансового рычага увеличивает рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = (R_э + Э_{фр}) \cdot (1 - Н).$$

Однако при этом растет финансовый риск организации. Если у нее нет платных долгов и, соответственно, выплат процентов по ним, то с ростом экономической прибыли и экономической рентабельности пропорционально увеличивается чистая прибыль организации.

Если организация при том же объеме совокупного капитала (активов) применяет кроме собственных и заемные средства, то абсолютная величина чистой прибыли уменьшается, поскольку из нее необходимо выплачивать проценты по заемным средствам.

Выделение этих составляющих позволяет целенаправленно управлять эффектом финансового левэриджа в процессе финансовой деятельности организации.

Американский подход к формированию эффекта финансового рычага основан на сопоставлении агрегированных экономических показателей:

$$\text{Эффект финансового рычага} = \frac{\text{Процентное изменение чистой прибыли на одну акцию (EPS)}}{\text{Процентное изменение прибыли до налогообложения (ЕВИТ)}}$$

Эффект финансового рычага в таком представлении непосредственно связан еще с двумя понятиями: эффектом производственного (операционного) рычага и совместным эффектом финансового и операционного рычагов, равный их произведению:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{\text{Процентное изменение прибыли до налогообложения (ЕВIT)}}{\text{Процентное изменение выручки от реализации}}.$$

$$\text{Совместный эффект} = \frac{\text{Процентное изменение чистой прибыли на одну акцию (EPS)}}{\text{Процентное изменение выручки от реализации}}.$$

Зависимость рентабельности собственного капитала от доли заемных средств в капитале организации представлена на рис. 8.8¹.

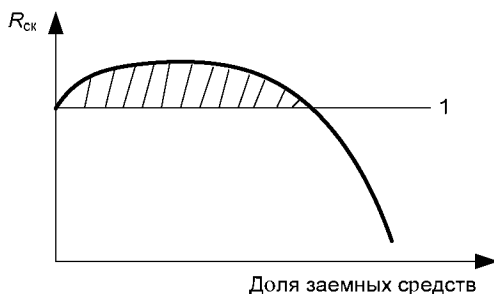


Рис. 8.8. Зависимость рентабельности собственного капитала от структуры капитала компании

Горизонтальная линия (линия 1) на рис. 8.8 характеризует рентабельность собственного капитала, которая может быть достигнута без привлечения платных заемных средств. Каждая точка кривой линии показывает величину рентабельности собственного капитала при различной структуре капитала организации, различном соотношении заемных и собственных средств. Эта кривая имеет восходящий характер и располагается выше линии 1 до тех пор, пока одновременно с повышением доли заемных средств («плеча рычага») растет дифференциал. Рост продолжается до определенного предела, после которого кривая приобретает нисходящий характер. Это связано с тем, что с увеличением доли заемных средств возрастает их платность и, следовательно, уменьшается величина дифференциала. Точка пересечения кривой с линией 1 (что соответствует дифференциалу, равному нулю) означает, что дальнейшее увеличение плеча «рычага» (и соответственно финансового риска) нецелесообразно, поскольку все большая часть прибыли направляется на

¹ Белов В.С., Селезнева Н.Н., Скобелева И.П. Управление прибылью: проблемы выбора, принятие финансовых решений.

уплату процентов по заемным средствам и рентабельность собственного капитала становится меньше, чем при бездолговом финансировании.

Разумная финансовая политика должна быть основана на понимании того, что заемные средства — это не только ускорители развития, но и усилители финансового риска.

Привлекая заемные средства, организация может быстрее и масштабнее выполнить свои задачи. В то же время доля заемных средств может увеличиваться лишь до определенных пределов, поскольку с увеличением этой доли в структуре капитала растет финансовый риск организации, что отражается в том числе и на величине платы за их использование. Например, при увеличении доли заемных средств в структуре капитала организации выше безопасной нормы (40—50%) банк может повысить процент за кредит из-за повышения риска невозврата кредита. По мере того, как увеличивается задолженность организации, возрастает и средняя ставка процента за кредит.

В то же время рентабельность собственного капитала растет с увеличением экономической рентабельности. Более важен тот факт, что высокий ожидаемый уровень экономической рентабельности позволяет привлекать больше заемных средств, поскольку повышается коэффициент процентного покрытия (отношение экономической прибыли к величине процента за использование заемных средств) и, следовательно, уменьшается финансовый риск невозврата процентов по долгам.

8.10. Анализ факторов изменения рентабельности собственного капитала организации

Для анализа факторов изменения рентабельности собственного капитала наиболее широкое распространение получила факторная модель, получившая название формулы Дюпона.

Рентабельность собственного капитала может рассчитываться как по общей (бухгалтерской) прибыли, так и по чистой прибыли.

В общем случае представим себе рентабельность собственного капитала в виде формулы

$$R_{\text{СК}} = \frac{\Pi}{\text{СК}}.$$

Произведем преобразование представленной формулы, умножив правую часть уравнения на две дроби, равные единице:

$$R_{\text{СК}}^{\text{общ}} = \frac{\Pi}{\text{СК}} \cdot \frac{A}{A} \cdot \frac{B}{B} = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{A} \cdot \frac{A}{\text{СК}} = R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{а}}^{\text{об}} \cdot \frac{A}{\text{СК}} = R_{\text{а}} \cdot K_{\text{ф}},$$

где $K_{\text{а}}^{\text{об}}$ — оборачиваемость (производительность) активов;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

K_{ϕ} — показатель структуры капитала, который можно представить в следующем виде:

$$K_{\phi} = \frac{A}{CK} = \frac{CK + 3K}{CK} = 1 + \frac{3K}{CK}.$$

Схематично это представлено на рис. 8.9.

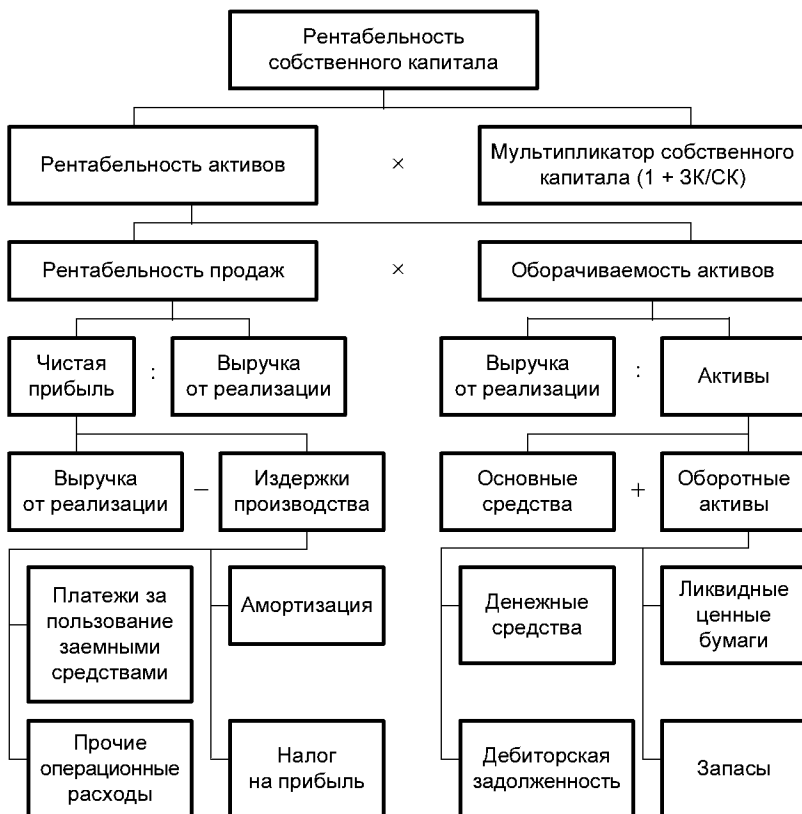


Рис. 8.9. Схема модели Дюпона

Таким образом, рентабельность собственного капитала — это трехфакторная модель, где первый фактор обобщает отчет о прибылях и убытках, второй подключает к отчету о прибылях и убытках актив баланса, третий основывается на данных пассива баланса. На рентабельность собственного капитала влияют факторы как хозяйственной деятельности, так и факторы, связанные с финансовой

деятельностью предприятия. Первые два компонента находятся в сфере управления производственно-хозяйственной деятельностью, остальные — в сфере финансовой деятельности.

Эти факторы имеют, как правило, отраслевой характер. Так, производительность активов (оборачиваемость активов) невелика в капиталоемких отраслях. В то же время таким экономическим секторам присущ относительно высокий показатель рентабельности продаж. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе фирмы, имеющие стабильное и прогнозируемое поступление денег за продукцию или имеющие значительные ликвидные активы.

В развитых странах широко используется схема модифицированного факторного анализа по методу, предложенному менеджерами фирмы Du Pont (модифицированная модель Дюпона). Рентабельность собственного капитала (ROE — Return on Equity) в этом случае оценивается по чистой прибыли.

На рис. 8.10 представлена модифицированная схема анализа рентабельности собственного капитала по чистой прибыли (модифицированная модель Дюпона).

Особенностью рентабельности собственного капитала является то обстоятельство, что числитель (прибыль) складывается в текущих оценках и отражает сложившийся уровень цен. Знаменатель (собственный капитал) складывался в течение многих лет и выражен в книжной оценке. Поэтому при анализе имеет смысл учесть рыночную оценку собственного капитала, если это возможно.

На основе представленной схемы легко выполнить анализ рентабельности собственного капитала на основе данных финансовой отчетности. При этом можно оценить, какое влияние на рентабельность оказывает увеличение цен реализации, изменение ассортимента продукции, выход на новые рынки сбыта, а также провести анализ расходных статей с целью выявления путей снижения себестоимости продукции.

Финансовые менеджеры и аналитики могут проводить сравнительный анализ использования различных стратегий финансирования, осуществлять поиск более дешевых процентов за кредит, должны оценивать степень риска при привлечении внешних источников финансирования.

Тем самым модифицированная формула модели Дюпона позволяет оценивать влияние на рентабельность чистого капитала таких факторов, как уровень расходов, степень использования активов, характер привлечения займов.



Рис. 8.10. Схема модифицированной модели Дюпона

8.11. Рентабельность чистых активов как показатель эффективности использования собственного капитала

Оценка эффективности использования собственного капитала определяется не только на основе чистой прибыли, как было рассмотрено выше, но и на базе чистых активов.

Понятие «чистые активы» введено Гражданским кодексом Российской Федерации для оценки степени ликвидности хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Чистые активы акционерных обществ рассчитываются в соответствии с утвержденным порядком¹.

Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается разность между суммой его активов, принимаемых к расчету, и суммой пассивов, принимаемых к расчету.

Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов АО проводится по данным бухгалтерского учета. Для оценки стоимости чистых активов АО составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

В состав **активов**, принимаемых к расчету, включаются:

- **внеоборотные активы**, отражаемые в разделе I бухгалтерского баланса — нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы, включая величину отложенных налоговых активов;
- **оборотные активы**, отражаемые в разделе II бухгалтерского баланса — запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность (за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал), краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы.

В состав **пассивов**, принимаемых к расчету, включаются:

- долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства, включая величину отложенных налоговых обязательств;
- краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

Стоимость чистых активов оценивается акционерным обществом ежеквартально и в конце года на соответствующие отчетные даты. Информация о стоимости чистых активов раскрывается в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.

По данным баланса активы организации, принимаемые в расчет чистых активов, исчисляются следующим образом:

$$(IA + IIА - \text{Задолженность учредителей}).$$

Заемные средства определяются как:

$$(IVП + VIП - \text{стр. 640}).$$

¹ Приказ Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н, 03-6/пз «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

Тогда чистые активы равны:

$$\text{ЧА} = (\text{IA} + \text{ПА} - \text{Задолженность учредителей}) - (\text{IVП} + \text{ВП} - \text{стр. 640}).$$

К активам, которые исключаются из расчета, относятся: нематериальные активы, не используемые обществом в основной деятельности и не приносящие доход; не имеющие документально подтвержденных затрат на их приобретение; не имеющие документального подтверждения (патента, лицензии, акта, договора) права на их владение; собственные акции, купленные у акционеров; задолженность акционеров (учредителей) по их вкладам в уставный капитал.

Таким образом, чистые активы представляют собой реальный собственный капитал организации, поэтому эффективность их использования характеризуется показателем рентабельности собственного капитала R_p .

$$R_p = \frac{\text{П}_q}{\text{ЧА}}.$$

Этот показатель важен для собственников, поскольку они вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли на вложенный капитал. Рентабельность реального собственного капитала сравнивается с возможностями получения дохода от вложения этих средств в ценные бумаги или в другое производство. Рентабельность чистых активов служит важным критерием при котировке акций на бирже, является основой формирования рыночного курса акций.

Уровень рентабельности собственного капитала может существенно отличаться от рентабельности активов. Интерес собственника заключается в том, чтобы этот разрыв был большим в пользу рентабельности собственного капитала.

Рентабельность чистых активов определяет границы и темп роста собственного капитала за счет реинвестирования прибыли. Таким образом, этот показатель лежит в основе темпов устойчивого роста предприятия, его способности развиваться за счет внутреннего финансирования.

Если чистые активы в отчетном периоде становятся меньше уставного капитала, то организация должна уменьшить последний на эту разницу, так как у нее недостаточно собственных средств, адекватных уставному капиталу.

Если чистые активы меньше минимальной законодательно установленной величины уставного капитала (100 МРОТ для закрытых акционерных обществ и 1000 МРОТ — для открытых акционерных обществ), то общество обязано принять решение о своей ликвидации.

Основные термины и понятия

Амортизационная емкость продукции — показатель, характеризующий величину потребленных основных фондов (средств, капитала), необходимую для производства единицы (рубля) продукции и определяемый отношением годовой суммы амортизационных отчислений по основным фондам к стоимости произведенной продукции.

Валовая прибыль определяется как разность между выручкой от продажи продукции и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг).

Временная вычитаемая разница возникает, когда величина расхода, отраженная в бухгалтерском учете в данном отчетном периоде, превышает сумму расхода, подлежащую включению в состав расходов для целей налогообложения того же периода.

Временная налогооблагаемая разница возникает, когда величина расхода, отраженная в бухгалтерском учете в данном отчетном периоде, меньше, чем сумма расхода, подлежащая включению в состав расходов для целей налогообложения того же периода.

Дефляция — отрицательный уровень инфляции.

Инфляция — обесценение денежной единицы, уменьшение ее покупательной способности. Открытая инфляция проявляется в росте цен на товары, не обусловленном повышением их качества. Скрытая (подавленная) инфляция — инфляция, при которой потребитель, несмотря на стабильность цен, не может приобрести товар по официальной цене из-за дефицита товара.

Зарплатоемкость продукции — показатель, характеризующий величину оплаты труда производственных работников, приходящуюся на производство единицы (рубля) продукции и определяемый отношением годовой оплаты труда к стоимости произведенной продукции.

Капитализируемая прибыль — часть чистой прибыли за вычетом дивидендов по обыкновенным и привилегированным акциям, направляемая на развитие бизнеса.

«Качество» прибыли — обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли предприятия. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом объема выпуска продукции, снижением уровня операционных затрат, а низкое качество — ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях.

Конвертируемые ценные бумаги — привилегированные акции определенных типов или иные ценные бумаги, предоставляющие их владельцам право требовать их конвертации в обыкновенные акции в установленный условиями выпуска срок.

Коэффициент капитализации — отношение капитализируемой прибыли к чистой прибыли организации.

Коэффициент процентного покрытия — отношение экономической прибыли к сумме процентов по долговым обязательствам.

Материалоемкость продукции — показатель, характеризующий затраты сырья и иных материалов на производство единицы (рубля) продукции и определяемый отношением среднегодовой стоимости использованных материальных ресурсов к стоимости произведенной продукции.

Маржинальная прибыль (доход) — разница между выручкой и переменными расходами.

Норма дивидендного выхода характеризует долю дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным акциям, в чистой прибыли организации.

Прибыль (убыток), или финансовый результат, представляет собой прирост (уменьшение) собственного капитала организации за отчетный период, полученный в итоге финансово-хозяйственной деятельности организации. По экономическому содержанию прибыль — это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал. Расчетно прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Обычная деятельность — любая деятельность, осуществляемая организацией в виде составной части ее бизнеса, а также связанная с ней деятельность, которой организация занимается в ее продолжение и которая имеет к ней отношение или возникает из нее.

Отложенные налоги возникают в случае, когда организация должна признать в отчетности отложенное обязательство по уплате налогов, если возмещение стоимости какого-либо актива или урегулирование какого-то обязательства приведет к увеличению или уменьшению налоговых платежей в будущих периодах. Это приводит к возникновению в финансовой отчетности особых видов активов и обязательств — отложенных налоговых активов и обязательств.

Постоянная разница — доход (или расход), учтенный в бухгалтерском учете, который никогда не включается в состав расходов (доходов) для целей налогообложения.

Разводненная прибыль на акцию — отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении, скорректированному на величину возможного прироста их количества в результате конвертации ценных бумаг в обыкновенные акции. Величина разводненной прибыли на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции или исполнения всех догово-

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

Резервный фонд — страховой фонд, предназначенный для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами.

Рентабельность — относительный показатель экономической эффективности деятельности организации, отражающий ее прибыльность (доходность).

Рентабельность активов (норма прибыли) — отношение прибыли к суммарной стоимости активов (капитала) организации; является наиболее общим показателем в системе индикаторов рентабельности. Рентабельность совокупных активов (капитала) рассчитывается по прибыли до налогообложения. Показатель рентабельности активов отражает достигнутый в организации баланс экономических интересов внутренних и внешних участников бизнеса. Уровень рентабельности капитала должен быть достаточным, чтобы обеспечить ожидаемую рентабельность собственного капитала, выплату процентов за кредит и налогов.

Рентабельность собственного капитала — отношение чистой прибыли организации к ее собственному капиталу — отражает доходность владельца капитала на вложенные им средства.

Рентабельность продаж — отношение прибыли от реализации к выручке от реализации продукции; отражает долю прибыли (маржу) в цене продукции, характеризует эффективность операционной деятельности организации в отчетном периоде.

Рентабельность производства — отношение прибыли от продаж к затратам на производство и реализацию продукции; характеризует способность организации контролировать уровень затрат и эффективность политики ценообразования.

Рентабельность собственного капитала показывает величину чистой прибыли на единицу стоимости собственного капитала, сравнивается с возможностями получения дохода от вложения этих средств в альтернативные варианты деятельности, включая вложения в финансовые активы.

Стагфляция — инфляция, сопровождаемая спадом производства.

Темп устойчивого роста собственного капитала определяется отношением капитализируемой прибыли к величине собственного капитала.

Финансовый левверидж (рычаг) — использование заемных средств для увеличения доходности капитала.

Фондоёмкость продукции — показатель, характеризующий величину примененных основных фондов (средств, капитала), необходимую для производства единицы (рубля) продукции, и определяемый

отношением среднегодовой стоимости основных фондов к стоимости произведенной продукции.

Фондоотдача — показатель, характеризующий уровень использования примененных основных фондов и равный отношению стоимости произведенной (реализованной) продукции к среднегодовой стоимости фондов.

Чистые активы — разность между суммой активов акционерного общества, принимаемых к расчету, и суммой его пассивов, принимаемых к расчету; используется для оценки степени ликвидности хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм.

Чистая прибыль акционерного общества представляет собой разницу между его доходами и расходами за вычетом налога на прибыль, который рассчитывается по правилам налогообложения. За счет чистой (нераспределенной) прибыли отчетного периода выплачиваются дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям.

Чрезвычайная прибыль равна разности чрезвычайных доходов и расходов, возникающих как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Результаты чрезвычайных обстоятельств — доходы или расходы, возникающие в результате событий или сделок, четко отличающихся от обычной деятельности предприятия, частое или повторяющееся появление которых в этой связи не ожидается. Результаты чрезвычайных обстоятельств — доходы или расходы, возникающие в результате событий или сделок, четко отличимых от обычной деятельности предприятия, частое или повторяющееся появление которых в этой связи не ожидается.

Экономическая прибыль — прибыль до уплаты процентов за использование заемных и привлеченных средств (включая проценты по корпоративным облигациям и привилегированным акциям) и налогов. В зарубежной практике такой вид прибыли широко используется в расчетах, называется чистой операционной прибылью и обозначается EBIT (earnings before interest and taxes).

Экономическая рентабельность — отношение прибыли до уплаты процентов за пользование заемными средствами и налогов к величине активов (совокупного капитала).

Эффект финансового рычага (левериджа) — способность заемного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала или увеличивать рентабельность собственного капитала благодаря использованию заемных средств.

Эффективность работы организации характеризуется относительными показателями — системой показателей рентабельности, или прибыльности (доходности), организации.

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА ПО ДАННЫМ ФОРМЫ 3 «ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА»

9.1. Информационная база анализа. Основные критерии оценки

Анализ состава и динамики собственного капитала является одним из ключевых разделов оценки финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия), в процессе проведения которой необходимо не только оценить динамику и структуру собственного капитала предприятия, но и определить факторы, влияющие на его уровень, а также оценить взаимосвязь и взаимозависимость указанных процессов в их воздействии на последующие перспективы предприятия.

В целях детализации анализа процесса формирования и изменения собственного капитала организации в качестве исходной информации используют не только данные ф. 3 «Отчет об изменениях капитала» (см. приложение 3), но и показатели бухгалтерского баланса (ф. 1), «Отчета о прибылях и убытках» (ф. 2), а также сведения, вытекающие из ее учетной политики. Это необходимо для обеспечения пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы им для формирования полного представления о финансовых результатах деятельности организации (предприятия) и об изменениях в ее финансовом положении.

Отчет об изменениях капитала вместо традиционного постатейного изложения в настоящее время имеет вид, удобный для оценки динамики и структуры собственного капитала организации, проводимой на основе данных ее бухгалтерской отчетности.

В основу построения ф. 3 положены отчетные периоды (предыдущий и текущий). В подлежащем формы показаны статьи, влияющие на величину капитала организации, в разрезе его составляющих, представленных в сказуемом формы. Кроме того, данные об изменениях капитала должны формироваться по двум отчетным периодам, как и в других формах отчетности.

Принципиально новым является включение показателей, влияющих на величину сформированной нераспределенной прибыли организации в период между 31 декабря предыдущего отчетного года и 1 января текущего года.

Первый показатель «Изменения в учетной политике» связан с применением ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» в случае, когда при изменении учетной политики ее последствия внесистемно (без записей в бухгалтерском учете) влияют на сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Другой показатель «Результат от переоценки объектов основных средств» вытекает из реализации права организации на проведение переоценки основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

При формировании отчета об изменениях капитала организации должно учитываться, что предусмотренные в образце отдельные статьи, не имеющие в отчетном периоде числовых значений, не приводятся, за исключением случая, когда по статье были данные в предыдущем отчетном году. Если организация имеет существенное изменение капитала, не предусмотренное в образце, то она самостоятельно включает недостающую статью. Кроме того, допускается графу «Добавочный капитал» разбить на две части: «Эмиссионный доход» и «Дооценка активов», учитывая их разный характер образования и использования.

При заполнении ст. «Чистые активы» принимается во внимание совместный приказ Минфина России и ФКЦБ России от 29 января 2003 г. № 03-6/пз «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

Справки, связанные с поступлением средств их бюджета и внебюджетных фондов, заполняются с учетом ПБУ 13/2000 и ПБУ 9/99.

Форма 3 «Отчет об изменениях капитала» раскрывает дополнительную информацию об изменениях состава, структуры и стадий перемещения собственного капитала в течение отчетного периода, позволяет изучить прирост его величины по источникам формирования и оценить, как повлияло изменение соотношения израсходованной величины капитала и поступивших средств на увеличение собственного капитала. Минимальные требования к составу и содержанию ф. 3 определены ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н. В соответствии с этими требованиями хозяйственные товарищества и общества должны представлять отчет о движении капитала, содержащий как минимум данные:

- о величине капитала на начало периода;
- об увеличении капитала с выделением отдельно увеличения за счет: дополнительного выпуска акций; переоценки имущества; прироста имущества; реорганизации юридического лица (слияние, присоединение); доходов, которые в соответствии с

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала;

- об уменьшении капитала с выделением отдельно уменьшения за счет: снижения номинала акций; уменьшения количества акций; реорганизации юридического лица (разделение, выделение); расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно в уменьшение капитала;
- о величине капитала на конец отчетного периода.

Выделение показателей капитала организации в отдельную форму связано с важностью информации для многих заинтересованных пользователей о состоянии и движении составных частей капитала.

Исходя из вышеперечисленных требований строится и анализ изменений собственного капитала. Как известно, собственный капитал организации представляет стоимость ее активов, не обремененных обязательствами. Таким образом, собственный капитал представляет собой разность между активами и обязательствами. Отсюда ясно, что анализ собственного капитала имеет следующие основные цели:

- оценить динамику и структуру собственного капитала;
- выявить основные источники его формирования и определить последствия их изменений для финансовой устойчивости организации;
- установить способность организации к сохранению капитала;
- оценить возможность наращивания капитала;
- определить правовые, договорные и финансовые ограничения.

Для обоснования структуры капитала можно использовать следующие критерии оценки:

- 1) скорость возврата вложенного капитала;
- 2) показатель рентабельности собственного капитала;
- 3) показатель «прибыль на акцию» (для акционерных обществ);
- 4) цену собственного капитала.

В качестве основных методов анализа в данном случае могут быть использованы вертикальный и горизонтальный анализы ф. 3 «Отчет об изменениях капитала», по данным которой следует оценить приоритетные направления расходования собственного капитала.

В практике анализа собственный капитал рассматривается в следующих аспектах¹: учетном, финансовом и правовом.

1. **Учетный аспект анализа собственного капитала** предполагает оценку первоначального вложения капитала и его последующих изменений, связанных с дополнительными вложениями, получен-

¹ Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега—Л, 2004.

ной чистой прибылью (убытками) и другими причинами, вызывающими либо прирост, либо уменьшение собственного капитала.

Этот подход базируется на требованиях таких учетных систем, как МСФО, YAAP USA и др. и находит отражение в *концепции поддержания (сохранения) капитала*. В ее основе лежит следующее положение: в целях защиты интересов кредиторов, объективной оценки собственниками полученного конечного финансового результата, а также возможностей его распределения величина собственного капитала хозяйствующего субъекта должна сохраняться на неизменном уровне. Это является обязательным условием признания полученной в отчетный период прибыли.

В международной практике бухгалтерского учета и финансового анализа получили распространение два основных подхода к решению данной проблемы:

- оценка сохранения (поддержания) финансового капитала;
- оценка поддержания физического капитала.

Оценка поддержания финансового капитала основана на анализе величины чистых активов и ее изменений в рассматриваемом периоде. В этом случае количественным выражением собственного капитала выступают чистые активы. Задача анализа состоит в том, чтобы оценить, действительно ли величина чистых активов организации сохраняется к концу анализируемого периода по сравнению с их величиной на начало отчетного периода с учетом снижения покупательной способности денежных средств. В соответствии с этим прибыль считается полученной, только если сумма чистых активов в конце периода превышает сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течение периода. При этом необходимо учитывать, что организация сохраняет свой капитал, если к концу отчетного периода она в состоянии восстановить те материальные активы, которыми располагала в начале периода.

Однако в данном случае не учитывается возможное изменение цен на ресурсы. Так, если в течение анализируемого периода цены на ресурсы выросли, организация без достаточного увеличения инвестиций не сможет обеспечить полное возмещение израсходованных ресурсов. Но анализ только показателей бухгалтерских форм отчетности может и не отразить подобной ситуации. Здесь на первый план выходит метод оценки сохранения капитала, выбор которого напрямую зависит от интересов и потребностей пользователей конечной информации.

В случае, когда пользователей интересует поддержание инвестированного капитала с учетом изменения покупательной способности денег, применяется концепция *поддержания финансового капитала*. Если пользователей интересуют производственные возможности анализируемого субъекта и сохранение его производст-

венных активов, то применяется концепция поддержания *физического капитала*.

Оценка сохранения финансового капитала в единицах покупательной способности предполагает расчет, который дает возможность оценить потери капитала под влиянием инфляционного фактора и на основе этого определить величину корректировки чистой прибыли, необходимой для поддержания капитала. Величина корректировки определяется как произведение стоимости чистых активов (по состоянию на начало периода) и индекса цен за отчетный период.

Оценка сохранения физического капитала исходит из того, что организация должна иметь возможность полностью возместить израсходованные материальные активы и, таким образом, к концу периода располагать запасами, соответствующими их физическому объему в начале периода.

Целесообразность выбора одного из рассмотренных методов оценки капитала для практического использования должна определяться с учетом интересов собственников и других заинтересованных пользователей информации отчетности, которые принимают на ее основе экономические решения.

2. Финансовый аспект анализа собственного капитала заключается в том, что собственный капитал рассчитывается как разность между активами и обязательствами. Очевидно, что у хорошо работающей организации активы должны превышать обязательства, т.е. чистые активы должны быть положительными и при этом расти.

Особенность этого метода оценки заключается в том, что расчет результатов, полученных в процессе анализа собственного капитала, должен быть основан на достоверной информации об активах и обязательствах организации. Учитывая, что ее обязательства перед кредиторами в случае изменения стоимости активов не уменьшаются, первоочередной проблемой становится определение и конкретная оценка статей активов, поскольку от этого зависит обоснованность значений ключевых показателей финансового состояния.

Важно иметь в виду, что величина чистых активов организации может не совпадать с итогом раздела «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса. Использование для анализа структуры совокупных пассивов итоговой статьи по данному разделу баланса может привести к искусственному завышению доли собственного капитала и занижению финансового риска.

3. Правовой аспект анализа собственного капитала характеризуется остаточным принципом удовлетворения претензий собственников на получаемые доходы и имеющиеся активы. Данный аспект необходимо учитывать при анализе принимаемых решений как фактор финансового риска.

9.2. Анализ состава и структуры собственного капитала

Изменения в собственном капитале организации проходят в результате операций с собственниками, приобретающими выпущенные в отчетном периоде акции, по которым начисляются и выплачиваются дивиденды, а также вследствие накопления нераспределенной прибыли, уценки и дооценки различных видов имущества. В дальнейшем такие изменения распространяются на чистые активы за отчетный период или физическую величину собственного капитала в зависимости от принятой концепции.

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные аналитические составляющие: инвестированный капитал, т.е. вложенный собственниками, и накопительный капитал, т.е. созданный сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Кроме того, в составе собственного капитала можно выделить составляющую, связанную с изменением стоимости активов организации вследствие их переоценки.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских предприятий уставным капиталом, вторая — добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода).

Накопленный капитал находит отражение в статьях, формируемых за счет чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль). Увеличение доли накопительного капитала свидетельствует о способности организации наращивать свои активы путем вложения реальных средств и повышения его финансовой устойчивости. Исходя из этого, для того чтобы оценить динамику собственного капитала и проанализировать действительные причины происходящих изменений, нужно рассмотреть каждый элемент капитала и его роль в деятельности организации. Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них характеризует правовые и иные ограничения возможности предприятия распорядиться своими активами.

Анализируя динамику полученных результатов, нужно четко представлять, каким образом эти результаты были сформированы и каковы перспективы организации в каждом конкретном случае.

Рассмотрим ситуацию более детально, для чего составим следующую аналитическую таблицу (табл. 9.1). По ее итогам оценим динамику и структуру собственного капитала организации путем расчета абсолютных и относительных отклонений. По аналогии с анализом внеоборотных активов на основе полученных данных могут быть рассчитаны такие коэффициенты, как:

Анализ движения собственного капитала (тыс. руб.)

<i>Показатель</i>	<i>Уставный капитал</i>	<i>Добавочный капитал</i>	<i>Резервный капитал</i>	<i>Нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Фонд социальной сферы</i>	<i>Целевые финансирования и поступления</i>	<i>Резервы предстоящих расходов и платежей</i>	<i>Оценочные резервы</i>
Остаток на начало года								
Поступило								
Использовано								
Остаток на конец года								
Абсолютное отклонение остатка								

1. Коэффициент поступления собственного капитала:

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{Поступило}}{\text{Остаток на конец года}}$$

2. Коэффициент выбытия собственного капитала:

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Выбыло}}{\text{Остаток на начало года}}$$

Сравнение этих коэффициентов позволит определить, происходит ли в организации прирост собственного капитала или наблюдается обратный процесс. При этом даже в случае прироста необходимо определить, увеличение каких компонентов обеспечивает такой прирост и насколько он реален. В случае уменьшения капитала (особенно если появился убыток) необходимо установить, какими средствами этот убыток может быть погашен.

Рассмотрим указанные варианты развития событий более подробно на основе данных следующей аналитической таблицы (табл. 9.2).

Т а б л и ц а 9.2

**Анализ состава и структуры собственного капитала
(за отчетный год)**

Показатель	Начало отчетного года		Конец отчетного года		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал						
Эмиссионный доход						
Курсовые разницы при формировании уставного капитала						
Итого инвестированный капитал						
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)						
Резервный капитал						
Итого накопленный капитал						
Добавочный капитал, полученный в результате переоценки						
Итого располагаемый капитал						
Доходы будущих периодов (потенциальный капитал)						
Итого капитал						

В а р и а н т I. Наблюдается рост капитала. В этом случае необходимо установить, произошло ли у предприятия реальное увеличение капитала или изменение итогов было вызвано ростом добавочного капитала в результате переоценки активов в сторону увеличения. Это, как известно, имущественного положения организации не меняет, но приводит к определенным изменениям ее финансовых показателей.

В а р и а н т II. В течение отчетного периода у организации произошло уменьшение общей суммы капитала. В этом случае необходимо точно установить причины уменьшения и оценить возможные последствия. Так, например, у организации в отчетном периоде возник убыток, но организация располагала прибылью прошлых лет, которая могла быть использована на его погашение. В этом случае наличие убытка было хотя и печальным событием в жизни организации, но событием, не имеющим дальнейших последствий.

Гораздо более неприятной является ситуация, когда прибыль прошлых лет отсутствует или ее недостаточно для покрытия возникших убытков. Наиболее реальным источником покрытия убытков в этом случае является резервный фонд (если организация его формирует). Однако эта ситуация менее благоприятна, чем предыдущая, так как организация впоследствии должна будет восполнить используемую часть резервного фонда путем соответствующих отчислений от чистой прибыли. Очевидно, что в подобном случае убыток фактически будет погашаться в течение ряда лет будущей прибылью.

Такие составляющие, как целевое финансирование и поступления, резервы предстоящих расходов и оценочные резервы, вряд ли можно рассматривать в качестве возможных источников погашения убытков. Эти средства предназначены для других целей и, используя их сегодня (причем не по назначению), мы завтра столкнемся с подобной проблемой.

Использование в качестве источников погашения убытка добавочного и уставного капиталов также вызывает ряд проблем. Добавочный капитал включает:

- эмиссионный доход акционерного общества (суммы, полученные сверх номинальной стоимости размещенных акций, за минусом издержек по их продаже);
- суммы дооценки в соответствии с установленным порядком переоценки внеоборотных активов (основных средств) организации;
- курсовая разница, связанная с формированием уставного (складочного) капитала организации, представляющая собой разность между рублевой оценкой задолженности учредителя (участника) по вкладу в уставный (складочный) капитал ор-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ганизации, оцененному в учредительных документах в иностранной валюте, исчисленной по курсу ЦБ РФ на дату поступления суммы вкладов, и рублевой оценкой этого вклада в учредительных документах (п. 14 ПБУ 3/2000).

Учитывая, что такие компоненты добавочного капитала, как эмиссионный доход и соответствующая курсовая разница, в практике учета встречаются значительно реже, чем суммы дооценки основных средств при проведении их переоценки, можно сделать следующие выводы:

- в процессе анализа необходимо определить, за счет каких компонентов сформирован добавочный капитал организации;
- наличие добавочного капитала, сформированного в процессе переоценки, реального имущественного положения организации не меняет.

Согласно существующим нормативным документам использование добавочного капитала (т.е. его снижение) возможно:

- в связи с уменьшением первоначальной стоимости объектов ОС на дату переоценки до восстановительной стоимости;
- на сумму разницы, образовавшейся от превышения суммы амортизации ОС, которая получена путем пересчета в установленном порядке, над суммой амортизации, учтенной на дату переоценки ОС;
- при продаже, безвозмездной передаче, ликвидации при авариях, стихийных бедствиях, чрезвычайных ситуациях и при списании ОС вследствие морального или физического износа;
- в результате направления сумм добавочного капитала на увеличение уставного капитала.

В Плана счетов из перечня способов использования добавочного капитала исключено направление средств на погашение убытка, как выявленного по результатам деятельности организации за отчетный год, так и образовавшегося в результате безвозмездной передачи активов организации другим лицам и организациям, но предусмотрена возможность распределения сумм добавочного капитала между учредителями организации.

В случаях, когда сумма убытков больше суммы рассмотренных выше компонентов, у организации формируется ситуация, при которой сумма чистых активов будет меньше величины уставного капитала. Тогда в соответствии с Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» общество обязано:

- 1) объявить об уменьшении уставного капитала и пройти процедуру перерегистрации;
- 2) если в результате такого уменьшения чистые активы будут меньше минимального размера уставного капитала (установленного в ст. 26 указанного Федерального закона), общество подлежит закрытию.

Кроме того, существующая методология формирования уставного капитала и практика его дальнейшего использования в деятельности организации приводят к тому, что несмотря на наличие соответствующих сумм в отчетности организации реальное имущество может отсутствовать либо иметь меньшую стоимость.

Таким образом, в процессе анализа помимо общей оценки динамики и структуры капитала необходимо рассмотреть каждый элемент капитала, установить его роль в деятельности организации и оценить влияние на конечный финансовый результат.

9.3. Оценка структурных компонентов, формирующих собственный капитал

Уставный капитал Он является стоимостным отражением совокупного вклада учредителей в имущество организации при его формировании. В соответствии с ГК РФ уставный капитал образуют все акционерные общества и другие коммерческие организации. В акционерных обществах уставный капитал разделен на доли, выраженные в акциях, удостоверяющих имущественные права акционеров. Полное товарищество, товарищество на вере располагают складочным капиталом, унитарные предприятия — уставным фондом.

Предполагается, что сумме, отражаемой по статье «Уставный капитал», соответствует величина имущества в активе. Вместе с тем следует подчеркнуть, что в новой редакции Федерального закона «Об акционерных обществах» понятие «уставный капитал» не отождествляется с имуществом АО, стоимость которого может быть больше или меньше, чем уставный капитал (определяется величиной активов организации и ее долговых обязательств). В случае ликвидации организации после покрытия всех долговых обязательств ее имущество по уставу должно остаться для распределения между собственниками (акционерами), иначе происходит «проедание» уставного капитала, что находит отражение в балансе в виде убытков. Это означает, что в случае ликвидации организации ее имущественной массы будет недостаточно для удовлетворения требований собственников (акционеров).

Целью анализа структуры уставного капитала является выявление неоплаченной доли капитала; собственных акций, выкупленных у акционеров; различных категорий акций и связанных с ними прав и др.

При анализе уставного капитала прежде всего оценивают полноту его формирования, выясняя при необходимости, кто из учредителей не выполнил (частично выполнил) свои обязательства по вкладу в уставный капитал. Не внесенные в уставный капитал на

момент составления бухгалтерского баланса активы отражаются в активе баланса по одноименной статье.

Для анализа структуры пассивов важно иметь в виду, что суммы, отраженные по статье «Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», свидетельствуют о завышении реальной величины собственного капитала (и, следовательно, имущества организации). Поэтому для обоснованной оценки соотношения собственных и заемных средств, а также доли собственного капитала в совокупных пассивах необходимо исключать суммы, отраженные по указанной статье (аналогично расчету чистых активов).

При анализе уставного капитала необходимо определить, присутствуют ли в составе активов собственные акции, выкупленные у акционеров, и цели выкупа. Кроме того, необходимо определить долю привилегированных и обыкновенных акций, а также оценить, каким образом существующая структура уставного капитала может влиять в дальнейшем на распределение капитала и выплату дивидендов.

Добавочный капитал Учитывая, что добавочный капитал в своем составе объединяет группу достаточно разнородных элементов, при проведении анализа следует учитывать специфику формирования его отдельных статей. Особое значение придается анализу информации, аккумулируемой на субсчете «Прирост стоимости имущества по переоценке», ввиду того, что рост добавочного капитала большинства организаций (предприятий) связан именно с переоценкой основных средств. В то же время проводимая индексным методом переоценка объектов основных средств привела к значительному завышению их стоимости, что сделало необходимым приближение стоимости основных средств к реальной величине, т.е. ее уменьшение. Это в свою очередь повлекло за собой уменьшение добавочного капитала и, следовательно, доли собственного капитала в совокупных пассивах.

Резервный капитал Резервы формируются в соответствии с законодательством, учредительными документами и принятой в организации учетной политикой. Основным источником формирования резервов является чистая прибыль. Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком, имеет строго целевое назначение и выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспечения защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у организации.

Законодательство РФ требует: начиная со второго года деятельности предприятия его уставный капитал не должен превышать величины чистых активов. Если данное требование нарушено, предприятие обязано уменьшить (перерегистрировать) уставный капитал, приведя его в соответствие с величиной чистых активов (но не

менее минимальной величины). Исходя из этого, чем больше величина созданного резервного капитала, тем при прочих равных условиях выше величина чистых активов и, следовательно, тем дальше отодвигается необходимость уменьшения уставного капитала в случае убытков.

Формирование резервного капитала может быть как обязательным, так и добровольным. Для ОАО создание резервного капитала является обязательным и порядок его формирования также устанавливается законодательно. В настоящее время минимальный размер резервного капитала должен быть не менее 5% уставного капитала.

В соответствии со ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах» резервный капитал используется в качестве источника покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций. Отсутствие резервного капитала или его недостаточная величина (в случае обязательного формирования резервного капитала) рассматривается как фактор дополнительного риска вложения средств в предприятие, поскольку свидетельствует либо о недостаточности прибыли, либо об использовании резервного капитала на покрытие убытков. И тот и другой факты для кредиторов являются негативными в оценке надежности потенциального заемщика или партнера.

Резервные фонды В отличие от резервного капитала, который формируется в обязательном порядке (для определенных организационных форм предприятий) согласно требованиям существующего законодательства, резервные фонды формируются добровольно, в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой. При этом от резервов, создаваемых за счет чистой прибыли, следует отличать так называемые *оценочные резервы*, которые формируются, как правило, для покрытия суммы уменьшения активов, например резерв по сомнительным долгам. Этому резерву в активе должны соответствовать суммы сомнительной дебиторской задолженности, одна часть которых будет списана предприятием, а другая, возможно, окажется взысканной и поступит на увеличение прибыли.

К оценочным резервам относится также *резерв под обесценение вложений в ценные бумаги*, который может рассматриваться как операционные расходы организации. Наличие сформированного резерва позволяет уточнить балансовую оценку финансовых вложений. Кроме того, он является источником покрытия возможных убытков и потерь организации, связанных со снижением оценочной стоимости имеющихся у нее ценных бумаг. Еще одним примером оценочных резервов является *резерв под снижение стоимости материальных ценностей*.

Надо заметить, что экономическая природа оценочных резервов может меняться. Так, в некоторых случаях (например, завышения величины сомнительных долгов) они могут представлять собой скрытую прибыль предприятия.

Нераспределенная прибыль Такая прибыль представляет собой часть капитала держателей остаточных прав (собственников), аккумулирующую не выплаченную в виде дивидендов прибыль, которая является внутренним источником финансовых средств долговременного характера.

По экономическому содержанию нераспределенную прибыль можно отнести к свободному резерву. Средства резервов и нераспределенной прибыли могут быть помещены в конкретное имущество или находиться в обороте. Их величина характеризует результат деятельности предприятия и свидетельствует о том, насколько увеличились его активы за счет собственных источников.

При анализе нераспределенной прибыли определяют изменение ее доли в общем объеме собственного капитала. Тенденция к снижению этого показателя свидетельствует о падении деловой активности. Однако следует иметь в виду, что величина нераспределенной прибыли во многом определяется учетной политикой предприятия, любое изменение которой влечет за собой изменение в динамике структуры собственного капитала.

Все вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

1. Оценивая изменения в структуре собственного капитала, необходимо четко определить, по каким структурным компонентам произошли выявленные изменения. Очевидно, что прирост собственного капитала, связанный с переоценкой основных средств, и прирост капитала за счет полученной чистой прибыли характеризуются по-разному с точки зрения способности предприятия к самофинансированию и наращиванию активов за счет собственного капитала.

2. В дальнейшем, учитывая такие показатели, как скорость возврата капитала, уровень рентабельности и цена капитала, можно сформировать наиболее рациональную в данных условиях структуру капитала. При этом, чтобы определить степень воздействия структуры капитала на уровень эффективности финансирования деятельности, в качестве критерия оптимизации можно использовать рентабельность собственного капитала (целевого показателя, учитывающего интересы владельцев организации).

Показатель рентабельности собственного капитала ($R_{СК}$), исчисленный с использованием чистой прибыли и после уплаты процентных платежей, можно представить в следующем виде:

$$R_{СК} = \frac{(\Pi - r \cdot 3К)(1 - H_{\Pi})}{СК},$$

где H_{Π} — ставка налога на прибыль организаций и прочих обязательных отчислений от прибыли, в долях единицы;

r — средневзвешенная ставка процента по заемным средствам финансирования, в долях единицы.

В качестве обобщающего критерия оптимизации, который бы, с одной стороны, учитывал интересы собственников организации, а с

другой, соединял в себе частные показатели рентабельности и финансового риска, можно использовать соотношение «рентабельность — финансовый риск» ($R_{фр}$). Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{фр} = \frac{\text{Рентабельность собственного капитала}}{\text{Уровень финансового риска}},$$

или

$$R_{фр} = \left[\frac{\Pi - r \cdot 3К)(1 - Н_{п})}{СК} \right] : \left[(r - r^{бр}) \cdot 3К / СК + 3К \right],$$

где $r^{бр}$ — безрисковая ставка рентабельности на финансовом рынке, в долях единицы;

$3К / СК + 3К$ — уровень финансового риска.

Оптимальным считается тот вариант структуры капитала, в котором показатель $R_{фр}$ будет иметь наибольшее значение ($R_{фр} \rightarrow \max$).

Еще одним критерием оценки, который также может быть использован для оптимизации структуры капитала, является срок окупаемости ($T_{ок}$). Он характеризует скорость возврата вложенного капитала, который рассчитывается с использованием показателя чистой прибыли, оставшейся после выплаты процентов и налогов, по следующей формуле:

$$T_{ок} = \frac{СК + 3К}{(\Pi_{ч} - r \cdot 3К)(1 - Н_{п})}.$$

При этом финансовый анализ с целью последующей разработки структуры капитала проводится в такой последовательности.

В качестве обязательного элемента любой методики финансового анализа выступают этапы проведения исследования того или иного процесса (явления).

1. Оценивается общая потребность в капитале вне зависимости от возможных источников финансирования.

2. Определяется максимально возможная доля собственного капитала в общей величине средств, направляемых на финансирование деятельности.

3. Рассчитывается показатель «рентабельность — финансовый риск» (РР) для всех вариантов структуры вложенного капитала.

4. Рассчитывается скорость возврата вложенного капитала.

5. В пределах между наибольшей долей собственного капитала и его нулевым уровнем в общем объеме средств финансирования с использованием критериев максимума показателя РР и минимума $СК_0$ определяется оптимальная комбинация средств, поступающих на финансирование финансово-хозяйственной деятельности из различных источников.

При проведении указанных расчетов в качестве информационной базы помимо данных ф. 3 «Отчет об изменениях капитала» используются данные и других форм отчетности.

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ДАННЫМ ФОРМЫ 4 «ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ»

10.1. Понятие и виды денежных потоков

Денежные средства — наиболее ликвидная категория активов, которая обеспечивает организации наибольшую степень ликвидности. Денежные средства представляют собой начало и конец производственно-коммерческого цикла. Анализ финансовой отчетности показывает, что за большинством хозяйственных операций стоит движение денежных средств.

В процессе осуществления всех видов финансовых и хозяйственных операций организация генерирует движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Этот непрерывный во времени процесс и характеризуется понятием «денежный поток».

Денежный поток организации представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, создаваемых ее хозяйственной деятельностью. Денежный поток является самостоятельным объектом финансового анализа. Это определяется той ролью, которую управление денежными потоками играет в развитии организации и формировании конечных результатов ее финансовой деятельности.

Денежные потоки обеспечивают нормальную хозяйственную деятельность организации практически во всех ее сферах. Денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия (рис. 10.1). Эффективно функционирующие денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом «финансового здоровья» и предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического и текущего развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы

между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации целей развития предприятия.

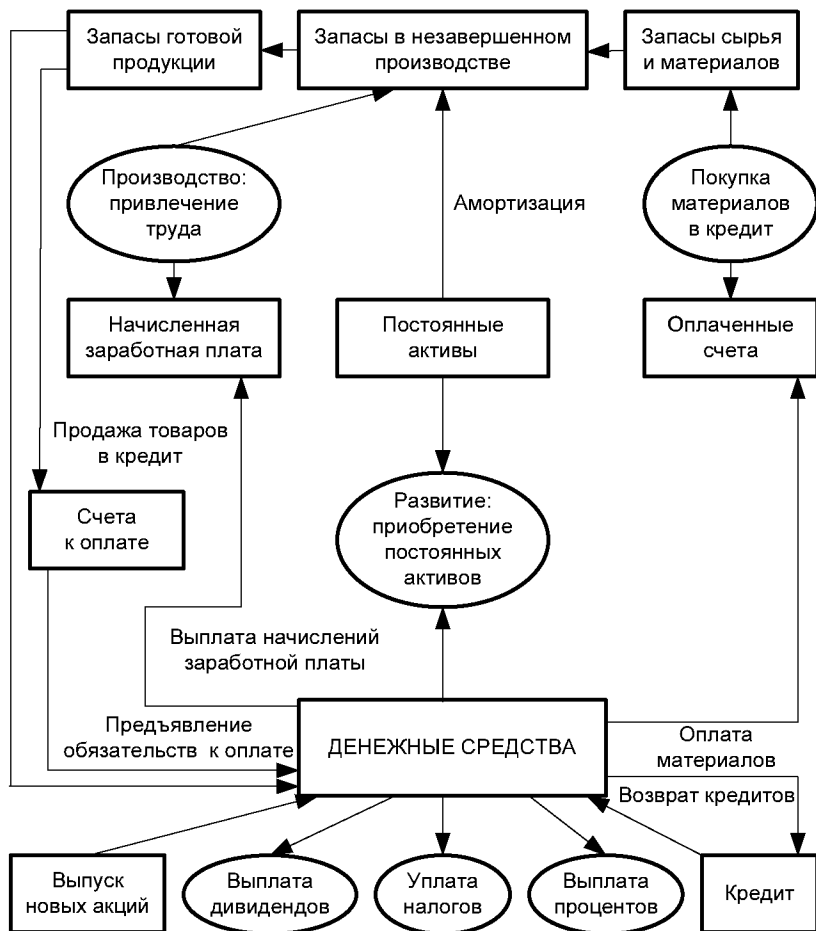


Рис. 10.1. Денежные потоки внутри фирмы

Понятие «денежный поток предприятия» является агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды этих потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. Классификация денежных потоков может быть осуществлена по следующим основным признакам¹:

¹ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. М.: Ника-Центр, 1999.

1. По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделяют следующие виды денежных потоков:

- по предприятию в целом. Это наиболее агрегированный вид денежного потока, который аккумулирует все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс предприятия в целом;
- по отдельным видам деятельности предприятия — операционной, инвестиционной и финансовой;
- по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) предприятия;
- по отдельным хозяйственным операциям. В системе хозяйственного процесса предприятия такой вид денежного потока рассматривается как первичный объект самостоятельного управления.

2. По видам хозяйственной деятельности в соответствии с международными стандартами учета выделяют следующие виды денежных потоков:

- по операционной деятельности. Он характеризуется денежными выплатами: поставщикам сырья и материалов; сторонним исполнителям отдельных видов услуг, обеспечивающих операционную деятельность; заработной платы персоналу, занятому в операционном процессе, а также осуществляющему управление этим процессом; налоговых платежей предприятия в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды; другими выплатами, связанными с осуществлением операционного процесса;
- по инвестиционной деятельности. Этот денежный поток характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные: с осуществлением реальных и финансовых инвестиций; продажей выбывающих основных средств и нематериальных активов; ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля, а также другие аналогичные потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность предприятия;
- по финансовой деятельности. Такой денежный поток связан с поступлением и выплатой денежных средств, вызванных привлечением дополнительного акционерного и паевого капиталов, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой в денежной форме дивидендов и процентов по вкладам собственников и некоторые другие денежные потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

3. По направленности движения денежных средств выделяют два вида денежных потоков:

- положительный, характеризующий совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех видов хозяйственных операций (приток денежных средств);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- отрицательный, характеризующий совокупность выплат денежных средств организацией в процессе осуществления всех видов ее хозяйственных операций (отток денежных средств).

Оба вида денежных потоков взаимосвязаны. Недостаточность объемов во времени одного из этих потоков обуславливает последующее сокращение объемов другого вида потоков. Поэтому в системе управления денежными потоками предприятия они представляют собой единый объект управления и анализа.

4. По методу исчисления объема выделяют следующие виды денежных потоков предприятия:

- валовой денежный поток, который характеризует всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде по отдельным его интервалам;
- чистый денежный поток, представляющий разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств) в рассматриваемом периоде по отдельным его интервалам.

Чистый денежный поток во многом определяет финансовое равновесие и темпы роста рыночной стоимости предприятия. Расчет чистого денежного потока по предприятию в целом, отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности), различным видам хозяйственной деятельности или отдельным хозяйственным операциям осуществляется по формуле

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП},$$

где ЧДП — сумма чистого денежного потока в рассматриваемом периоде;

ПДП — сумма положительного денежного потока (поступлений денежных средств) в рассматриваемом периоде;

ОДП — сумма отрицательного денежного потока (расходования денежных средств) в рассматриваемом периоде.

В зависимости от соотношения объемов положительного и отрицательного потоков сумма чистого денежного потока может характеризоваться как положительной, так и отрицательной величинами, влияющими в конечном итоге на формирование размера остатка денежных активов.

5. По уровню достаточности объема выделяют следующие виды денежных потоков предприятия:

- избыточный денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность предприятия в целенаправленном их расходовании. Свидетельством избыточного денежного потока является высокая положительная величина чистого денежного потока, длительное время не используемого в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия;
- дефицитный денежный поток, при котором поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

предприятия в целенаправленном их расходовании (ниже контрольной суммы денежных средств). Даже при положительном значении суммы чистого денежного потока он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает минимальную потребность (контрольную сумму) в расходовании денежных средств по всем направлениям хозяйственной деятельности предприятия.

6. По методу оценки во времени выделяют следующие виды денежных потоков:

- настоящий денежный поток, характеризующий денежный поток предприятия как его величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени;
- будущий денежный поток, который характеризует денежный поток предприятия как величину, приведенную по стоимости к конкретному будущему моменту времени.

Оба вида денежных потоков отражают оценку стоимости денег во времени.

7. По непрерывности формирования в рассматриваемом периоде различают:

- регулярный денежный поток, т.е. поток поступления или расходования денежных средств по отдельным хозяйственным операциям, который в рассматриваемом периоде осуществляется постоянно по отдельным интервалам периода. Характер регулярного носят большинство видов денежных потоков, генерируемых операционной деятельностью предприятия: потоки, связанные с обслуживанием финансового кредита во всех его формах; денежные потоки, обеспечивающие реализацию долгосрочных реальных инвестиционных проектов и т.п.;
- дискретный денежный поток. Он характеризует поступление или расходование денежных средств, связанное с осуществлением единичных хозяйственных операций предприятия в рассматриваемом периоде (например, одноразовое расходование денежных средств на приобретение имущества, покупку лицензии франчайзинга), поступлением финансовых средств в порядке безвозмездной помощи и т.п.

Эти виды денежных потоков предприятия различаются лишь в рамках конкретного временного интервала. При минимальном временном интервале все денежные потоки предприятия могут рассматриваться как дискретные. И наоборот, в рамках жизненного цикла предприятия преимущественная часть его денежных потоков носит регулярный характер.

8. По стабильности временных интервалов формирования регулярные денежные потоки бывают:

- потоками с равномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода. Такой денежный поток поступ-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ления или расходования денежных средств носит характер аннуитета;

- потоками с неравномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода. Примером такого денежного потока могут служить лизинговые платежи при согласовании сторонами неравномерных интервалов платежей на протяжении срока действия лизингового соглашения.

Таким образом, система основных показателей, формирующих денежный поток, включает:

- объем поступлений денежных средств;
- объем расходования денежных средств;
- величину чистого денежного потока;
- величину остатков денежных средств на начало и конец рассматриваемого периода;
- контрольную сумму денежных средств;
- распределение общего объема денежных потоков отдельных видов по отдельным интервалам рассматриваемого периода. Число и продолжительность таких интервалов определяются конкретными задачами анализа или планирования денежных потоков;
- оценку факторов внутреннего и внешнего характера, влияющих на формирование денежных потоков предприятия.

Связь между притоком и оттоком оборотного капитала и денежных поступлений характеризуется с помощью понятия производственно-коммерческого цикла, или финансового цикла как периода оборота денежных средств.

Управление денежными средствами тесно связано с управлением высоколиквидными краткосрочными ценными бумагами и направлено на решение следующих задач:

- ускорение притока денежных средств (инкассации дебиторской задолженности);
- замедление оттоков денежных средств (платежей);
- качественный прогноз движения денежных средств;
- своевременное определение потребности в денежных средствах;
- рациональное инвестирование избытка денежных средств.

Выбор конкретных способов ускорения притоков денежных средств зависит от характера и объема деятельности организации (предприятия), географического расположения ее основных поставщиков и клиентов, уровня развитости финансово-платежной системы.

Ускорить сбор дебиторской задолженности возможно поощрением, например, скидками при условии более ранней оплаты счетов; использования услуг финансово-кредитных учреждений по ускорению движения денежных средств от клиентов к организации. Современные кредитно-финансовые учреждения предоставляют услу-

ги по ускорению такого движения денежных средств. Эти услуги являются, как правило, платными и потому предприятию необходимо выбирать такие варианты, при которых затраты на ускорение сбора долгов не превышали бы выгоды от этих услуг.

Например, процесс платежа включает следующие этапы. Клиент представляет в банк платежное поручение, которое отправляется по почте для оплаты по счету, выставленному предприятием. Платежное поручение, полученное банком предприятия, обрабатывается в банковской системе, денежные суммы депонируются в банке. После этого полученные денежные средства становятся доступными для предприятия. Получив в банке выписку, предприятие обрабатывает ее и полученное платежное поручение в своей внутренней учетной системе.

Промежуток времени между отправкой клиентом платежного поручения по почте и моментом, когда денежные средства по данному платежу становятся доступными для предприятия, называется *инкассовым флоутом*. Ускорение инкассового флоута ведет к ускорению притока денежных средств.

Кроме ускорения сбора денежных средств предприятие также должно быть заинтересовано в замедлении своих платежей. За счет этого достигается та же цель, что и при ускорении денежных поступлений — получение средств, свободных для инвестиций. Чем позже предприятие заплатит по счетам, тем дольше его денежные средства будут инвестированы в активы, приносящие доходы. Финансовый менеджер должен принимать меры к замедлению платежей, но только в той степени, в какой издержки, а также ухудшение кредитного рейтинга предприятия не перевесят все выгоды от замедления платежей.

Наиболее распространенными способами замедления денежных платежей является использование чистого флоута и переводных векселей. *Чистый флоут* — это разница между остатком денежных средств на счетах предприятия и их остатком на банковских счетах. Чистый флоут возникает из-за того, что между выпиской платежного поручения и инкассацией денежных средств банком предприятия существует определенный период. Обычно денежные остатки на бухгалтерских счетах меньше, чем остатки доступных денежных средств в банке.

Переводный вексель требует подтверждения оплаты раньше, чем денежные средства будут переведены с его счета на счет получателя. Использование переводных векселей может существенно замедлить инкассацию денежных средств.

В настоящее время все большее количество переводов осуществляется с помощью электронных средств передачи информации, в том числе платежи через автоматизированные клиринговые учреждения (автоматизированные расчетные палаты — АРП). Современ-

ные системы электронных платежей предоставляют своим клиентам услуги: депозитные, по дебетованию, кредитные и информационные. Однако пока электронные платежи через АРП не заменили бумажный оборот. Главная причина этого кроется в том, что организация, осуществляющая быстрые электронные платежи своим поставщикам, не получает никакой компенсации за потерю флота, а следовательно, значительных доходов.

В процессе анализа денежных потоков предприятия выявляют уровень достаточности формирования денежных средств, эффективность их использования, а также сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объему и во времени. Анализ денежных потоков проводится по предприятию в целом, в разрезе основных видов его хозяйственной деятельности, по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности). Для этого рассматривается динамика объема положительного денежного потока предприятия в разрезе отдельных источников. Темпы прироста положительного денежного потока сопоставляются с темпами прироста активов предприятия, объемов производства и реализации продукции. Особое внимание уделяется изучению соотношения привлечения денежных средств за счет внутренних и внешних источников, выявлению степени зависимости развития предприятия от внешних источников финансирования.

Соответственно анализируется динамика объема отрицательного денежного потока предприятия, а также структуры этого потока по направлениям расходования денежных средств, определяется, насколько соразмерно развивались за счет расходования денежных средств отдельные виды активов предприятия, по каким направлениям использовались денежные средства, привлеченные из внешних источников, в какой мере погашалась сумма основного долга по привлеченным ранее кредитам и займам.

Сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков определяет чистый денежный поток, характеризует роль и место чистой прибыли предприятия в его формировании, выявляет степень достаточности амортизационных отчислений с позиций необходимого обновления основных средств.

Обобщенной характеристикой структуры источников формирования является *качество чистого денежного потока*. Высокое качество чистого денежного потока характеризуется ростом доли чистой прибыли, полученной за счет роста выпуска продукции и снижения ее себестоимости, а низкое — за счет увеличения доли чистой прибыли, связанного с ростом цен на продукцию.

В процессе анализа важно определить достаточность генерируемого в процессе хозяйственной деятельности чистого денежного потока для финансирования возникающих потребностей. В этих целях

используется коэффициент достаточности чистого денежного потока ($KД_{чпд}$), который рассчитывается по формуле

$$KД_{чпд} = \frac{ЧДП}{ОД + \Delta Z_{тмц} + \sum Див},$$

где $ОД$ — сумма выплат основного долга по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам предприятия;

$\Delta Z_{тмц}$ — сумма прироста запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия;

$Див$ — сумма дивидендов (процентов), выплаченных собственникам предприятия (акционерам, пайщикам) на вложенный капитал.

Для оценки синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков по отдельным интервалам отчетного периода рассматривается динамика остатков денежных активов предприятия, отражающая уровень этой синхронности и обеспечивающая абсолютную платежеспособность, рассчитывается коэффициент ликвидности денежного потока ($КЛ_{дп}$) предприятия по отдельным интервалам рассматриваемого периода по формуле

$$КЛ_{дп} = \frac{ПДП - (ОДС_{кп} - ОДС_{нп})}{\sum ОДП},$$

где $ПДП$ — сумма поступлений денежных средств;

$ОДС_{кп}$, $ОДС_{нп}$ — остаток денежных средств предприятия соответственно на конец и начало рассматриваемого периода;

$ОДП$ — сумма израсходованных денежных средств.

Обобщающими показателями эффективности денежных потоков предприятия являются коэффициент эффективности денежного потока ($КЭ_{дп}$) и коэффициент реинвестирования чистого денежного потока ($КР_{чпд}$), которые исчисляются по следующим формулам:

$$КЭ_{дп} = \frac{ЧДП}{\sum ОДП}$$

и

$$КР_{чпд} = \frac{ЧДП - Див}{\Delta РИ + \Delta ФИ_{д}},$$

где $\Delta РИ$ и $\Delta ФИ_{д}$ — прирост соответственно реальных инвестиций и долгосрочных финансовых инвестиций предприятия.

10.2. Взаимосвязь между денежным потоком, прибылью и оборотным капиталом

Управление денежными потоками — важный финансовый рычаг обеспечения ускорения оборота капитала предприятия — способст-

ует сокращению продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемому в процессе результативного управления денежными потоками, а также снижению потребности в оборотном капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой прибыли.

Чистый оборотный капитал, представляющий собой разницу между текущими (оборотными) активами и краткосрочными непцентными обязательствами, денежный поток и прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия — это комплекс экономических показателей, которые глубоко взаимосвязаны, постоянно взаимодействуют, определяя уровень каждого из них.

Так, текущие активы либо выражены в виде денежных средств, либо в следующем временном интервале будут преобразованы в них: запасы войдут в затраты на производство готовой продукции, которая будет отгружена потребителям; дебиторская задолженность в дальнейшем будет погашена и конвертирована в денежные средства (рис. 10.2).

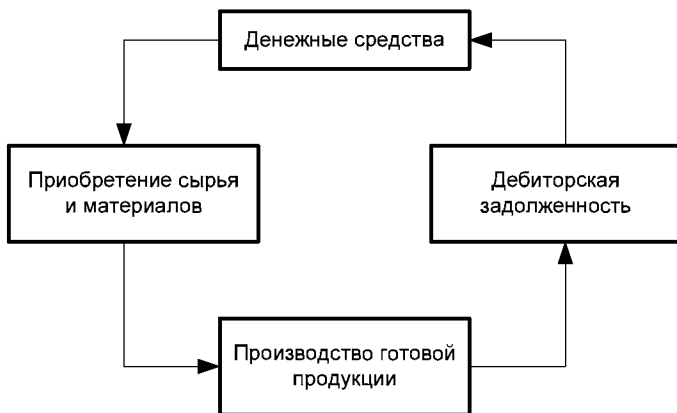


Рис. 10.2. **Кругооборот денежных средств и текущих активов на предприятии**

В свою очередь краткосрочные обязательства означают, что предприятие приобрело запасы в кредит, который в ближайшем времени следует погасить, для чего необходимы денежные средства.

В целом элементы оборотного капитала являются частью непрерывного потока хозяйственных операций. Покупка ведет к росту уровня запасов (текущих активов) и одновременно к увеличению

кредиторской задолженности; кредиторам необходимо возвращать долги, а дебиторы оплачивают приобретенную у предприятия продукцию. Этот цикл операций всегда в конечном итоге возвращается к денежным поступлениям и денежным платежам, к формированию чистого денежного потока.

В то же время динамика оборотного капитала, денежного потока и прибыли может оказаться далеко не одинаковой и даже противоречивой.

Прирост запасов и дебиторской задолженности, с одной стороны, или уменьшение кредиторской задолженности — с другой, приводит к уменьшению остатка денежных средств, т.е. эти операции связывают денежные средства. Поэтому прирост денежных поступлений в определенном периоде будет меньше, чем прирост прибыли.

Уменьшение запасов и дебиторской задолженности, а также увеличение краткосрочных обязательств дают противоположный эффект: денежные средства высвобождаются и их прирост может превысить прирост прибыли.

Связь динамики прибыли и денежного потока в действительности еще сложнее. Наличие значительного остатка денежных средств в составе оборотного капитала (например, при получении кредита для осуществления инвестиционного проекта) может сопровождаться в течение определенного периода невысоким уровнем прибыли или даже ее отсутствием. И, наоборот, начисление прибыли при отгрузке продукции не сопровождается соответствующим приростом денежных средств. Более того, у предприятия возникнет отток последних в связи с уплатой необходимых налогов.

Важной компонентой финансового состояния является движение оборотного капитала или текущих активов предприятия. С оборота мобильных активов как бы начинается весь процесс обращения капитала, приводится в движение вся цепочка хозяйственной активности предприятия. Поэтому факторам ускорения оборачиваемости оборотных средств, синхронизации движения оборотного капитала с прибылью и денежными средствами следует уделять максимум внимания.

Выполнение хозяйственных операций по-разному может влиять на изменение прибыли, ликвидность оборотного капитала и денежных средств.

Рассмотрим пример и оценим влияние хозяйственных операций на ликвидность, денежный поток и прибыль условной компании «Старт».

Предположим, что совет директоров компании оценивает прогноз ее финансового положения на 200X г. следующим образом (табл. 10.1).

Прогнозный счет прибылей и убытков на 200X г. (млн руб.)

<i>Показатель</i>	<i>Сумма</i>
Выручка (нетто) от продажи продукции	600
Себестоимость проданной продукции	450
В том числе затраты сырья и материалов	150
Валовая прибыль	150
Управленческие расходы	120
В том числе амортизация	100
Прибыль от продаж	30

Прогнозный баланс на 31 декабря 200X (млн руб.)

<i>Показатель</i>	<i>Сумма</i>
Основные средства	85
Имущество по первоначальной стоимости	40
Износ имущества	35
Машины и оборудование по остаточной стоимости	80
Текущие активы	120
Запасы	50
Дебиторская задолженность	60
Денежные средства	10
Краткосрочные обязательства	40
Кредиторская задолженность поставщикам	40
Чистые текущие активы	80
Капитал и резервы	165
Уставный капитал (простые акции по 1000 руб. за акцию)	100
Нераспределенная прибыль	65

Совет директоров намеревается расширить деятельность компании в начале года, следующего за 200X г., и рассматривает с этой целью следующие предложения:

а) проведение бонусной эмиссии из расчета одной дополнительной простой акции на две имеющиеся в наличии. На эти цели компания направляет 50 000 тыс. руб. из резервного фонда на увеличение акционерного капитала.

В этом случае нераспределенная прибыль уменьшится до $(65 - 50) = 15$ млн руб. Акционерный капитал возрастет до $(100 + 50) = 150$ млн руб. Однако это не повлияет на изменение ни оборотного капитала, ни денежных средств, ни суммарной нераспределенной прибыли;

б) продление срока коммерческого кредита с 30 до 45 дней.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Сумма кредиторской задолженности составит 60 млн руб.
(60 млн руб. = 40 млн руб. · 45дн./30 дн.).

Таким образом, коммерческий кредит возрастет на (60 – 40) = 20 млн руб. Поскольку объем закупок материалов остается без изменений, сумма платежей уменьшится на 20 млн руб. и на конец года, следующего за 200X г., остаток на банковском счете возрастет на 20 млн руб. и составит 30 млн руб.

Это мероприятие не повлияет на затраты и прибыль, но ведет к изменению коэффициента текущей ликвидности:

до реализации предложения

$$K_{\text{тл}} = \frac{(50+60+10)}{40} = 3,0;$$

после реализации предложения

$$K_{\text{тл}} = \frac{(50+60+30)}{60} = 2,33;$$

в) переоценка машин и механизмов, в результате чего их остаточная стоимость (актив баланса) возрастет с 40 до 60 млн руб. При этом пассив баланса (добавочный капитал) также увеличится на 20 млн руб. Остальные параметры не изменятся;

г) увеличение амортизационных отчислений по прочему имуществу с 20 до 32 млн руб., т.е. на 12 млн руб., также приведет к росту затрат на 12 млн руб., соответственно прибыль уменьшится на 12 млн руб. (с 30 до 18 млн руб.).

Соответственно остаточная стоимость прочего имущества (актив баланса) и нераспределенная прибыль в пассиве баланса также уменьшатся на 12 млн руб. Остаток денежных средств и коэффициент текущей ликвидности при этом не изменится;

д) получение долгосрочной ссуды в сумме 15 млн руб. 31 декабря года, следующего за 200X г.

Сальдо банковского счета при этом увеличится на 15 млн руб. и составит 25 млн руб.

Коэффициент текущей ликвидности составит

$$\frac{(50+60+25)}{40} = 3,375.$$

Ссуда получена 31 декабря, поэтому процент за кредит в рассматриваемом году не выплачивается, прибыль не изменяется.

Сводная оценка влияния перечисленных хозяйственных операций на прибыль, денежные средства и ликвидность показаны в табл. 10.2.

**Влияние хозяйственных операций на прибыль,
денежные средства, ликвидность (млн руб.)**

<i>Предложение</i>	<i>Прибыль</i>	<i>Сальдо банковского счета</i>	<i>Коэффициент текущей ликвидности</i>
Без проведения мероприятий	30	10	3
а) проведение бонусной эмиссии	30	10	3
б) продление срока коммерческого кредита	30	30	2,33
в) переоценка машин и механизмов	28	10	3
г) увеличение амортизационных отчислений	18	10	3
д) получение долгосрочной ссуды	30	25	3,375

Примечание. Налоги не учитываются.

10.3. Информационное обеспечение анализа денежных потоков

В соответствии с требованиями МСФО отчет о движении денежных средств содержит сведения о поступлениях и платежах денежных средств и денежных эквивалентов.

Денежные средства состоят из наличных средств в кассе, на счетах в банке и депозитах до востребования.

Денежные эквиваленты — это обычно финансовые вложения, которые должны быть краткосрочными, высоколиквидными или быстро конвертируемыми в денежные средства, подверженными незначительному риску изменения в стоимости. К краткосрочным финансовым вложениям относят ценные бумаги со сроком погашения три месяца или менее. При этом сюда не включаются акции предприятия. Кроме того, для российских предприятий в состав денежных средств в силу неликвидности не включаются счета, арестованные налоговыми органами, и счета депозитов, созданные в обеспечение кредита. В табл. 10.3 показан пример расшифровки статьи «Денежные средства и их эквиваленты».

Информация о составе денежных и приравненных к ним средств должна быть раскрыта в приложении к финансовой отчетности.

Денежные средства — наименее прибыльные активы предприятия. Сами по себе они не только не приносят никакого дохода, а со временем теряют свою ценность из-за инфляции и упущенных доходов от их возможного инвестирования. Тем не менее организа-

ции (предприятия) всегда держат на счетах финансовой отчетности остатки денежных средств, которые выполняют следующие функции:

- *транзакционную* — компания должна иметь определенное количество наличных денег, для того чтобы своевременно рассчитываться по текущим счетам;
- *страхования* — поддержание маржи безопасности на случай неожиданно возникающих потребностей в денежных средствах. Маржа безопасности должна быть тем выше, чем менее надежны прогнозы поступлений и использования денежных средств организации. Банковские кредитные линии и наличие рынка высоколиквидных ценных бумаг снижают потребность держать деньги в предупредительных целях;
- *спекулятивную* — возможность прибыльного использования временно свободных денежных средств;
- *поддержания компенсационного остатка* — поддержание определенного минимального остатка на счетах по требованию банка. Этот по сути беспроцентный бессрочный вклад является дополнительной компенсацией банку за предоставление им услуг, кредитных линий и т.п.

Т а б л и ц а 10.3

Денежные средства и их эквиваленты

<i>Статья</i>	<i>1 января 2006 г., млн руб.</i>	<i>1 января 2005 г., млн руб.</i>
Касса	1	2
Расчетные и текущие счета в российской валюте	701	573
Счета в иностранной валюте	963	1330
Краткосрочные депозиты в российской валюте	19	146
Итого	1684	2051

Движение денежных средств отражается в ф. 4 «Отчет о движении денежных средств» (приложение 4).

Хозяйственная деятельность организации (предприятия) подразделяется на:

- *операционную (текущую)* — деятельность, для которой создана организация и которая в большинстве случаев приносит основной доход;
- *инвестиционную* — деятельность, связанную с приобретением и выбытием долгосрочных активов и других инвестиций;
- *финансовую* — деятельность, которая ведет к изменению собственного капитала и заемных средств организации.

Соответственно движение денежных средств отражается по перечисленным видам деятельности.

Что касается информации о выплаченных и полученных процентах и дивидендах, то она раскрывается в отдельных строках отчетности. При этом МСФО предусматривает такую классификацию процентов и дивидендов по видам деятельности: а) выплаченные и полученные проценты и дивиденды относятся к операционной деятельности организации; б) полученные проценты и дивиденды, связанные с возвратом денежных средств от вложенных инвестиций (например, проценты по депозитам и предоставленным займам или дивиденды, получаемые от дочерних предприятий), относятся к инвестиционной деятельности; в) выплата процентов по полученным кредитам или получение дивидендов от акционеров в целях увеличения акционерного капитала относятся к финансовой деятельности.

Выплаты налога на прибыль связаны с операционной деятельностью организации, хотя ряд операций имеет отношение к другим видам деятельности (табл. 10.4).

Т а б л и ц а 10.4

Взаимосвязь видов деятельности, операций и налога на прибыль

<i>Деятельность</i>	<i>Операция</i>	<i>С чем связана операция</i>
Операционная	Приход: получена оплата от заказчиков Отток: оплачены товары оплачена аренда выплачена заработная плата выплачен налог на прибыль	С отчетом о прибылях и убытках и бухгалтерским балансом (движение оборотных активов)
Инвестиционная	Приход: получена оплата за проданные основные средства Отток: оплачены основные средства	В основном с движением внеоборотных активов
Финансовая	Приход: поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг поступления от займов и кредитов Отток: погашение займов и кредитов погашение обязательств по финансовой аренде	В основном с движением долгосрочных обязательств и капитала

10.4. Анализ движения денежных средств

В практике анализа большое внимание придается изучению и прогнозу движения денежных средств. В связи с объективной неравномерностью поступлений и выплат либо в результате непред-

виденных обстоятельств у организации возникают проблемы с наличностью. Коммерческая деятельность сопряжена с движением денежных средств и охватывает все время между уплатой денег за сырье, материалы (товары) и поступлением средств от продажи готовой продукции (товаров). Продолжительность периода определяется периодом кредитования организации поставщиками, покупателями, временем нахождения сырья и материалов в запасах, периодом пролеживания и хранения готовой продукции на складе.

В ходе анализа оценивается приток денежных средств в полном объеме за весь период. Общая величина притока денежных средств организации (предприятия) отражается суммой оборотов по дебету счетов денежных средств. Из них вычитается сумма внутреннего оборота, величина средств, поступившая в дебет с кредита этих же счетов (например, перевод сверхлимитного остатка денежных средств из кассы на расчетный счет или получение наличных денег в кассу с расчетного счета). Если не выполнить корректировку дебетовых оборотов, это приведет к двойному счету и искажению итогового показателя.

Сумма поступлений организации (предприятию) за период (ПД) определяется следующим образом:

$$\text{ПД} = \sum_i d'_i,$$

где i — счета денежных средств, используемые предприятием;
 d' — скорректированный оборот по дебету i -го счета, руб.

Вся сумма средств ($\sum D$), находящаяся в распоряжении предприятия, определяется как:

$$\sum D = \sum_i d_i + C_d,$$

где C_d — дебетовое сальдо счета на начало анализируемого периода, руб.

На предприятии множество направлений оттока денежных средств, которые связаны с его текущими обязательствами и определяются по данным бухгалтерских счетов. Часть обязательств погашается без привлечения денежных средств (например, суммы, удержанные по исполнительным листам, за товары, проданные в кредит, суммы за брак и т.п.). Поэтому требуется соответствующая корректировка записей как по дебету, так и по кредиту счетов.

Величина текущих денежных обязательств (O_k) организации определяется следующим образом:

$$O_k = \sum_j p_j^i,$$

где j — счета обязательств, применяемые в организации;
 p_j^i — оборот по кредиту j -го счета, приходящийся на i -е счета денежных средств, руб.

Показатель O_k определяет текущую потребность организации в денежных средствах за анализируемый период. Но организация отвечает по всем своим обязательствам, а значит, и по обязательствам, возникшим до этого периода. Чтобы учесть всю сумму обязательств и определить общую потребность в денежных средствах в анализируемом периоде, необходимо увеличить показатель O_k на величину кредитового сальдо счетов, на которых формируются обязательства, т.е. на сумму не погашенных в предыдущие периоды обязательств. Тогда общая потребность организации в денежных средствах определяется как:

$$\sum O_k = \sum_j p_j^i + C_k,$$

где C_k — кредитовое сальдо счета на начало анализируемого периода, руб.

Построение инвестиционной и финансовой частей отчета о движении денежных средств достаточно просто. В финансовой отчетности отражаются основные операции по счетам денежных средств, связанные соответственно с инвестиционной и финансовой деятельностью. Анализ движения денежных средств по этим направлениям проводится всегда прямым способом.

По операционной деятельности анализ движения денежных средств проводится прямым и косвенным методами. Различие состоит в последовательности процедур определения величины потока денежных средств в результате текущей деятельности.

Прямой метод основан на определении притока (выручка от реализации продукции (работ и услуг), авансы полученные и др.) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных ссуд и займов и др.) денежных средств. Исходным элементом расчета является выручка от реализации продукции.

Анализ движения денежных средств прямым методом позволяет делать выводы относительно достаточности их для уплаты по счетам текущих обязательств и для осуществления инвестиционной деятельности.

Обычно, чтобы построить отчет о движении денежных средств прямым методом, можно воспользоваться механизмом корреспонденции счетов, чтобы получить информацию по данным бухгалтерского учета, затем проанализировать эти проводки и разделить на три основные вида деятельности. Рассмотрим этот метод на условном примере (табл. 10.5)¹.

На основе табл. 10.5 составим оборотный баланс с указанием корреспонденции счетов по сч. «Расчетный счет» (табл. 10.6).

¹ Гершун А.М., Аверчев И.В., Герасимов Е.Б. и др. Учет по международным стандартам: Учеб. пособие. — 3-е изд. / Под ред. Л.В. Горбатовой. М.: Фонд развития Бухгалтерского учета, Издательский дом «Бухгалтерский учет», 2003. С. 92, 93.

**Информация о проводках в корреспонденции
со счетами денежных средств**

<i>Наименование</i>	<i>Сумма, д.е.</i>	<i>Д-т</i>	<i>К-т</i>
Внесен уставный капитал	1000	Расчетный счет	Уставный капитал
Оплачены товары	250	Расчеты с поставщиками	Расчетный счет
Получена оплата от заказчиков	700	Расчетный счет	Расчеты с заказчиками
Уплачена аренда авансом на два года	120	Расходы будущих периодов	Расчетный счет
Выплачена заработная плата	110	Начисленная заработная плата	Расчетный счет
Приобретены основные средства	600	Основные средства	Расчетный счет
Проданы основные средства	130	Расчетный счет	Расчеты с прочими дебиторами
Получен заем на три года под 10% годовых	600	Расчетный счет	Заем
Выплачена часть процентов по займу	15	Проценты начисленные	Расчетный счет
Выплачена часть налога на прибыль	85	Расчеты по налогам	Расчетный счет
Начислены и выплачены дивиденды	70	Дивиденды	Расчетный счет

Оборотный баланс по сч. «Расчетный счет»

<i>Корреспондирующие счета</i>	<i>Д-т</i>	<i>К-т</i>
Сальдо на начало года	0	
Уставный капитал	1000	
Расчеты с поставщиками		250
Расчеты с заказчиками	700	
Расходы будущих периодов		120
Начисленная заработная плата		110
Основные средства		600
Расчеты с прочими дебиторами	130	
Заем	600	
Проценты начисленные		15
Расчеты по налогам		85
Дивиденды		70
Оборот	2430	1250
Сальдо на конец года	1180	

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В табл. 10.7 показано движение денежных средств по видам деятельности.

Т а б л и ц а 10.7

Отчет о движении денежных средств прямым способом, д.е.

<i>Движение денежных средств от операционной деятельности</i>	
Выплачено поставщикам	(250)
Получено от покупателей	700
Уплачена аренда	(120)
Выплачена заработная плата	(110)
Уплачен налог на прибыль	(85)
<i>Итого чистый поток от операционной деятельности</i>	135
<i>Движение от инвестиционной деятельности</i>	
Приобретены основные средства	(600)
Проданы основные средства	130
<i>Итого чистый поток от инвестиционной деятельности</i>	(470)
<i>Движение от финансовой деятельности</i>	
Взнос в уставный капитал	1000
Получен заем	600
Выплачены проценты	(15)
Выплачены дивиденды	(75)
<i>Итого чистый поток от финансовой деятельности</i>	1515
Чистое движение денежных средств	1180
Входящее сальдо на начало года	0
Исходящее сальдо на конец года	1180

Прямой метод направлен на получение данных, характеризующих как валовой, так и чистый денежный поток организации в отчетном периоде. Он призван отражать весь объем поступления и расходования денежных средств по отдельным видам хозяйственной деятельности и по организации в целом. При использовании прямого метода расчета денежных потоков используются данные бухгалтерского учета и отчетности, характеризующие все виды поступлений и расходования денежных средств.

Источником информации о движении денежных средств служит ф. 4 «Отчет о движении денежных средств», в котором содержатся данные отдельно по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. В процессе анализа устанавливают структуру поступления и расхода денежных средств. В нормальной ситуации текущая деятельность организации должна обеспечивать приток денежных средств, полностью покрывающий их инвестиционный отток. Отношение чистого денежного потока от текущей деятельно-

сти к чистому денежному потоку от инвестиционной деятельности должно превышать 50%.

Исходной точкой при построении отчета о движении денежных средств косвенным методом является чистая прибыль (убыток), представленная в отчете о прибылях и убытках. Далее проводятся корректировки на суммы, которые напрямую не связанные с движением денежных средств.

Корректировки бывают трех видов:

- по данным отчета о прибылях и убытках — на величину доходов и расходов, которые не участвуют в движении денежных средств (например, амортизационные отчисления);
- по данным отчета о прибылях и убытках — на величину прибылей и убытков от операций, отражаемых в других разделах отчета о движении денежных средств (например, финансовый результат от выбытия или продажи основного средства);
- по данным бухгалтерского баланса — пересчет оборотных активов, признаваемых по методу начисления, с использованием кассового метода.

Анализ, выполненный косвенным методом, показывает, почему различаются чистая прибыль (убыток), полученная организацией за отчетный период, и результат движения денежных средств за тот же период.

Формат отчета о движении денежных средств по операционной деятельности, построенного косвенным образом, приведен в табл. 10.8.

Т а б л и ц а 10.8

Формат отчета о движении денежных средств (косвенный способ)

<i>Движение денежных средств по операционной деятельности</i>	
Прибыль до налогообложения	X
Корректировки по неденежным статьям	X
Корректировки по продаже активов	X
Корректировки по переходу к кассовому методу	X
Налог на прибыль уплаченный	X
Дивиденды выплаченные ¹	X
Итого от операционной деятельности	X

Корректировки по неденежным статьям объясняют причины изменения в денежных средствах (рис. 10.3).

При корректировке величины чистой прибыли к ней добавляются такие неденежные статьи, как амортизация основных средств,

¹ Включаются в раздел операционной деятельности, если это определено учетной политикой, иначе их следует показывать в разделе инвестиционной и финансовой деятельности.

амортизация нематериальных активов (в том числе деловой репутации), прибыли или убытки в форме денежных активов или обязательств. Начисление амортизации не влияет на отток денежной массы, но снижает финансовый результат. Уменьшение прибыли не оказывает влияния на сумму денежной наличности. В этой связи для получения реальной суммы денежных средств объем начисленного износа добавляется к чистой прибыли. Такие расходы снижают балансовую прибыль, а не денежную наличность.

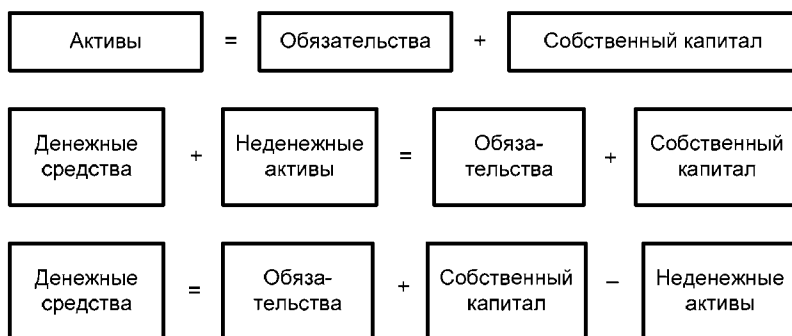


Рис. 10.3. Изменение в денежных средствах в результате корректировки неденежных статей

Корректировка чистой прибыли при продаже или выбытии основных средств проводится потому, что обычно изменение денежных средств от названных операций отражается на инвестиционной деятельности. Если не выполнить такую корректировку, то может возникнуть ситуация, когда один и тот же вид прибыли будет учтен дважды.

Расчет прибыли осуществляется в бухгалтерском учете по методу начисления, поэтому для формирования отчета о движении денежных средств необходимо внести некоторые изменения в показатели оборотных активов и обязательств. Например, следует откорректировать сумму дебиторской задолженности (уменьшить чистую прибыль при ее увеличении и, наоборот, увеличить при уменьшении дебиторской задолженности), учесть изменение остатков на счетах запасов (если растут производственные запасы, то реальный отток денег увеличится на эту величину, и наоборот), а также расходов будущих периодов.

Процесс корректировки чистой прибыли в случае изменения суммы краткосрочных обязательств проводится аналогично, но в противоположном направлении.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Анализ движения денежных средств косвенным методом начинается с оценки состояния активов и их источников по бухгалтерскому балансу. Затем определяют постатейно каждую позицию активов и пассивов, в какой мере они повлияли на состояние денежных источников и чистой прибыли организации.

При сравнительном анализе финансового результата и состояния денежных средств учитывается, как отразилось на доходах фактическое поступление денег.

Рассмотрим пример построения отчета в части операционной деятельности косвенным методом. Исходными данными служат баланс (табл. 10.9) и отчет о прибылях и убытках (табл. 10.10).

Т а б л и ц а 10.9

Баланс предприятия на конец отчетного периода (тыс. руб.)

<i>Показатель</i>	<i>Сумма</i>
АКТИВЫ	
Внеоборотные активы	
Основные средства	480
Амортизация	(40)
Остаточная стоимость внеоборотных активов	440
Оборотные активы	
Запасы	50
Банк	1180
Расчеты с заказчиками	150
Расходы будущих периодов	60
Расчеты с прочими дебиторами	20
Итого оборотных активов	1460
<i>Итого активов</i>	1900
КАПИТАЛ	
Уставный капитал	1000
Нераспределенная прибыль	110
Итого капитал	1100
Долгосрочные обязательства	
Займы	600
Итого долгосрочные обязательства	600
Краткосрочные обязательства	
Расчеты с поставщиками	150
Начисленная заработная плата	20
Расчеты по налогам	15
Начисленные проценты	5
Итого краткосрочных обязательств	190
Итого обязательств	790
<i>Итого капитал и обязательства</i>	1900

Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

<i>Показатель</i>	<i>Сумма</i>
Доходы от реализации	850
Себестоимость	(350)
Валовая прибыль	500
Расходы по заработной плате	(130)
Расходы по аренде	(60)
Амортизация	(50)
Операционная прибыль	260
Расходы по процентам	(20)
Выбытие основных средств	40
Прибыль до налогообложения	280
Налог на прибыль	(100)
Чистая прибыль	180

На основе данных табл. 10.10 рассмотрим алгоритм анализа движения денежных средств косвенным методом.

1. Из отчета о прибылях и убытках возьмем сумму прибыли до налогообложения, которая равна 280 тыс. руб.

2. На основе отчета о прибылях и убытках проведем первую корректировку суммы чистой прибыли на амортизационные отчисления (50 тыс. руб.).

3. Выполним корректировку на величину прибыли, полученной от продажи основных средств (40 тыс. руб.).

4. Поскольку согласно учетной политике выплаченные проценты отражаются в разделе финансовой деятельности, необходимо скорректировать чистую прибыль на расходы по выплаченным процентам (20 тыс. руб.).

5. Корректировка, связанная с переходом от метода начислений к кассовому методу, проводится по величине изменений остатков по счетам, связанным с операционной деятельностью:

<i>Счета</i>	<i>Обороты</i>
Изменение расчетов с поставщиками	150
Изменение расчетов с заказчиками	(150)
Изменение запасов	(50)
Изменение расходов будущих периодов	(60)
Изменение начисленной заработной платы	20

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Существует простое правило, которое позволяет определить, какой знак надо ставить в отчете в зависимости от типа счета:

<i>Тип счета</i>	<i>Оборот ↑</i>	<i>Оборот ↓</i>
Активный	–	+
Пассивный	+	–

6. Последний шаг — отражение суммы уплаченного налога.

В нашем примере имеем: 100 тыс. – 15 тыс. = 85 тыс. руб. (прибавляются продажа ценных бумаг и материальных необоротных активов; вычитаются покупка ценных бумаг и материальных необоротных активов).

7. Результаты анализа по инвестиционному и финансовому разделам соответствуют отчету, построенному прямым методом.

Таким образом, реальный приток наличности составит величину ЧПД:

$$\text{ЧПД} = P + \Delta \text{корр},$$

где ЧПД — изменение денежных средств по балансу;

P — прибыль отчетная по ф. 2;

$\Delta \text{корр}$ — сумма корректировки.

В результате получим следующий отчет о движении денежных средств, рассчитанный косвенным методом (табл. 10.11).

Т а б л и ц а 10.11

**Анализ движения денежных средств,
 выполненный косвенным методом, д.е.**

<i>Движение денежных средств от операционной деятельности</i>	
Прибыль до налогообложения	280
Плюс	
Амортизация	50
Выбытие основных средств	(40)
Начисленные проценты	20
Изменение расчетов с поставщиками	150
Изменение расчетов с заказчиками	(150)
Изменение запасов	(50)
Изменение расходов будущих периодов	(60)
Изменение начисленной заработной платы	20
Уплаченный налог на прибыль	(85)
Итого от операционной деятельности	135

Окончание табл. 10.11

<i>Движение денежных средств от инвестиционной деятельности</i>	
Приобретены основные средства	(600)
Проданы основные средства	130
Итого от инвестиционной деятельности	(470)
<i>Движение денежных средств от финансовой деятельности</i>	
Взнос в уставный капитал	1000
Получен заем	600
Выплачены проценты	(15)
Выплачены дивиденды	(70)
Итого от финансовой деятельности	1515
Чистое движение денежных средств	1180
Входящее сальдо на начало года	0
Исходящее сальдо на конец года	1180

Косвенный метод анализа дает представление об источниках увеличения и использования денежных средств организации за отчетный период (табл. 10.12).

Т а б л и ц а 10.12

<i>Источники поступления денежных средств</i>	<i>Направления использования денежных средств</i>
Чистая (нераспределенная) прибыль	Увеличение уставного капитала
Амортизационные отчисления за отчетный период	Приобретение оборудования
Уменьшение активов	Увеличение активов
Увеличение кредиторской задолженности	Уменьшение кредиторской задолженности
Итого поступления	Итого использовано

Разница между итогами по разделам «Источники поступления» и «Направления использования» представляет собой изменение остатка денежных средств в балансе организации на начало и конец отчетного периода.

Использование косвенного метода для расчета движения денежных средств позволяет выявить динамику всех факторов, влияющих на его формирование.

Как видно из рассмотренного материала, отчет о движении денежных средств, построенный косвенным методом, связан с финансовой отчетностью и, в первую очередь, с отчетом о прибылях и убытках, что можно проиллюстрировать на условных цифрах следующей схемой (рис. 10.4).

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	200X
Выручка	147 087
Себестоимость:	
заработная плата	-29 944
материалы	-32 326
налоги	-6055
амортизация	-20 682
прочие	-22 340
<i>Итого</i>	-111 527
Доходы от основной деятельности	35 560
Прочие доходы и расходы	6057
Прибыль до налогообложения	41 617
Налог на прибыль	11 991
Чистая прибыль	29 626

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	200X
Движение от операционной деятельности	65 413
Прибыль	41 617
Корректировки:	
амортизация	20 682
прочие	-2244
Изменение текущих активов	-11 547
Изменение кредиторской задолженности	22 966
Налоги на прибыль	-6410
<i>Итого по основной деятельности</i>	65 413
Движение по инвестиционной деятельности	-69 684
Движение по финансовой деятельности	3137
Чистое движение	-1134
На начало периода	9778
На конец периода	8644

Рис. 10.4. Взаимосвязь отчетов о прибылях (убытках) и движении денежных средств

Поступление денежных средств от операционной деятельности позволяет организации оплачивать закупки, производить выплаты дивидендов, осуществлять самофинансирование. Выбытие денежных средств в результате текущей деятельности означает, что организация использует другой источник получения денежных средств, который может иссякнуть, если операционная деятельность станет убыточной.

Для анализа финансового состояния организации наряду с традиционными показателями ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов все большее внимание уделяется анализу движения денежных средств в сочетании с отчетом о прибылях и убытках, а также балансом (табл. 10.13).

Комбинации движения денежных средств от всех видов деятельности¹

Вариант	Виды деятельности			Комментарий
	операционная	инвестиционная	финансовая	
1	+	+	+	Организация получает деньги от основной деятельности, от продажи активов и привлечения финансирования для накопления денежных средств. Организация имеет высокую ликвидность и, возможно, готовится к тому, чтобы приобрести другую организацию
2	+	—	—	Организация использует денежные средства, полученные от основной деятельности, чтобы приобрести выплаты по займам
3	+	+	—	Организация использует денежные средства, полученные от основной деятельности, а также от продажи основных средств, для того чтобы погасить долги по займам или выплатить дивиденды акционерам
4	+	—	+	Организация использует денежные средства, полученные от основной деятельности, и привлекает кредиты, для того чтобы расширяться
5	—	+	+	Проблемы организации с движением денежных средств от операционной деятельности покрываются за счет продажи основных средств, заимствованиями или эмиссией дополнительных акций
6	—	—	+	Недостаток денежных средств от основной деятельности и необходимости выплат по займам путем продажи основных средств
7	—	+	—	Организация компенсирует недостаток денежных средств от основной деятельности и необходимости выплат по займам путем продажи основных средств
8	—	—	—	Организация использует резервы, для того чтобы покрыть недостаток денежных средств от основной деятельности, выплат акционерам и приобретения основных средств

¹ Гершун А.М., Аверчев И.В., Герасимов Е.Б. и др. Учет по международным стандартам: Учеб. пособие. — 3-е изд. / Под ред. Л.В. Горбатовой. С. 99.

Варианты 1 и 8 встречаются крайне редко. В первом случае организация получает денежные средства от всех видов деятельности. Она накапливает средства для решения больших стратегических задач. Противоположный вариант, когда организация только расходует средства по всем направлениям (вариант 8), возможен лишь в краткосрочном периоде, если у предприятия имеются денежные резервы. В долгосрочном периоде подобная ситуация приведет к банкротству. Варианты 2 и 4 свидетельствуют о неплохом финансовом состоянии организации, а варианты 2 и 5, наоборот, о неблагоприятном финансовом состоянии предприятия, когда недостаток средств по операционной деятельности покрывается за счет дополнительных долгов или продажи внеоборотных активов.

10.5. Расчет оптимального уровня денежных средств

Денежные средства — часть оборотных активов организации (предприятия). Без этих активов невозможна ни операционная, ни инвестиционная деятельность. В то же время это единственный абсолютно ликвидный актив, который не приносит дохода, когда деньги не работают. При наличии на расчетном и других счетах очень крупной денежной массы у организации возникают издержки неиспользованных возможностей, или упущенная выгода (вмененные издержки). При минимальном запасе денежных средств у организации возникают издержки по пополнению этого запаса, так называемые «издержки содержания», которые зависят от политики в отношении оборотного капитала организации.

При гибкой политике организация поддерживает портфель легко реализуемых ценных бумаг. В этом случае издержки содержания становятся коммерческими расходами, обусловленными куплей-продажей ценных бумаг. Если организация проводит жесткую политику в отношении оборотного капитала, то скорее всего использует краткосрочные займы обеспечения недостающих средств. Затратами в данном случае будут проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа.

На рис. 10.5 графически представлена проблема управления денежными средствами организации, проводящей гибкую политику.

В противоположность издержкам содержания запаса денежных средств издержки неиспользованных возможностей содержания очень небольшого объема денег также очень малы. Они увеличиваются с ростом сальдо денежных средств, поскольку организация «отказывается» от процентов, которые могли бы быть заработаны.

В точке C^* показана сумма издержек, определенная кривой общих издержек хранения. Очевидно, что минимальные общие издержки получаются на пересечении кривых двух видов издержек. В этой

точке издержки неиспользованных возможностей и коммерческие издержки равны. Это плановое сальдо денежных средств, которого и должна пытаться достигнуть организация.

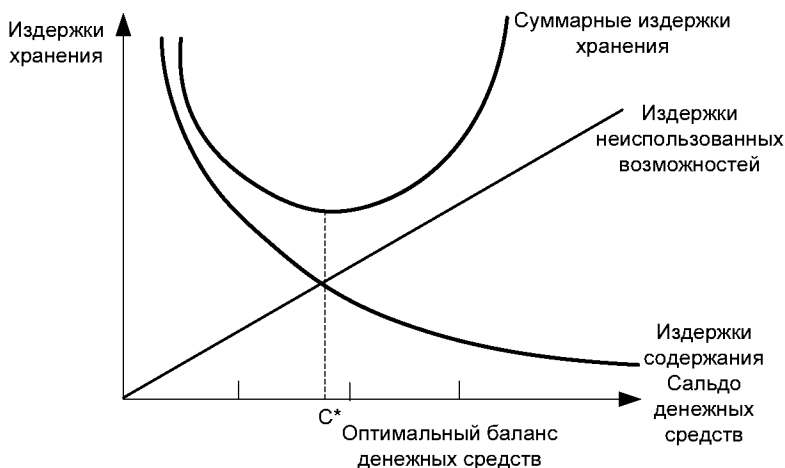


Рис. 10.5. Издержки хранения денежных средств

Модели определения контрольной суммы денежных средств Существуют несколько моделей, позволяющих найти такую оптимальную сумму. Самой простой, полезной для управления денежными средствами и текущими активами является модель Baumol-Allais-Tobin (ВАТ). Модель хорошо действует при равномерном производстве и отгрузке продукции.

Для изучения модели рассмотрим пример. Предположим компания «Золотой ключ» начинает нулевую неделю с сальдо денежных средств $S = 120$ тыс. руб. Каждую неделю оттоки превышают притоки средств на 60 тыс. руб. В результате в конце второй недели сальдо денежных средств станет нулевым. Среднее денежное сальдо за двухнедельный срок составляет сумму начального (120 тыс. руб.) и конечного (0 руб.) сальдо, деленную на 2, или $(120 \text{ тыс. руб.} + 0 \text{ руб.})/2 = 60$ тыс. руб. В конце второй недели компания пополняет свои средства за счет банковского депонента на очередные 120 тыс. руб. (рис. 10.6).

Два допущения делают модель простой для применения в анализе: чистый отток одинаков каждый день и величина его точно известна. Если бы начальное сальдо увеличилось в два раза, то пополнение денежных средств (например, продажа ликвидных ценных бумаг) происходило бы в два раза реже, и наоборот.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

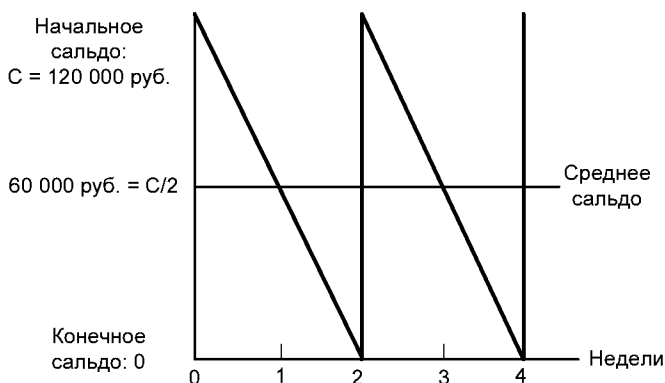


Рис. 10.6. Денежное сальдо компании

Поскольку при пополнении денежных средств неизбежны транзакционные издержки (например, выплата комиссионных), то установление большого начального сальдо будет снижать коммерческие издержки, связанные с управлением деньгами. Однако, чем больше среднее денежное сальдо, тем выше издержки неиспользованных возможностей.

Для определения оптимальной стратегии рассмотренной выше компании необходимо знать следующие показатели:

F — фиксированные разовые издержки от продажи ценных бумаг для пополнения средств;

T_p — общее количество новых средств, необходимых для транзакционных нужд в течение текущего периода (например, года);

r — издержки неиспользованных возможностей (процентная ставка по легкорезализуемым ценным бумагам).

С помощью этой информации компания может определить общие издержки любой политики относительно сальдо денежных средств и выбрать оптимальную.

Так, для определения издержек неиспользованных возможностей следует рассчитать процент, который мог быть получен компанией от эффективного их использования. Величина издержек неиспользованных возможностей определяется суммой денег, которую компания держит в наличности $C/2$, и рыночной ставкой процента r :

$$\text{Издержки неиспользованных возможностей} = C/2 \cdot r.$$

В табл. 10.14 приведены исходные данные для расчета издержек неиспользованных возможностей.

В рассматриваемом примере среднее сальдо составляет 60 тыс. руб., издержки неиспользованных возможностей — 6000 руб.

Для определения коммерческих расходов за год необходимо знать, сколько раз в году компании потребуется продавать ликвид-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ные ценные бумаги. Определим общее количество денег, выплаченных за год:

$$T_p = 60\,000 \text{ руб.} \cdot 52 \text{ недели} = 3120 \text{ тыс. руб.}$$

Т а б л и ц а 10.14

<i>Начальное сальдо, тыс. руб. (С)</i>	<i>Среднее сальдо, тыс. руб. (С/2)</i>	<i>Издержки неиспользованных возможностей (С/2 · r)</i>
480 000	240 000	24 000
240 000	120 000	12 000
120 000	60 000	6000
30 000	15 000	1500

Если начальное сальдо денежных средств равно 120 тыс. руб., то компания будет продавать на 120 тыс. руб. ликвидных легкорезализуемых ценных бумаг $T_p/C = 3120 \text{ тыс. руб.}/120 \text{ тыс. руб.} = 26$ раз в год. Это обходится компании в F руб. каждый раз. Следовательно, коммерческие издержки будут равны:

$$\text{Коммерческие издержки} = (T_p/C) \cdot F = 26 \cdot F.$$

Предположим $F = 1000$ руб., тогда коммерческие издержки составят 26 тыс. руб.

В общем случае коммерческие издержки при разных вариантах составили бы суммы, показанные в табл. 10.15.

Т а б л и ц а 10.15

<i>Общая сумма выплаченных денег, руб. (Т)</i>	<i>Начальное сальдо, руб. (С)</i>	<i>Коммерческие издержки (Т_р/С/2) · F; F=1000 руб.</i>
3 120 000	480 000	650
3 120 000	240 000	1300
3 120 000	120 000	2600
3 120 000	60 000	5200
3 120 000	30 000	10 400

Рассчитаем общие издержки (ТС):

$$\text{Общие издержки} = \frac{\text{Издержки неиспользованных возможностей}}{\text{возможностей}} + \frac{\text{Коммерческие издержки}}{\text{издержки}} = (C/2) \cdot r + (T_p/C) \cdot F.$$

Как следует из приведенных данных (табл. 10.16), сальдо денежных средств в 60 тыс. руб. приводит к наименьшим общим издержкам — 8200 руб. Однако, возможно, были рассмотрены не все варианты. Общие издержки по поддержанию некоторого остатка средств на счете определяются как альтернативные и постоянные транзакционные издержки:

$$ТС = (C/2) \cdot r = (T_p/C^*) \cdot F.$$

Сальдо	Издержки неиспользованных возможностей	Коммерческие издержки	Общие издержки
480 000	24 000	650	24 650
240 000	12 000	1300	13 300
120 000	6000	2600	8600
60 000	3000	5200	8200
30 000	1500	10 400	11 900

Чтобы минимизировать общие затраты, дифференцируем приведенное выражение по C и приравняем результат к нулю:

$$\frac{d\Pi}{dC} = \frac{r}{2} - \frac{T_p F}{C^2} = 0$$

или

$$C^* = \sqrt{\frac{(2T_p \cdot F)}{r}}$$

Для рассматриваемой компании оптимальное начальное сальдо денежных средств равно:

$$C^* = \sqrt{\frac{(2 \cdot 3120000 \cdot 1000)}{0,10}} = 78\,994 \text{ руб.}$$

В большинстве случаев денежные потоки (притоки и оттоки) меняются случайным образом каждый день и выглядят приблизительно следующим образом (рис. 10.7).

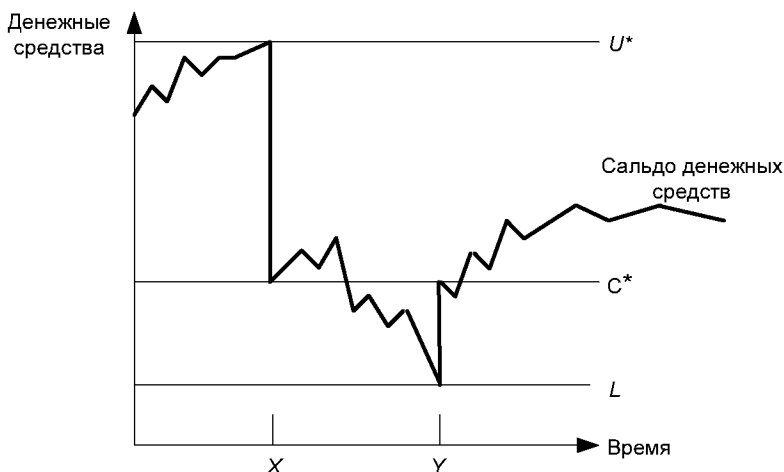


Рис. 10.7. Модель Миллера—Орра

Из рис. 10.7 видно, что поток денежных средств изменяется в границах верхнего предела объема денежных средств (U^*) и нижнего предела (L), а также планового денежного сальдо C^* . Когда денежное сальдо достигает верхнего предела, что соответствует точке X , компания производит изъятие денежных средств путем покупки легкореализуемых ценных бумаг на сумму ($U^* - C$) и тем самым денежное сальдо снижается до величины C^* . Если денежное сальдо снижается до нижнего предела (точка Y), то компания продает ценные бумаги на сумму ($C^* - L$) и пополняет расчетный счет. Денежное сальдо вновь достигает точки C^* .

Чтобы использовать модель Миллера—Орра, финансовый менеджер устанавливает нижний предел (L), который является страховым запасом. Его значение зависит от того, какую степень риска нехватки денег фирма считает допустимой.

Как и в предыдущей модели, оптимальное денежное сальдо зависит от коммерческих расходов и издержек неиспользованных возможностей. Дополнительной информацией является дисперсия чистого денежного потока за период σ^2 . Для целей построения модели период может быть любым, например, день или неделя, важно лишь, чтобы процентная ставка (r) и отклонение, которое характеризуется дисперсией, относились к одному и тому же периоду.

При заданном L , которое установлено компанией, модель Миллера—Орра показывает, что плановое денежное сальдо C^* и верхний предел U^* , который минимизирует общие издержки по хранению денег, равны:

$$C^* = L + (3/4 \cdot F \cdot \sigma^2 / r)^{1/3}; \quad U^* = 3 \cdot C^* - 2 \cdot L.$$

Среднее сальдо денежных средств по модели Миллера—Орра равно:

$$\text{Среднее сальдо денежных средств} = (4 \cdot C^* - L)/3.$$

Несмотря на некоторую сложность выводов формул по рассматриваемой модели, применение ее довольно просто.

Например, предположим, что $F = 10$ руб., $r = 1\%$ в месяц, а стандартное отклонение месячных чистых денежных потоков составляет 200 руб. Дисперсия чистых денежных потоков в месяц составляет:

$$\sigma^2 = (200)^2 = 40\,000 \text{ руб.}$$

Минимальное денежное сальдо $L = 100$ руб. Тогда плановое денежное сальдо C^* составляет:

$$\begin{aligned} C^* &= L + (3/4 \cdot F \cdot \delta^2 / r)^{1/3} = 100 + (3/4 \cdot 10 \cdot 40\,000 / 0,01)^{1/3} = \\ &= 100 + (30\,000\,000)^{1/3} = 100 + 311 = 411 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Верхний предел U^* , таким образом, составит:

$$U^* = 3 \cdot C^* - 2 \cdot L = 3 \cdot 411 \text{ руб.} - 2 \cdot 100 = 1033 \text{ руб.}$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Среднее денежное сальдо будет равно $(4 \cdot C^* - L) / 3 = (4 \cdot 411 - 100) : 3 = 515$ руб.

Преимущество модели Миллера—Орра состоит в том, что она учитывает неопределенность денежных потоков. Чем больше разность между плановым и минимальным сальдо, тем больше неопределенность, тем выше верхний предел и среднее денежное сальдо.

Используя модель Миллера—Орра, следует учесть следующее¹.

Целевой остаток средств на счете не является средней величиной между верхним и нижним пределами, поскольку его величина чаще приближается к своему нижнему пределу, чем к верхнему. Если установить целевой остаток равным средней величине между пределами, то это минимизирует транзакционные затраты, но если он будет установлен ниже среднего уровня, то результатом явится снижение величины альтернативных затрат. На основании этого Миллер и Орт рекомендуют устанавливать целевой остаток в размере $H/3$, если $L = 0$ д.е.; это минимизирует общие затраты.

Величина целевого остатка денежных средств и, следовательно, пределы колебания увеличиваются с ростом F и δ . Увеличение F делает более затратным достижение верхнего предела, большая δ^2 приводит к более частым достижениям обоих.

Величина целевого остатка сокращается с увеличением r , так как с увеличением банковского процента растет сумма альтернативных затрат и компания стремится вложить средства, а не хранить их на счете.

Нижний предел не обязательно должен быть равен нулю, он может быть положителен, если компании приходится поддерживать компенсационный остаток или руководство предпочитает иметь страховой запас денежных средств.

Опыт применения модели Миллера—Орра показал ее преимущества перед прагматическим управлением денежными средствами. Однако если компания имеет несколько альтернативных вариантов вложения временно свободных денежных средств, то модель перестает действовать.

Модель может быть дополнена предположениями о сезонных колебаниях выручки. В этом случае денежные потоки не будут соответствовать нормальному распределению, а станут учитывать вероятность увеличения или уменьшения остатка средств в зависимости от того, переживает компания период спада или подъема активности. При этих предположениях величина целевого баланса денежных средств не всегда будет равна $1/3$ между верхним и нижним пределами.

¹ Бриггэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. Т. 2: Пер. с англ. / Под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997. С. 312, 313.

Основные термины и понятия

Будущий денежный поток характеризует денежный поток предприятия как величину, приведенную по стоимости к конкретному будущему моменту времени.

Валовой денежный поток характеризует всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде по отдельным его интервалам.

Денежные эквиваленты — финансовые вложения, которые характеризуются как краткосрочные, высоколиквидные или быстро конвертируемые в денежные средства вложения; подвержены незначительному риску изменения стоимости. К краткосрочным финансовым вложениям относят ценные бумаги со сроком погашения три месяца или менее (за исключением акций компании).

Денежный поток с равномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода носит характер аннуитета.

Денежный поток с неравномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода называется нерегулярным денежным потоком.

Денежный поток организации — совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых хозяйственной деятельностью.

Денежный поток по операционной деятельности характеризуется денежными выплатами, связанными с осуществлением операционного процесса; в большинстве случаев приносит организации основной доход.

Денежный поток по инвестиционной деятельности характеризует платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реальных и финансовых инвестиций.

Денежный поток по финансовой деятельности связан с поступлением и выплатой денежных средств, обусловленных внешним финансированием хозяйственной деятельности организации (предприятия), что ведет к изменению ее собственного капитала и заемных средств.

Денежные средства — наиболее ликвидная часть активов, которая обеспечивает организации наибольшую степень ликвидности. В то же время денежные средства — наименее прибыльные активы организации. Денежные средства состоят из наличных средств в кассе, на счетах в банке и депозитах до востребования. Они выполняют: транзакционные функции (организация должна иметь определенное количество наличных денег, для того чтобы своевременно рассчитываться по текущим счетам); функции страхования (поддержание маржи безопасности на случай неожиданно возникающих потребностей в денежных средствах); спекулятивную функцию, обеспечивающую возможность прибыльного использования вре-

менно свободных денежных средств, а также возможность поддержания минимального остатка на счетах по требованию банка.

Дефицитный денежный поток — поток, при котором поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей предприятия в их расходовании (ниже контрольной суммы денежных средств).

Дискретный денежный поток характеризует поступление или расходование денежных средств, связанное с осуществлением единичных хозяйственных операций предприятия в рассматриваемом периоде.

Избыточный денежный поток — поток, при котором поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность предприятия в их расходовании.

Издержки неиспользованных возможностей, или упущенная выгода (вмененные издержки), возникают при наличии на расчетном и других счетах предприятия свободных денежных средств.

Издержки содержания возникают у организации при минимальном запасе денежных средств по пополнению этого запаса и зависят от ее политики в отношении оборотного капитала.

Косвенный метод анализа характеризует источники увеличения и направления использования денежных средств организации за отчетный период на базе финансовой отчетности. Разница между итогами по разделам «Поступление» и «Использование» равна изменению остатка денежных средств в балансе организации на начало и конец отчетного периода.

Коэффициент достаточности чистого денежного потока отражает отношение чистого денежного потока к сумме выплат основного долга по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам предприятия, приросту запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия, дивидендов (процентов), выплаченных собственникам предприятия (акционерам, пайщикам) на вложенный капитал.

Коэффициент ликвидности денежного потока рассчитывается по отдельным интервалам рассматриваемого периода как отношение суммы поступлений денежных средств за вычетом разности сальдо денежных средств на конец и начало периода к сумме расходования денежных средств.

Коэффициент эффективности чистого денежного потока — отношение чистого денежного потока к сумме оттока денежных средств.

Настоящий денежный поток характеризует денежный поток предприятия как его величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени.

Отрицательный денежный поток (отток денежных средств) — совокупность выплат денежных средств организацией в процессе осуществления всех видов ее хозяйственных операций.

Положительный денежный поток (приток денежных средств) — совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех видов хозяйственных операций.

Прямой метод анализа денежных средств основан на определении притока и оттока денежных средств, отражающих весь объем поступления и расходования денежных средств по отдельным видам хозяйственной деятельности и предприятию в целом. Исходным элементом расчета является выручка от реализации продукции. Анализ движения денежных средств прямым методом позволяет делать выводы относительно достаточности их для уплаты по счетам текущих обязательств и осуществления инвестиционной деятельности. Источником информации о движении денежных средств служит ф. 4 «Отчет о движении денежных средств». В процессе анализа устанавливают структуру поступления и расхода денежных средств.

Регулярный денежный поток осуществляется постоянно по отдельным интервалам периода.

Чистый поток денежных средств — разница между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств).

Франчайзинг — соглашение крупных компаний с небольшими фирмами, в соответствии с которым последним предоставляется право на осуществление определенного вида деятельности по лицензии или фирменной торговой марке, принадлежащей крупной компании; передача права на продажу товаров с фирменной торговой маркой (товарный франчайзинг); передача технологии для производства продукции (производственный франчайзинг); передача лицензии на право открытия магазинов (деловой франчайзинг).

Флоут инкассовый — промежуток времени между отправкой клиентом платежного поручения по почте и моментом, когда денежные средства по данному платежу становятся доступными для компании.

Флоут чистый — разница между остатком денежных средств на счетах компании и их остатком на банковских счетах.

ПРИЛОЖЕНИЕ К БАЛАНСУ (ф. 5). ОТЧЕТ О ЦЕЛЕВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ (ф. 6)

В приложении к бухгалтерскому балансу (ф. 5) содержится дополнительная информация о существенных статьях баланса: нематериальных активах, основных средствах, доходных вложениях в материальные ценности, расходах на НИОКР, расходах на освоение природных ресурсов, финансовых вложениях, дебиторской задолженности, расходах по обычным видам деятельности (по элементам затрат), обеспечениях, государственной помощи. В соответствии с приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» порядок построения разделов приложения к бухгалтерскому балансу приведен в соответствии с п. 27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Приложение к бухгалтерскому балансу (ф. 5) (приложение 5) состоит из 10 разделов. Отдельные показатели, включенные в ф. 5, могут представляться в виде самостоятельных форм бухгалтерской отчетности или включаться в пояснительную записку. К таким показателям относятся:

- нематериальные активы;
- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- финансовые вложения;
- дебиторская и кредиторская задолженность;
- расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат);
- обеспечения;
- государственная помощь.

Заполнение почти всех разделов Приложения к бухгалтерскому балансу связано с каким-либо положением по бухгалтерскому учету: нематериальные активы — с ПБУ14/2000 «Учет нематериальных активов»; основные средства и доходные вложения в материальные ценности — с ПБУ 6/01 «Учет основных средств»; расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические

работы — с ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы»; финансовые вложения — с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»; кредиторская задолженность — с ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию»; расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат) — с ПБУ 10/99 «Расходы организации»; государственная помощь — с ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи».

В разделе «*Нематериальные активы*» по каждому их виду отражаются наличие на начало отчетного года и на конец отчетного периода, поступление и выбытие за отчетный период. Отдельно отражается сумма начисленной амортизации в целом по всем нематериальным активам, в том числе по каждому их виду, на начало отчетного года и на конец отчетного периода. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов».

В разделе «*Основные средства*» по группам основных средств отражаются их наличие на начало отчетного года и на конец отчетного периода, поступление и выбытие за отчетный период; отдельно показывается сумма начисленной амортизации в целом по всем основным средствам, в том числе по трем укрупненным группам (здания и сооружения; машины, оборудование, транспортные средства; другие) на начало отчетного года и на конец отчетного периода. Здесь же отражается сумма на начало отчетного года и на конец отчетного периода, на какую было передано и получено объектов основных средств в аренду в целом, в том числе по видам, переведено на консервацию, было объектов недвижимости, принятых в эксплуатацию и находящихся в процессе государственной регистрации.

Справочно на начало отчетного и предыдущего года показывается результат от переоценки основных средств в части первоначальной (восстановительной) стоимости и суммы амортизации. Здесь же записывается по состоянию на начало отчетного года и на конец отчетного периода величина изменения стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация основных средств».

В разделе «*Доходные вложения в материальные ценности*» показываются по каждому их виду наличие на начало и на конец отчетного периода поступление и выбытие за отчетный период. Кроме того, отражается сумма начисленной амортизации в целом по вышеуказанным ценностям на начало отчетного года и на конец отчетного периода. Источником информации для заполнения раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам 03

«Доходные вложения в материальные ценности» и 02 «Амортизация основных средств».

В разделе «*Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы*» (далее — расход на НИОКР) показывается сумма расходов на НИОКР в целом по каждому виду НИОКР на начало и конец отчетного года, приведенных и списанных за отчетный год. Справочно отражается сумма расходов по незаконченным НИОКР на начало и конец отчетного года, а также сумма расходов по НИОКР, не давших положительных результатов и отнесенных на внереализационные расходы за отчетный период и за аналогичный период предшествующего года. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам 04 «Нематериальные активы», 08 «Вложения во внеоборотные активы» и 91 «Прочие доходы и расходы».

В разделе «*Расходы на освоение природных ресурсов*» показывается сумма этих расходов всего, в том числе по видам расходов на начало и конец отчетного периода, произведенных и списанных за отчетный период. Справочно по состоянию на начало отчетного года и на конец отчетного периода отражаются сумма расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и/или гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами, и сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам учета расходов по обычным видам деятельности и сч. 91 «Прочие доходы и расходы».

При заполнении раздела «Расходы на освоение природных ресурсов» рекомендуется использовать порядок, принятый организацией для раздела «Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», а также учитывать порядок списания их стоимости по расходам, давшим положительный результат, приведенный в гл. 25 НК РФ.

В разделе «*Финансовые вложения*» расшифровываются строки 140 «Долгосрочные финансовые вложения» и 250 «Краткосрочные финансовые вложения» бухгалтерского баланса по видам финансовых вложений, в том числе приводится информация о видах финансовых вложений, имеющих текущую рыночную стоимость. Справочно как по долгосрочным, так и по краткосрочным финансовым вложениям по состоянию на начало отчетного года и на конец отчетного периода показываются:

1) изменение стоимости в результате корректировки оценки финансовых вложений, имеющих текущую рыночную стоимость;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

2) разница между первоначальной и номинальной стоимостью долговых ценных бумаг, отнесенная на финансовый результат.

Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по сч. 58 «Финансовые вложения».

Давая характеристику средствам любого предприятия, следует отметить, что в процессе хозяйственной деятельности часть его оборотных средств постоянно находится в сфере обращения в форме незаконченных расчетов с персоналом, с поставщиками, покупателями и заказчиками, с бюджетом и т.д. Все эти расчеты отражаются в балансе в виде дебиторской и кредиторской задолженности.

В разделе «*Дебиторская и кредиторская задолженность*» расшифровываются суммы дебиторской и кредиторской задолженности, отраженные в бухгалтерском балансе по видам каждой из них. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета счетов учета расчетов.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности — очень важный аспект исследования не только размещения средств, но и финансовых взаимоотношений организации с ее партнерами по различным хозяйственным операциям.

В разделе «*Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)*» приводятся данные за отчетный и предыдущий годы о затратах организации по элементам (материальные, на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, проч.). Кроме того, указывается изменение остатков (прирост или уменьшение) незавершенного производства, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов.

Показатели данного раздела приводятся без учета внутривозвратного оборота, т.е. без затрат, связанных с передачей изделий, продукции (работ, услуг) внутри организации для нужд собственного производства, обслуживающих хозяйств и др. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам учета расходов по обычным видам деятельности, а также по счетам 96 «Резервы предстоящих расходов» и 97 «Расходы будущих периодов».

В разделе «*Обеспечения*» расшифровываются по видам обеспечений (векселя, имущество в залоге и др.) показатели забалансовых счетов 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» и 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», «Справки о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах», приведенной в ф. 1 после итога бухгалтерского баланса. Источником информации для заполнения данного раздела являются данные аналитического учета к указанным счетам 008 и 009.

В разделе «*Государственная помощь*» отражаются два показателя:

1) сумма полученных бюджетных средств всего, в том числе по их видам за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

2) сумма полученных бюджетных кредитов всего, в том числе по их видам по состоянию на начало отчетного года и на конец отчетного периода, а также полученных и возвращенных за отчетный период.

Источником информации для заполнения данного раздела являются данные синтетического и аналитического учета по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» и 86 «Целевое финансирование».

Отдельные показатели бухгалтерской отчетности находятся между собой в определенной арифметической взаимосвязи, обусловленной логикой построения отчетных форм. Показателям бухгалтерской отчетности присуща как внутренняя взаимосвязь (внутри одной формы), так и внешняя (между разными отчетными формами). В табл. 11.1 приводятся внутренние и внешние взаимосвязи приложения к балансу (ф. 5).

Т а б л и ц а 11.1

Таблица внутренних и внешних взаимосвязей показателей приложения к балансу (ф. 5)

<i>Показатели</i>	
<i>Сопоставимые статьи</i>	<i>Статьи ф. 5, с которыми проводится сопоставление</i>
1	2
Стр. 010 «Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)»: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, стр. 010 «Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 011 «в том числе у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель»: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 011 «в том числе у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 012 «в том числе у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 011 «в том числе у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 013 «в том числе у правообладателя на топологии интегральных микросхем: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 013 «в том числе у правообладателя на топологии интегральных микросхем»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло; гр. 5
Стр. 014 «в том числе у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 014 «в том числе у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5

Продолжение табл. 11.1

1	2
Стр. 015 «в том числе у патентообладателя на селекционные достижения: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 015 «в том числе у патентообладателя на селекционные достижения»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 020 «организационные расходы: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 020 «организационные расходы»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 030 «Деловая репутация организации: наличие на конец отчетного периода», гр. 6	Ф. 5, стр. 030 «Деловая репутация организации»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Стр. 040 «Прочие»	Ф. 5, стр. 040 «Прочие»: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Здания: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Здания: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Сооружения и передаточные устройства: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Сооружения и передаточные устройства: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Машины и оборудование: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Машины и оборудование: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Транспортные средства: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Транспортные средства: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Производственный и хозяйственный инвентарь: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Производственный и хозяйственный инвентарь: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Рабочий скот: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Рабочий скот: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Продуктивный скот: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Продуктивный скот: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Многолетние насаждения: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Многолетние насаждения: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5

1	2
Основные средства, Другие виды основных средств: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Другие виды основных средств: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Земельные участки и объекты природопользования: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Земельные участки и объекты природопользования: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Капитальные вложения на коренное улучшение земель: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Капитальные вложения на коренное улучшение земель: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Итого: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Основные средства, Итого: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло, гр. 5
Основные средства, Итого: наличие на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, Основные средства: Здания, гр. 3 + Сооружения и передаточные устройства, гр. 3 + Машины и оборудование, гр. 3 + Транспортные средства, гр. 3 + Производственный и хозяйственный инвентарь, гр. 3 + Рабочий скот, гр. 3 + Продуктивный скот, гр. 3 + Многолетние насаждения, гр. 3 + Другие виды основных средств, гр. 3 + Земельные участки и объекты природопользования, гр. 3 + Капитальные вложения на коренное улучшение земель, гр. 3
Основные средства, Итого: поступило, гр. 4	Ф. 5, Основные средства: Здания, гр. 4 + Сооружения и передаточные устройства, гр. 4 + Машины и оборудование, гр. 4 + Транспортные средства, гр. 4 + Производственный и хозяйственный инвентарь, гр. 4 + Рабочий скот, гр. 4 + Продуктивный скот, гр. 4 + Многолетние насаждения; гр. 4 + Другие виды основных средств, гр. 4 + Земельные участки и объекты природопользования, гр. 4 + Капитальные вложения на коренное улучшение земель, гр. 4
Основные средства, Итого: выбыло, гр. 5	Ф. 5, Основные средства: Здания, гр. 5 + Сооружения и передаточные устройства, гр. 5 + Машины и оборудование, гр. 5 + Транспортные средства, гр. 5 + Производственный и хозяйственный инвентарь, гр. 5 + Рабочий скот, гр. 5 +

1	2
	+ Продуктивный скот, гр. 5 + Многолетние насаждения, гр. 5 + Другие виды основных средств, гр. 5 + Земельные участки и объекты природопользования, гр. 5 + Капитальные вложения на коренное улучшение земель; гр. 5
Основные средства, Итого: наличие на конец отчетного года, гр. 6	Ф. 5, Основные средства: Здания, гр. 6.+ Сооружения и передаточные устройства, гр. 6 + Машины и оборудование, гр. 5 + + Транспортные средства, гр. 5 + Производственный и хозяйственный инвентарь, гр. 5 + Рабочий скот, гр. 5 + Продуктивный скот, гр. 5 + Многолетние насаждения, гр. 5 + Другие виды основных средств, гр. 5 + Земельные участки и объекты природопользования, гр. 5 + + Капитальные вложения на коренное улучшение земель; гр. 6
Стр. 140 «Амортизация основных средств — всего: начало отчетного года», гр. 3	Ф. 5, Зданий и сооружений, гр. 3 + машин, оборудования, транспортных средств, гр. 3 + других; гр. 3
Стр. 140 «Амортизация основных средств — всего: на конец отчетного года», гр. 4	Ф. 5, Зданий и сооружений, гр. 4 + машин, оборудования, транспортных средств, гр. 4 + других; гр. 4
Доходные вложения в материальные ценности: Имушество для передачи в лизинг: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, Имушество для передачи в лизинг: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Выбыло; гр. 5
Доходные вложения в материальные ценности: имушество, предоставляемое по договору проката: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, Имушество, предоставляемое по договору проката: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – – Выбыло; гр. 5
Доходные вложения в материальные ценности, Прочие: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, Прочие: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – – Выбыло; гр. 5
Доходные вложения в материальные ценности, Итого: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, Итого: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – – Выбыло; гр. 5
Доходные вложения в материальные ценности, Итого: наличие на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, наличие на начало отчетного года, гр. 3: Имушество для передачи в лизинг, гр. 3 + Имушество, предоставляемое по договору проката, гр. 3 + Прочие; гр. 3

1	2
Доходные вложения в материальные ценности, Итого: поступило, гр. 4	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, поступило, гр. 4: Имущество для передачи в лизинг, гр. 4 + Имущество, предоставляемое по договору проката, гр. 4 + Прочие; гр. 4
Доходные вложения в материальные ценности, Итого: выбыло, гр. 5	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, выбыло, гр. 5: Имущество для передачи в лизинг, гр. 5 + Имущество, предоставляемое по договору проката, гр. 5 + Прочие; гр. 5
Доходные вложения в материальные ценности, Итого: наличие на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, Доходные вложения в материальные ценности, наличие на конец отчетного периода, гр. 6: Имущество для передачи в лизинг, гр. 6 + Имущество, предоставляемое по договору проката, гр. 6 + Прочие; гр. 6
Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, стр. 310 «Всего: наличие на конец отчетного года», гр. 6	Ф. 5, Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, стр. 310, Всего: наличие на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Списано; гр. 5
Стр. 410 «Расходы на освоение природных ресурсов — всего», остаток на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, стр. 410 «Расходы на освоение природных ресурсов — всего»: Остаток на начало отчетного года, гр. 3 + Поступило, гр. 4 – Списано; гр. 5
Стр. 540 «Итого, долгосрочные финансовые вложения»; на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, стр. 510 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 3 + стр. 515 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 3 + стр. 520 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 3 + стр. 525 «Предоставленные займы», гр. 3 + стр. 530 «Депозитные вклады», гр. 3 + стр. 535 «Прочие»; гр. 3
Стр. 540 «Итого, долгосрочные финансовые вложения»; на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, стр. 510 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 4 + стр. 515 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 4 + стр. 520 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 4 + стр. 525 «Предоставленные займы», гр. 4 + стр. 530 «Депозитные вклады», гр. 4. – гр. 4 + стр. 535 «Прочие»; гр. 4

1	2
Стр. 540 «Итого, краткосрочные финансовые вложения»; на начало отчетного года, гр. 5	Ф. 5, стр. 510 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 5 + стр. 515 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 5 + стр. 520 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 5 + стр. 525 «Предоставленные займы», гр. 5 + стр. 530 «Депозитные вклады», гр. 5 + стр. 535 «Прочие»; гр. 5
Стр. 540 «Итого, краткосрочные финансовые вложения»: на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, стр. 510 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 6 + стр. 515 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 6 + стр. 520 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 6 + стр. 525 «Предоставленные займы», гр. 6 + стр. 530 «Депозитные вклады», гр. 6 + стр. 535 «Прочие»; гр. 6
Стр. 570 «Итого, долгосрочные финансовые вложения»: на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, стр. 550 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 3 + стр. 555 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 3 + стр. 560 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 3 + стр. 565 «Прочие»; гр. 3
Стр. 570 «Итого, долгосрочные финансовые вложения»: на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, стр. 550 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 4 + стр. 555 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 4 + стр. 560 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 4 + стр. 565 «Прочие»; гр. 4
Стр. 570 «Итого, краткосрочные финансовые вложения»: на начало отчетного года, гр. 5	Ф. 5, стр. 550 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 5 + стр. 555 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 5 + стр. 560 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 5 + стр. 565 «Прочие»; гр. 5
Стр. 570 «Итого, краткосрочные финансовые вложения»: на конец отчетного периода, гр. 6	Ф. 5, стр. 550 «Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего», гр. 6 + стр. 555 «Государственные и муниципальные ценные бумаги», гр. 6 + стр. 560 «Ценные бумаги других организаций — всего», гр. 6 + стр. 565 «Прочие»; гр.6

1	2
Дебиторская задолженность, краткосрочная — всего: остаток на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, краткосрочная — всего, в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками, гр. 3 + авансы выданные, гр. 3 + прочая; гр. 3
Дебиторская задолженность, краткосрочная — всего: остаток на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, краткосрочная — всего, в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками, гр. 4 + авансы выданные, гр. 4 + прочая; гр. 4
Дебиторская задолженность, долгосрочная — всего: остаток на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, долгосрочная — всего, в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками, гр. 3 + авансы выданные, гр. 3 + прочая; гр. 3
Дебиторская задолженность, долгосрочная — всего: остаток на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, долгосрочная — всего, в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками, гр. 4 + авансы выданные, гр. 4 + прочая, гр. 4
Дебиторская задолженность — итого: остаток на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, краткосрочная — всего, гр. 3 + долгосрочная — всего; гр. 3
Дебиторская задолженность — итого: остаток на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, краткосрочная — всего, гр. 4 + долгосрочная — всего; гр. 4
Кредиторская задолженность краткосрочная — всего: остаток на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, краткосрочная — всего, в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками, гр. 3 + авансы полученные, гр. 3 + расчеты по налогам и сборам, гр. 3 + кредиты, гр. 3 + займы, гр. 3 + прочая; гр. 3
Кредиторская задолженность краткосрочная — всего: остаток на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, краткосрочная — всего, в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками, гр. 4 + авансы полученные, гр. 4 + расчеты по налогам и сборам, гр. 4 + кредиты, гр. 4 + займы, гр. 4 + прочая; гр. 4
Кредиторская задолженность. Итого: остаток на начало отчетного года, гр. 3	Ф. 5, краткосрочная — всего, гр. 3 + долгосрочная — всего; гр. 3
Кредиторская задолженность. Итого: остаток на конец отчетного периода, гр. 4	Ф. 5, краткосрочная — всего, гр. 4 + долгосрочная — всего; гр. 4
Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат), стр. 760 «Итого по элементам затрат»: за отчетный год, гр. 3	Ф. 5, стр. 710 «Материальные затраты», гр. 3 + стр. 720 «Затраты на оплату труда», гр. 3 + стр. 730 «Отчисления на социальные нужды», гр. 3 + стр. 740 «Амортизация», гр. 3 + стр. 750 «Прочие затраты»; гр. 3

1	2
Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат), стр. 760 «Итого по элементам затрат»: за предыдущий год, гр. 4	Ф. 5, стр. 710 «Материальные затраты», гр. 4 + стр. 720 «Затраты на оплату труда», гр. 4 + стр. 730 «Отчисления на социальные нужды», гр. 4 + стр. 740 «Амортизация», гр. 4 + стр. 750 «Прочие затраты»; гр. 4
Стр. 760 «Итого по элементам затрат»: за отчетный год, гр. 3	Ф. 2, стр. 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг», гр. 3 + стр. 030 «Коммерческие расходы», гр. 3 + стр. 040 «Управленческие расходы»; гр. 3 (кроме организаций торговли и общественного питания)
Стр. 760 «Итого по элементам затрат»: за предыдущий год, гр. 4	Ф. 2, стр. 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг», гр. 4 + стр. 030 «Коммерческие расходы», гр. 4 + стр. 040 «Управленческие расходы»; гр. 4 (кроме организаций торговли и общественного питания)
Стр. 765 «Изменение остатков (прирост +, уменьшение –) незавершенного производства»: за отчетный год, гр. 3	Ф. 1, стр. 213 «Затраты в незавершенном производстве», гр. 4 – стр. 213 «затраты в незавершенном производстве», гр. 3
Стр. 766 «Изменение остатков (прирост +, уменьшение –) расходов будущих периодов»: за отчетный год, гр. 3	Ф. 1, стр. 216 «Расходы будущих периодов», гр. 4 – стр. 216 «расходы будущих периодов»; гр. 3
Стр. 767 «Изменение остатков (прирост +, уменьшение –) резервов предстоящих расходов», за отчетный год, гр. 3	Ф. 1, стр. 650 «Резервы предстоящих расходов», ф. 4 – стр. 216 «Резервы предстоящих расходов»; гр. 3
Стр. 920 «Бюджетные кредиты – всего», на конец отчетного периода	Ф. 5, стр. 920 «Бюджетные кредиты – всего»: на начало отчетного года + получено за отчетный период – возвращено за отчетный период

Анализ целевого использования бюджетных средств Важным направлением анализа финансовой отчетности является контроль за целевым использованием бюджетных средств некоммерческими организациями и определение необходимых им объемов финансирования. В этих целях целесообразно использовать данные, содержащиеся в ф. 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств» (приложение 6). Этот отчет включается некоммерческими организациями в состав бухгалтерской отчетности. Некоммерческая организация

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

при составлении формы Бухгалтерского баланса (ф. 1) в разделе «Капитал и резервы» вместо групп статей «Уставный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» включает группу статей «Целевое финансирование».

В отчете о целевом использовании полученных средств отражаются данные: по основной (уставной) деятельности об остатках средств, ранее поступивших в качестве вступительных, членских, добровольных взносов; о поступлении указанных средств в течение отчетного периода, их расходовании в течение того же периода и остатках на конец отчетного периода. Источникам информации являются данные синтетического и аналитического учета по сч. 86 и счетам по учету расходов некоммерческих организаций, списанных на уменьшение целевых поступлений.

В случае превышения произведенных в отчетном периоде расходов над имеющимися целевыми средствами (с учетом остатка на начало отчетного периода) полученная разность отражается по ст. «Остаток на конец отчетного периода» в круглых скобках. При этом необходимые пояснения даются в пояснительной записке. В бухгалтерском балансе указанные данные отражаются как прочие оборотные активы.

Если для отдельных данных, являющихся существенными, в ф. 6 не предусмотрены отдельные статьи, то организация самостоятельно определяет необходимость включения подобных данных в форму для отчета при его разработке и принятии дополнительной статьи.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К БАЛАНСУ

В западной учетно-аналитической практике такого документа, как объяснительная записка к балансу, нет, точнее, он представлен различными аналитическими разделами годового отчета и пояснительными примечаниями к отдельным статьям баланса и отчета о прибылях и убытках. Отечественными нормативными актами (например, Федеральным законом «О бухгалтерском учете») такой документ предусмотрен.

Пояснительная записка является обязательной составной частью годовой бухгалтерской отчетности. В соответствии с п. 4 ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» она должна содержать существенную информацию об организации, ее финансовом положении, о методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности, раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике организации. Порядок раскрытия учетной политики организаций установлен ПБУ 1/98 «Учетная политика организаций».

В пояснительной записке должна быть приведена информация (раскрытие которой определено в п. 24–31 ПБУ 4/99 и в других ПБУ), не нашедшая отражения в формах годовой бухгалтерской отчетности.

Структура и содержание пояснительной записки жестко не регламентированы, каждая организация составляет ее по-своему. Но к основным элементам, которые она должна содержать, относятся следующие дополнительные данные¹:

- указание сведений об организации и ее собственниках;
- указание на то, что бухгалтерская отчетность сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности;
- раскрытие фактов неприменения правил бухгалтерского учета (при их наличии);
- указание на имеющуюся значительную неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности организации;

¹ Ковалев В.В., Патров В.В., Быков В.А. Как читать баланс. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- раскрытие ранее принятых организацией существенных изменений в содержании и формах бухгалтерской отчетности;
- раскрытие существенных изменений в бухгалтерской отчетности текущего года данных за период, предшествующий отчетному;
- раскрытие учетной политики организации;
- раскрытие корректировок бухгалтерской отчетности, вызванных последствиями изменений в учетной политике;
- обособленное раскрытие изменений в учетной политике, оказавших или способных оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации;
- раскрытие изменений в учетной политике на год, следующий за отчетным;
- раскрытие факта проведения переоценок основных средств на начало отчетного года;
- раскрытие информации о курсовых разницах и о курсе рубля, установленных ЦБ РФ по отношению к иностранным валютам, действовавшим на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности;
- раскрытие факта представления дебиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочной, в качестве краткосрочной;
- раскрытие факта представления кредиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочной, в качестве краткосрочной;
- раскрытие информации о государственной помощи;
- раскрытие информации о расчетах по налогу на прибыль;
- раскрытие информации об участии в совместной деятельности;
- раскрытие информации о событиях после отчетной даты, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность;
- раскрытие условных активов;
- раскрытие условных обязательств;
- раскрытие информации об аффилированных лицах;
- раскрытие информации по сегментам;
- раскрытие информации по прекращаемой деятельности;
- раскрытие информации о прибыли, приходящейся на одну акцию.

Типовое содержание пояснительной записки к балансу содержит следующие вопросы.

1. **Указание сведений об организации и собственниках.** Пунктом 31 ПБУ 4/99 установлено, что пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать:

- юридический адрес организации;
- основные виды деятельности;
- среднегодовую численность работающих за отчетный период или на отчетную дату;
- состав (фамилии и должности) членов исполнительных и контрольных органов организации.

Вернуться в каталог учебников

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Акционерные общества приводят фамилии и должности членов совета директоров (наблюдательного совета), членов исполнительного органа, общую сумму выплаченного им вознаграждения. При этом описываются все виды выплаченного вознаграждения (оплата труда, премии, комиссионные и иные имущественные предоставления (льготы и привилегии).

При наличии у организации дочерних и зависимых обществ приводятся сведения об их местонахождении, наименовании и видах деятельности.

В пояснительной записке приводятся краткая характеристика деятельности организации (текущей, инвестиционной и финансовой), основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на финансовые результаты работы организации, а также решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения прибыли, оставшейся в распоряжении организации, т.е. дается соответствующая информация, полезная для получения более точной объективной картины о финансовом положении, финансовых результатах деятельности организации за отчетный период и изменениях в ее финансовом положении.

При изложении основных показателей деятельности может быть приведена характеристика основных средств (доля активной части основных средств, коэффициенты износа, обновления, выбытия и пр.), нематериальных активов, финансовых вложений, научно-технического уровня продукции и проч. При этом информация может быть дополнена необходимыми аналитическими таблицами и расшифровками. Рекомендуется определять тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении и их причины.

В пояснительной записке следует указывать принятый порядок расчета аналитических показателей (рентабельность, доля собственных оборотных средств и пр.).

При оценке финансового состояния на краткосрочную перспективу могут приводиться показатели оценки удовлетворительности структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности). При характеристике платежеспособности следует обратить внимание на такие показатели, как: наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации; убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность; не погашенные в срок кредиты и займы; полнота перечисления налогов в бюджет; уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за неисполнение обязательств перед бюджетом. Следует также обратить внимание на оценку положения организации на рынке ценных бумаг и причины имевших место негативных явлений.

При оценке финансового положения на долгосрочную перспективу приводится характеристика структуры источников средств, степень зависимости организации от внешних инвесторов и креди-

торов и пр. Дается характеристика динамики инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением их эффективности.

Кроме того, может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения); уровень эффективности использования ресурсов организации. Целесообразно включить в пояснительную записку данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий, природоохранных мероприятий и другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

При раскрытии природоохранных мероприятий приводятся основные проводимые и планируемые организацией мероприятия в области охраны окружающей среды, отмечается влияние этих мероприятий на уровень долгосрочных вложений и доходность в отчетном году, характеризуются финансовые последствия для будущих периодов, приводятся данные о платежах за нарушение природоохранного законодательства, об экологических платежах и плате за природные ресурсы, текущих расходах по охране окружающей среды и степени их влияния на финансовые результаты деятельности организации.

2. Указание на то, что бухгалтерская отчетность сформирована в соответствии с действующими в Российской Федерации правилами бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

В пояснительной записке к бухгалтерской отчетности должно быть указано, что бухгалтерская отчетность сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности, кроме случаев, когда организация допустила при формировании бухгалтерской отчетности отступления от этих правил (п. 25 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

3. Раскрытие фактов неприменения правил бухгалтерского учета (при наличии таких фактов). В п. 4 ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» указано, что в пояснительной записке должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации, с соответствующим обоснованием. В противном случае неприменение правил бухгалтерского учета рассматривается как уклонение от их выполнения и признается нарушением законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете.

В соответствии с п. 25 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» существенные отступления от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности должны быть раскрыты в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности с указанием причин, вызвавших эти отступления, а также влияния, которое данные отступления оказали на понимание состояния финансового положения организации, отражение финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении. Организация должна обеспечить подтверждение оценки в денежном выражении последствий отступлений от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности.

Согласно вышеуказанным нормативным документам отступления от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности должны быть раскрыты в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности только в случае их существенности, а все факты неприменения правил бухгалтерского учета должны быть обязательно отражены.

Поскольку четкой терминологической разницы между фактом неприменения правил бухгалтерского учета и фактом отступления от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности нет, то следует руководствоваться предписаниями Федерального закона «О бухгалтерском учете» как вышестоящим документом в иерархии нормативных актов по сравнению с ПБУ 4/99.

4. Указание на наличие значительной неопределенности в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности организации. Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

5. Раскрытие существенных изменений принятых организацией ранее содержания и форм бухгалтерской отчетности. При составлении бухгалтерской отчетности организация должна придерживаться принятых ею их содержания и форм последовательно от одного отчетного периода к другому. Изменение такого порядка допускается в исключительных случаях, например, при изменении вида деятельности. Организация должна подтверждать обоснованность каждого такого изменения. Существенное изменение должно быть раскрыто в пояснительной записке вместе с указанием вызвавших его причин (п. 9 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

6. Раскрытие существенных изменений в бухгалтерской отчетности текущего года данных за период, предшествующий отчетному. В п. 4 ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» указано, что пояснительная записка к годовой бухгалтерской отчетности должна содержать существенную информацию о сопоставимости данных за отчетный и предшествовавшие ему годы.

По каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года — отчетный и предшествующий отчетному. Если данные за период, предшествовавший отчетному году, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке. Каждая существенная корректировка должна быть раскрыта в пояснительной записке вместе с указанием ее причин (п. 10 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

7. Расшифровка показателей, агрегированных в бухгалтерской отчетности. Показатели об отдельных видах активов, обязательств, доходов, расходов и хозяйственных операций могут приводиться в бухгалтерской отчетности общей суммой с раскрытием в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности, если каждый из этих показателей в отдельности несуществен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Отдельные показатели, которые недостаточно существенны для их отдельного представления в формах 1 и 2, могут быть достаточно существенны для представления в пояснениях к этим формам. Например, согласно п. 27 пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать такие дополнительные данные, как:

- наличие на начало и конец отчетного периода и движение в отчетном периоде отдельных видов нематериальных активов;
- наличие на начало и конец отчетного периода и движение в отчетном периоде отдельных видов основных средств;
- наличие на начало и конец отчетного периода и движение в отчетном периоде арендованных основных средств;
- наличие на начало и конец отчетного периода и движение в отчетном периоде отдельных видов финансовых вложений;
- наличие на начало и конец отчетного периода отдельных видов дебиторской задолженности;
- изменения в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.) организации;
- количество акций, выпущенных акционерным обществом и полностью оплаченных; количество акций, выпущенных, но не оплаченных или оплаченных частично; номинальная стоимость акций, находящихся в собственности акционерного общества, ее дочерних и зависимых обществ;
- состав резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов, наличие их на начало и конец отчетного периода, движение средств каждого резерва в отчетном периоде;
- наличие на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности;
- объемы продаж продукции, товаров (работ, услуг) по видам (отраслям) деятельности и географическим рынкам сбыта (деятельности);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- состав затрат на производство (издержки обращения);
- состав внереализационных доходов и расходов;
- чрезвычайные факты хозяйственной деятельности и их последствия;
- любые выданные и полученные обеспечения обязательств и платежей организации;
- события после отчетной даты и условные факты хозяйственной деятельности;
- прекращенные операции;
- аффилированные лица;
- государственная помощь;
- прибыль, приходящаяся на одну акцию.

8. **Раскрытие учетной политики организации.** В соответствии с п. 25 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» организация должна раскрыть в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности способы бухгалтерского учета, принятые при формировании учетной политики и существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации. В случае публикации бухгалтерской отчетности не в полном объеме информация об учетной политике подлежит раскрытию как минимум в части, непосредственно относящейся к опубликованным материалам.

К способам ведения бухгалтерского учета, принятым при формировании учетной политики организации и подлежащим раскрытию в бухгалтерской отчетности, относятся методы амортизации основных средств, нематериальных и иных активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, признания прибыли от продажи продукции, товаров (работ, услуг) и др.

9. **Раскрытие корректировок бухгалтерской отчетности, вызванных последствиями изменений в учетной политике.** Корректировка бухгалтерской отчетности, вызванная последствиями изменений в учетной политике, должна быть раскрыта в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности вместе с указанием причин, вызвавших эту корректировку (см. п. 21 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации»).

10. **Обособленное раскрытие изменений в учетной политике, оказавших или способных оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации.** Изменения в учетной политике, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, подлежат обособленному раскрытию в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности. Информация о них должна включать: причину изменений в учетной политике;

оценку последствий изменений в денежном выражении (в отношении отчетного года и каждого иного периода, данные за который включены в бухгалтерскую отчетность за отчетный год); указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы (см. п. 22 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации»).

11. Раскрытие изменений в учетной политике на год, следующий за отчетным. Пунктом 23 ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» предусмотрено, что изменения в учетной политике на год, следующий за отчетным, объявляются в пояснительной записке в бухгалтерской отчетности организации.

В соответствии с п. 16 ПБУ 1/98 изменения в учетной политике организации могут проводиться в случаях:

- изменения законодательства РФ или нормативных актов по бухгалтерскому учету;
- разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета, предполагающих более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;
- существенного изменения условий деятельности. Оно может быть связано с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т.п.

Не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.

Изменения в учетной политике вводятся с 1 января года, следующего за годом его утверждения, соответствующим организационно-распорядительным документом.

12. Раскрытие факта проведения переоценок основных средств на начало отчетного года. В соответствии с п. 15 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексаций или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. В последующем такие основные средства должны переоцениваться регулярно.

Раскрытие в пояснительной записке факта проведения переоценки основных средств на начало отчетного года позволяет объяснить пользователям бухгалтерской отчетности отсутствие тождества между строками годовой бухгалтерской отчетности прошлого года, по которым отражается конечное сальдо по счетам, использованным впоследствии на 1 января следующего года при проведении переоценки, и этими же строками промежуточной (и годовой) бухгалтерской отчетности текущего года, где соответствующие показатели на начало года будут представлены с учетом проведенной переоценки.

13. Раскрытие информации о курсовых разницах и о курсе рубля, установленных ЦБ РФ по отношению к иностранным валютам, действовавшим на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности. Согласно предписаниям п. 22 ПБУ 3/00 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» в бухгалтерской отчетности раскрываются: величина курсовых разниц, отнесенных на счета учета финансовых результатов; величина курсовых разниц, отнесенных на иные счета бухгалтерского учета; курс Центрального банка Российской Федерации, действовавший на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности.

14. Раскрытие факта представления дебиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочной, в качестве краткосрочной. Дебиторская задолженность, представляемая в бухгалтерском балансе как долгосрочная и предполагаемая к погашению в отчетном году, может быть представлена на начало этого отчетного года как краткосрочная. Факт представления дебиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочная, в качестве краткосрочной необходимо раскрыть в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

15. Раскрытие факта представления кредиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочной, в качестве краткосрочной. Кредиторская задолженность, представляемая в бухгалтерском балансе как долгосрочная и предполагаемая к погашению в отчетном году, может быть представлена на начало этого отчетного года как краткосрочная. Такой факт необходимо раскрыть в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

16. Раскрытие информации о государственной помощи. Раскрывается следующая информация: характер и величина бюджетных средств, полученных в отчетном году; назначение и величина бюджетных кредитов, характер прочих форм государственной помощи, от которых организация прямо получает экономические выгоды; невыполнение по состоянию на отчетную дату условий предоставления бюджетных средств и связанные с ними условные обязательства и условные активы.

17. Раскрытие информации о кредитах (займах). В п. 32 ПБУ 15/01 приведен минимальный перечень информации, которую организация должна отразить в бухгалтерской отчетности. В частности, в пояснительной записке необходимо привести такие данные:

- наличие, изменение величины и сроки погашения задолженности по основным видам займов (кредитов);
- величина, виды и сроки погашения выданных векселей и проданных облигаций;
- суммы затрат по займам (кредитам), включенные в операционные расходы и в стоимость инвестиционных активов;
- величина средневзвешенной ставки займов и кредитов (при ее применении).

Иная дополнительная информация о займах (кредитах) и затратах по их обслуживанию приводится в пояснительной записке по усмотрению организации.

Пунктом 4 ПБУ 15/01 установлено, что в случае неисполнения или неполного исполнения займодавцем договора займа (кредита) организация-заемщик в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности приводит информацию о недополученных суммах. Пользователям бухгалтерской отчетности в ряде случаев важно это знать, поскольку под предполагаемые к получению займы (кредиты) организация могла произвести определенные действия, которые могли повлиять на ее финансовое положение и финансовые результаты.

18. Раскрытие информации о расчетах по налогу на прибыль. При наличии постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, корректирующих показатель условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль, отдельно в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках раскрываются:

- условный расход (условный доход) по налогу на прибыль;
- постоянные и временные разницы, возникшие в отчетном периоде и повлекшие корректировку условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль в целях определения текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка);
- постоянные и временные разницы, возникшие в прошлых отчетных периодах, но повлекшие корректировку условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль отчетного периода;
- суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства;
- причины изменений применяемых налоговых ставок по сравнению с предыдущим отчетным периодом;
- суммы отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства, списанные на счет учета прибылей и убытков в связи с выбытием объекта актива (продажей, передачей на безвозмездной основе или ликвидацией) или вида обязательства (п. 25 ПБУ 18/02).

19. Раскрытие информации об участии в совместной деятельности. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности организации об участии в совместной деятельности осуществляется в пояснительной записке в соответствии с правилами, установленными Положением по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000. Организация, являющаяся участницей договора о совместной деятельности, в бухгалтерской отчетности раскрывает как минимум следующую информацию об участии в совместной деятельности:

- цель совместной деятельности (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг и т.д.) и вклад в нее;
- способ извлечения экономической выгоды или дохода (совместно осуществляемые операции, совместно используемые активы, совместная деятельность);
- классификация отчетного сегмента (операционный или географический);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

- стоимость активов и обязательств, относящихся к совместной деятельности;
- суммы доходов, расходов, прибыли или убытка, относящихся к совместной деятельности.

Для формирования достоверной информации об участии в совместной деятельности в бухгалтерской отчетности каждый участник обеспечивает достоверность представляемой другим участникам договора информации о выполнении договора о совместной деятельности.

20. Раскрытие информации о событиях после отчетной даты, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность. Порядок отражения в бухгалтерской отчетности организаций событий после отчетной даты установлен ПБУ 7/98 «События после отчетной даты». В нем определяется событие после отчетной даты как факт хозяйственной деятельности, который оказал или может оказать влияние на финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности организации и который имел место в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год.

К событиям после отчетной даты относятся:

- события, подтверждающие существование на отчетную дату хозяйственных условий, в которых организация вела свою деятельность (отражаются в бухгалтерской отчетности (путем уточнения), в синтетическом и аналитическом учете заключительными оборотами отчетного периода);
- события, свидетельствующие о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность (отражаются в бухгалтерской отчетности (путем раскрытия) в пояснительной записке).

21. Раскрытие условных активов. Порядок раскрытия в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности условных активов регулируется ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности».

Под условным активом понимается такое последствие условного факта, которое в будущем с очень высокой (95—100%) или высокой (50—95%) степенью вероятности приведет к увеличению экономических выгод организации. Условные активы на счетах бухгалтерского учета не отражаются и не подлежат оценке в денежном выражении.

Информация об условных активах раскрывается в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации за отчетный период в том случае, если существует высокая или очень высокая вероятность того, что организация их получит. Информация об условных активах, раскрываемая в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации, не должна содержать указания на степень вероятности или величину оценки условного актива.

22. Раскрытие условных обязательств. Порядок отражения в бухгалтерской отчетности и раскрытия в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности условных обязательств регулируется ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности».

Под условными обязательствами понимается такое последствие основного факта, которое в будущем с очень высокой или высокой степенью вероятности может привести к уменьшению экономических выгод организации.

К условным обязательствам относятся:

- тип I: существующее на отчетную дату обязательство организации, в отношении величины либо срока исполнения которого существует неопределенность;
- тип II: возможное обязательство организации, существование которого на отчетную дату может быть подтверждено исключительно наступлением либо ненаступлением будущих событий, не контролируемых организацией.

Информация по условным обязательствам типа II подлежит раскрытию в пояснительной записке. Условные обязательства организации оценивает в денежном выражении.

23. Раскрытие информации об аффилированных лицах. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99) «Бухгалтерская отчетность организации» требует раскрытия в бухгалтерской отчетности данных об аффилированных лицах. Исходя из этого Минфин РФ приказом от 13 января 2000 г. № 5н утвердил Положение по бухгалтерскому учету «Информация об аффилированных лицах» (ПБУ 11/2000). Данное Положение разработано на основе МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах».

Аффилированные лица — это лица (юридические и физические), способные оказывать влияние на деятельность других лиц (юридических и физических). Аффилированные лица контролируют организацию, когда они владеют:

- более чем 50% голосующих акций акционерного общества или более чем 50% уставного (складочного) капитала общества с ограниченной ответственностью, товарищества и т.п.;
- владеют более чем 20% голосующих акций акционерного общества или более чем 20% уставного (складочного) капитала общества с ограниченной ответственностью (товарищества и т.п.) и имеют возможность определять решения, принимаемые в этих обществах.

Таким образом, к аффилированным лицам, осуществляющим контроль либо находящимся под контролем, относятся материнские компании и дочерние общества, а также физические лица, владеющие контрольным пакетом акций либо более 20% голосующих акций, но имеющие возможность определять решения организации (например, генеральный директор акционерного общества).

ПБУ 11/2000 используется акционерными обществами (кроме кредитных организаций), в том числе при составлении ими сводной бухгалтерской отчетности (в случае наличия у акционерных обществ дочерних и зависимых обществ). Данное Положение не применяется при составлении отчетности для внутренних целей, для государственного статистического наблюдения, при предоставлении отчетной

информации кредитным организациям в соответствии с их требованиями и для иных специальных целей.

ПБУ 11/2000 может не применяться при формировании бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства.

В бухгалтерской отчетности организации раскрывается информация об аффилированных лицах, которые:

- контролируют данную организацию или оказывают на нее значительное влияние;
- находятся под контролем или значительным влиянием данной организации.

Аффилированные лица оказывают значительное влияние на организацию, когда они не контролируют ее, но имеют возможность участвовать в принятии решений данной организацией. К этим лицам относятся зависимые общества, физические лица, владеющие более 20% голосующих акций.

К информации об аффилированных лицах, которая должна отражаться в бухгалтерской отчетности, относятся данные об операциях между организацией и аффилированными лицами по передаче каких-либо активов или обязательств (приобретение и продажа ценностей, арендные отношения, предоставление и получение займов, гарантий, залогов и т.п.). Если эти операции имели место, то по каждому аффилированному лицу раскрывается информация о характере отношений с ним (контроль или оказание значительного влияния), о видах и объеме операций с данным лицом, методах определения цен по каждому виду операций и др.

Информация о сделках с аффилированными лицами является важной для пользователей бухгалтерской отчетности, так как позволяет оценить влияние этих сделок на финансовое положение и финансовые результаты организации.

В ряде случаев информация об операциях с аффилированными лицами может не раскрываться в бухгалтерской отчетности. Перечень таких случаев дан в п. 9 ПБУ 11/2000. Они касаются информации о сделках между головной организацией и дочерними обществами или между дочерними обществами, входящими в одну и ту же группу взаимосвязанных организаций, поскольку эти сделки не приводят к изменению активов и обязательств группы в целом.

Если в отчетном периоде не было операций с аффилированным лицом по передаче активов или обязательств, но оно контролирует организацию, то организация в бухгалтерской отчетности должна описать характер отношений с этим лицом (владение контрольным пакетом акций, владение более чем 20% голосующих акций, но имеющее возможность определять решения, принимаемые организацией).

Перечень аффилированных лиц, информация о которых раскрывается в бухгалтерской отчетности, устанавливается организацией. Вышеуказанный перечень для сводной бухгалтерской отчетности определяет головная организация.

Информация об аффилированных лицах включается в пояснительную записку в виде отдельного раздела. Для возможности полу-

чения такой информации организация должна вести бухгалтерский учет в соответствующих аналитических разрезах.

24. Раскрытие информации по сегментам. Пользователям бухгалтерской отчетности в ряде случаев трудно оценить деятельность организации на основе бухгалтерской отчетности без ее специальной подготовки; им нужна не только обобщенная, но и более детализированная информация. Исходя из этого приказом от 27 января 2000 г. № 11н Министерство финансов РФ утвердило Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000).

25. Раскрытие информации по прекращаемой деятельности. Организация в годовой бухгалтерской отчетности раскрывает следующую информацию по прекращаемой деятельности:

а) описание прекращаемой деятельности (операционный или географический сегмент, часть сегмента, совокупность сегментов, в рамках которого (которых) происходит прекращение деятельности; дату признания деятельности прекращаемой; дату или период, в котором ожидается завершение прекращения деятельности организации, если они известны или определены);

б) стоимость активов и обязательств организации, предполагаемых к выбытию или погашению в рамках прекращения деятельности;

в) суммы доходов, расходов, прибылей или убытков до налогообложения, а также сумма начисленного налога на прибыль, относящиеся к прекращаемой деятельности;

г) движение денежных средств, относящееся к прекращаемой деятельности, в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в текущем отчетном периоде.

При составлении сводной бухгалтерской отчетности информация об активах, обязательствах, доходах, расходах, прибылях и убытках, относящихся к прекращаемой деятельности, раскрывается в доле, устанавливаемой в соответствии с правилами составления сводной бухгалтерской отчетности. Способ раскрытия информации по прекращаемой деятельности в бухгалтерской отчетности устанавливается организацией, на которую возложена обязанность по составлению сводной бухгалтерской отчетности.

В случае отмены программы прекращения деятельности данный факт находит отражение в пояснительной записке. При этом суммы признанных ранее резервов, а также убытков от снижения стоимости активов подлежат восстановлению (п. 20).

26. Раскрытие информации о прибыли, приходящейся на одну акцию. Пункт 27 ПБУ 4/99 требует, чтобы в бухгалтерской отчетности акционерных обществ отражалась информация о прибыли, приходящейся на одну акцию. Соответствующие Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, разработанные на основе МСФО 33 «Прибыль на акцию», утверждены приказом Минфина РФ от 21 марта 2000 г. № 29н.

Для организаций, публикующих бухгалтерскую отчетность, пояснительная записка обычно сопровождается аудиторским заключением.



СВОДНАЯ (КОНСОЛИДИРОВАННАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ АНАЛИЗА

- Глава 13.** Назначение, состав и пользователи сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности
- Глава 14.** Методы консолидации капитала
- Глава 15.** Консолидация статей баланса, связанных с внутригрупповыми расчетами и операциями
- Глава 16.** Консолидация финансовых результатов (прибыли или убытков) от внутригрупповой реализации продукции (работ, услуг)
- Глава 17.** Отражение в консолидированной отчетности дивидендов основного общества и дочерних компаний

НАЗНАЧЕНИЕ, СОСТАВ И ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СВОДНОЙ (КОНСОЛИДИРОВАННОЙ) БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время как в России, так и во всем мире многие компании, являясь самостоятельными юридическими лицами, работают в группе взаимосвязанных организаций. Каждая из таких компаний составляет бухгалтерскую отчетность, в которой отражается его имущественное и финансовое состояние, результаты деятельности за отчетный период. Однако пользователю информации о группе взаимосвязанных организаций недостаточно знать, как работает отдельная компания группы, поскольку с экономической точки зрения сумма частей не равна целому.

При создании группы взаимосвязанных организаций большую роль играет эффект синергии, поскольку получение большей эффективности компании, образовавшейся в результате слияния по сравнению с ее отдельными частями до объединения, — цель любого слияния и объединения компаний в группу. Цель пользователя информации — понять, какие процессы происходят в группе взаимосвязанных организаций, какова эффективность ее работы в целом.

Ответы на эти вопросы дает сводная (консолидированная) отчетность группы, которая является особым видом финансовой отчетности.

К основным законодательным, нормативным и международным документам, регламентирующим порядок формирования сводной (консолидированной) отчетности, относятся:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), ст. 105, 106;
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (в ред. приказов Минфина РФ от 30 декабря 1999 г. № 107н и от 24 марта 2000 г. № 31н), раздел V «Основные правила сводной бухгалтерской отчетности»;
- Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности (в ред. Приказа Минфина РФ от 12 мая 1999 г. № 36н);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об аффилированных лицах», ПБУ 11/2000 (в ред. Приказа Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 27н);
- Стандарт МСФО 27 «Сводная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании»;
- Стандарт МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании».

Рассмотрим основные понятия процесса консолидации и сводной отчетности.

Организация, имеющая в своем составе дочерние и зависимые общества, является *головной*. По отношению к дочерним обществам головная организация выступает как *основное* общество; по отношению к зависимому обществу — как *преобладающее* (участвующее) общество.

Общество признается *дочерним*, если основное хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Дочернее общество может полностью принадлежать основному, которое в таком случае является единственным собственником уставного капитала дочернего общества. Дочернее общество может также принадлежать нескольким владельцам (акционерам).

Доля в уставном капитале дочернего общества, принадлежащая всем остальным акционерам (кроме основного общества) и не обеспечивающая владельцам этой доли контроля над деятельностью дочернего общества, называется *долей меньшинства*.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если преобладающее общество имеет более двадцати процентов его уставного капитала.

Следует отметить, что только доля основного общества в уставном капитале другого общества (более 20%) не определяет характер зависимости одного общества от другого. Так, если при значительной величине инвестиций (от 20 до 50%) в другую компанию компания-инвестор не оказывает на нее значительного влияния, то такие инвестиции учитываются, как любые другие: в отчете о прибылях и убытках показываются только дивиденды, а инвестиции отражаются в балансе по стоимости или оценке.

Если участие компании-инвестора в капитале другой компании составляет от 20 до 50%, и при этом компания-инвестор оказывает значительное влияние на финансовую и экономическую политику другой компании (например, через своего представителя в правлении), то речь идет о зависимом обществе.

Объединение взаимосвязанных, юридически самостоятельных организаций, при котором головная организация имеет возмож-

ность определять решения, принимаемые дочерними обществами, и владеет более 20% уставного капитала зависимого общества, составляет **группу взаимосвязанных организаций** (ГВП).

Группы организаций могут быть сформированы разными способами. Причины, обуславливающие объединение и использование групп, с позиций бизнеса можно классифицировать как налоговые, экономические, юридические, финансовые, обеспечения безопасности и др.

Группы могут представлять собой горизонтальное, вертикальное или конгломератное объединение. Наиболее сильное воздействие имеет полное подчинение дочернего общества головному, основанное на участии головной организации в уставном капитале дочерней. Контроль может быть установлен также в результате неформального подхода при получении головной организацией права на более чем 50% голосов на собрании собственников дочерней компании (по соглашению с другими инвесторами) на определение финансовой и операционной политики дочерней компании, назначения и замены большинства членов исполнительного органа дочерней компании.

В отличие от дочерних и зависимых компаний, которые ведут самостоятельную финансовую отчетность, группа головного, дочерних и зависимых обществ не является юридическим лицом. Однако она составляет **сводную бухгалтерскую отчетность**, которая включает показатели отчетов дочерних и зависимых обществ, находящихся на территории Российской Федерации и за ее пределами, и представляет систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение группы взаимосвязанных организаций на отчетную дату и ее финансовые результаты за отчетный период.

Такая отчетность представляет акционерам, инвесторам, кредиторам, государственным органам управления объективную информацию об имущественном и финансовом положении, а также о финансовых результатах группы взаимосвязанных организаций. В то же время консолидированная отчетность используется весьма широко:

- при котировке акций обществ, входящих в группу;
- для оценки эффективности экономических взаимосвязей хозяйственных обществ группы;
- при принятии решений и контроле основного общества за деятельностью группы с целью получения выгоды от использования активов дочерних и зависимых обществ при соблюдении интересов меньшинства.

Консолидированная отчетность не используется в качестве основы для налогообложения, распределения прибыли и определения дивидендов хозяйственных обществ, входящих в группу.

Сводная бухгалтерская отчетность составляется по формам, разработанным головной организацией, в объеме и порядке, опреде-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ленных Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), на основе форм бухгалтерской отчетности, установленных Минфином РФ Приказом № 67н от 22 июля 2003 г. (в ред. Приказа Минфина РФ от 31 декабря 2004 г. № 135н).

Федеральные органы исполнительной власти составляют сводную отчетность по унитарным предприятиям и отдельно — по акционерным обществам, часть доли капитала которых закреплена в федеральной собственности (независимо от величины доли).

Сводная бухгалтерская отчетность состоит из следующих взаимосвязанных форм:

- консолидированного бухгалтерского баланса;
- консолидированного отчета о финансовых результатах;
- пояснений к консолидированному бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Консолидированная отчетность в обязательном порядке представляется совету директоров и исполнительному органу головной организации, а также учредителям головной организации.

По решению головной организации или в случаях, установленных законодательством, сводная отчетность может быть доступной и для иных заинтересованных пользователей:

- акционеров, советов директоров и исполнительных органов дочерних и зависимых обществ;
- аналитиков и инвестиционных консультантов, профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- кредиторов, поставщиков и покупателей;
- органов государственного управления.

Участники группы могут принять решение об отражении сводной отчетности в составе публикуемой бухгалтерской отчетности основного общества.

Головная организация, имеющая дочерние общества, составляет сводную (консолидированную) годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 30 июня, если иное не установлено законодательством или учредительными документами группы.

Показатели бухгалтерской отчетности дочернего общества включаются в консолидированную отчетность за отчетный период, начиная с первого числа месяца, следующего за месяцем приобретения головной организацией соответствующей доли в уставном капитале дочернего общества.

Сводная бухгалтерская отчетность федеральных министерств представляется Министерству финансов, Минэкономразвития и торговли РФ и Госкомитету РФ по статистике:

- по унитарным предприятиям — не позднее 25 апреля следующего года;
- по акционерным обществам — не позднее 1 августа года, следующего за отчетным.

Вернуться в каталог учебников

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Составление консолидированной отчетности является одним из наиболее сложных высокопрофессиональных аспектов бухгалтерского учета. Основные требования к ее формированию базируются на соблюдении ряда нормативно установленных правил.

К ведущим принципам и правилам формирования консолидированной отчетности относятся следующие.

1. Консолидированная отчетность составляется головным обществом группы. Как отмечалось, каждое общество, входящее в группу, составляет самостоятельную бухгалтерскую отчетность. В обязанность головного общества входит составление сводной отчетности, которая аккумулирует данные бухгалтерской отчетности головной организации и ее дочерних обществ, а также включает информацию о зависимых обществах.

2. Консолидированная отчетность составляется при соблюдении принципа единства учетной политики основного и дочерних обществ. Консолидация обеспечивает объективную оценку имущественного и финансового положения, а также финансовых результатов группы только в случае единства учетной политики в отношении аналогичных статей имущества и обязательств, доходов и расходов бухгалтерской отчетности головной организации и дочерних обществ.

Если статьи баланса, расходы и финансовый результат основного и дочернего (дочерних) обществ оцениваются по разной методологии, в соответствии с их учетной политикой, то при консолидации показатели бухгалтерской отчетности дочернего общества должны быть пересчитаны по методологии, принятой в учетной политике основного общества. С этой целью составляется переходный баланс дочернего общества.

3. В сводную отчетность объединяется бухгалтерская отчетность головной организации и дочерних обществ, составленная за один и тот же отчетный период и на одну и ту же отчетную дату. Если бухгалтерская отчетность какого-либо дочернего общества¹ составлена за тот же отчетный период, но на отчетную дату, отличную от отчетной даты составления сводной отчетности, то при консолидации дочернее общество составляет промежуточный баланс на ту же отчетную дату, что и отчетная дата составления сводной отчетности.

Если промежуточную бухгалтерскую отчетность дочернего общества невозможно составить, то в сводную бухгалтерскую отчетность включаются данные бухгалтерской отчетности дочернего общества, составленной на иную отчетную дату, при условии, что расхождение между отчетными датами составления сводной отчетности и отчетности дочернего общества не превышает трех месяцев.

4. Консолидированная отчетность отражает финансово-хозяйственные взаимоотношения взаимосвязанных организаций группы

¹ Например, расположенного за пределами Российской Федерации.

только с третьими лицами. Соблюдение этого принципа означает, что при формировании консолидированной отчетности суммируются только те показатели финансовой отчетности головного и дочерних обществ, которые отражают их взаимоотношения с юридическими и физическими лицами, не входящими в группу. Соответственно не учитываются показатели, характеризующие хозяйственные и финансовые отношения между участниками группы.

Так, при составлении *консолидированного баланса* все показатели активов и пассивов балансов основного и дочерних обществ следует суммировать, за исключением тех, которые характеризуют взаимные расчеты и обязательства основного и дочерних обществ группы.

К показателям, которые *элиминируются* (взаимоисключаются) и в сводной отчетности не отражаются, относятся:

- финансовые вложения (инвестиции) основного общества в уставные капиталы дочерних обществ и соответственно уставные капиталы дочерних обществ в части, принадлежащей основному обществу;
- показатели, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженность между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами;
- части активов и пассивов дочерних обществ, не относящиеся к деятельности группы, когда основное общество имеет пятьдесят и менее процентов голосующих акций или уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Эта доля активов и пассивов дочерних обществ определяется исходя из доли голосующих акций дочернего общества, принадлежащих ему в общем количестве акций, или доли участия дочернего общества в уставном капитале этого общества. Соответственно активы и пассивы дочерних обществ в доле, принадлежащей основному обществу, включаются в консолидированную отчетность;
- дивиденды, выплачиваемые дочерним обществом основному или другим дочерним обществам той же головной организации, а также головной организацией своим дочерним обществам.

При составлении *консолидированного отчета о финансовых результатах* суммируются доходы и расходы, прибыль или убытки основного и дочерних обществ. Во избежание повторного счета осуществляется элиминирование влияния отдельных показателей, отражающих внутригрупповой оборот между основным и дочерними обществами, а также дочерними обществами. В сводную отчетность не включаются:

- взаимные объемы реализации продукции (работ, услуг) между основным и дочерними обществами, а также между дочерними обществами, и затраты, приходящиеся на них;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- прочие взаимные (операционные и внереализационные) доходы и расходы;
- прибыль от операций между основным и дочерними обществами, а также между дочерними обществами, включенная в балансовую стоимость имущества (основных средств, производственных запасов и др.) основного или дочерних обществ.

Если дочернее общество равновелико принадлежит двум основным обществам, то его показатели отражаются в сводной отчетности каждого основного общества пропорционально этой доле (50%).

Важным вопросом консолидации является отражение в сводной отчетности дивидендов головного и дочерних обществ. В сводной (консолидированной) отчетности отражаются только дивиденды, подлежащие выплате организациям и лицам, не входящим в группу, а также дивиденды, полученные основным обществом от третьих лиц. В сводную отчетность не включаются дивиденды, выплачиваемые дочерним обществом основному или другим дочерним обществам той же головной организации, а также головной организацией своим дочерним обществам.

5. В консолидированной отчетности (балансе и отчете о финансовых результатах) выделяется доля меньшинства, если вложения основного общества в дочернее составляют менее 100% уставного капитала (менее 100% номинальной стоимости обыкновенных акций). Доля меньшинства в сводном балансе определяется расчетно исходя из величины капитала дочернего общества по состоянию на отчетную дату и процента не принадлежащих головной организации акций в их общем количестве. При этом величина капитала дочернего общества определяется как итог раздела IV «Капитал и резервы» его бухгалтерского баланса.

В сводном балансе показатель доли меньшинства отражается либо в пределах, либо за итогом раздела IV баланса.

В сводном отчете о финансовых результатах доля меньшинства отражает величину финансового результата деятельности дочернего общества, не принадлежащую головной организации. Доля меньшинства в этом случае также определяется расчетно исходя из величины нераспределенной прибыли или непокрытого убытка дочернего общества за отчетный период и процента не принадлежащих головной организации голосующих акций в их общем количестве.

В сводном отчете о финансовых результатах показатель доли меньшинства показывается отдельной статьей, по вписываемой дополнительно строке. Доходы и расходы группы в сводном отчете показываются за минусом соответствующих доходов и расходов меньшинства.

Если показатель доли меньшинства в убытках дочернего общества больше показателя доли меньшинства в капитале этого обще-

ства, то на сумму разницы расчетно уменьшается величина резервного капитала (при его недостаточности — добавочного, затем уставного) дочернего общества, включаемого в сводную бухгалтерскую отчетность.

6. Показатели зависимого общества не консолидируются с показателями преобладающего общества, а отражаются в сводной отчетности путем включения в нее двух расчетных показателей. Для учета результатов зависимого общества (по международным стандартам) используется следующий метод:

а) если компания-инвестор не составляет сводную отчетность, поскольку не имеет дочерних компаний, то учет деятельности зависимой компании производится так, как будто это просто коммерческие инвестиции. Приобретенные акции отражаются как инвестиции по стоимости в балансе компании-инвестора. Если компания-инвестор получает дивиденды от своих инвестиций, то они относятся на кредит счета прибыли и убытков. В противном случае компания-инвестор не отражает в отчете о прибыли и убытках результаты, связанные с зависимой компанией;

б) если компания-инвестор имеет дочерние общества, то для учета деятельности зависимой компании используется метод акционерного капитала. Основные моменты этого метода следующие:

- инвестиционная группа относит свою долю в прибыли зависимой компании на кредит счета прибыли и убытков, независимо от того, распределяется ли эта прибыль в виде дивидендов или нет;
- «инвестиции в зависимые компании», отражаемые в сводном балансе группы, каждый год увеличиваются на величину доли группы в нераспределенной прибыли зависимой компании.

7. Если баланс дочернего или зависимого обществ составлен в иностранной валюте, то он пересчитывается в российскую валюту по установленным правилам:

1) статьи актива и пассива, доходы и расходы пересчитываются по курсу Банка России;

2) статьи актива и пассива пересчитываются по курсу ЦБ РФ, последнему по времени котировки в отчетном периоде;

3) доходы и расходы пересчитываются либо с использованием курсов, действовавших на момент совершения операций, либо по расчетному среднему курсу.

8. Консолидированные учетные регистры не ведутся.

Все перечисленные выше операции по составлению сводной отчетности выполняются расчетно в процессе ее формирования и не отражаются в учетных регистрах бухгалтерского учета ни основного, ни дочерних, ни зависимых обществ.

К сводному балансу и отчету о финансовых результатах дается пояснительная записка. В пояснительной записке к консолидированной бухгалтерской отчетности основное общество дает перечень дочерних обществ с раскрытием ряда данных (наименование обществ, место государственной регистрации или ведения хозяйственной деятельности, величины уставного капитала, доля участия основного (преобладающего) общества в этих обществах или в их уставном капитале). В записке дается также стоимостная оценка влияния на финансовое положение группы в связи с приобретением или выбытием дочерних или зависимых обществ на отчетную дату и на финансовые показатели группы за отчетный период.

В составе пояснительной записки к консолидированной бухгалтерской отчетности головная организация делает также расшифровку своих вложений каждому зависимому обществу (в разделе, посвященном финансовым вложениям). В расшифровке приводятся данные о наименовании зависимого общества, его юридический адрес, величина уставного капитала, доля в общей сумме вклада, а также излагаются намерения о дальнейшем участии.

Пояснительная записка к сводной отчетности содержит также объяснения случаев, когда показатели дочерних и зависимых обществ отражаются в сводной бухгалтерской отчетности непосредственно как финансовые вложения и к ним не применяются рассмотренные принципы и правила консолидации.

В соответствии с международными стандартами головное общество не составляет консолидированную отчетность группы в случаях, если:

- головное общество само является дочерним по отношению к другой компании, составляющей и публикующей сводную финансовую отчетность (с долей головного общества в уставном капитале дочернего более 90%);
- дочернее общество приобретено с целью перепродажи в ближайший период;
- существуют значительные долгосрочные законодательные ограничения на перераспределение средств внутри группы;
- дочернее общество очень мало по сравнению с головным, его показатели несут незначительную нагрузку для группы; однако если имеется несколько контролируемых обществ с валютой баланса в 1% от валюты баланса головного общества, то все мелкие компании должны быть консолидированы, поскольку здесь возникает достаточный кумулятивный эффект.

Основным методом составления сводной (консолидированной) отчетности группы, включающей головное и дочернее общества, называется *метод приобретения* (головное общество выступает ин-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

вестором при приобретении акций дочерней компании), или *методом полной консолидации*.

К основным процедурам консолидации относятся:

- консолидация капитала;
- консолидация статей баланса, связанных с внутригрупповыми расчетами и операциями;
- консолидация финансовых результатов (прибыли или убытков) при внутригрупповой реализации товаров (работ, услуг), а также взаимных объемов работ, реализации товаров (работ, услуг) между головным и дочерними обществами и соответствующих затрат;
- консолидация прочих взаимных (операционных и внереализационных) доходов и расходов внутри группы;
- отражение в консолидированной отчетности дивидендов головного и дочерних обществ.

МЕТОДЫ КОНСОЛИДАЦИИ КАПИТАЛА

Инвестиции головного общества в дочернее представляют собой средства, вложенные в уставный капитал дочерней компании при ее создании и (или) приобретении. В бухгалтерском учете такие взаимоотношения головного и дочернего обществ отражаются следующим образом:

головным обществом — в разделе I актива баланса по ст. «Долгосрочные финансовые вложения» с выделением отдельной позиции «Инвестиции в дочерние общества»;

дочерним обществом — в разделе I пассива баланса по ст. «Уставный капитал».

Инвестиции основного общества в дочернее — строго внутригрупповая финансовая операция и поэтому они исключаются из консолидированного баланса. При выполнении процедуры консолидации капитала названные статьи баланса основного и дочернего обществ являются *взаимоисключаемыми* и в консолидированном балансе не отражаются.

Процедуры консолидации капитала различаются в зависимости от следующих признаков (рис. 14.1):

- степени участия основного общества в капитале дочернего;
- стоимости приобретения основным обществом акций дочерней компании (ее совпадения или отличия от номинальной стоимости акций дочернего общества);
- структуры акций дочернего общества (обыкновенные и привилегированные), приобретаемых основным обществом.

В зависимости от степени участия основного общества в капитале дочернего процедуры консолидации капитала (инвестиций) осуществляются по-разному в случаях:

- когда основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочернего общества (100%-ное участие основного общества в уставном капитале дочернего);
- когда доля участия основного общества в уставном капитале дочернего составляет менее 100%.

В зависимости от стоимости приобретения основным обществом акций дочерней компании процедуры консолидации капитала (инвести-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

ций) осуществляются по-разному в случаях, если балансовая оценка финансовых вложений головного общества в дочернее равна номинальной стоимости собственного капитала дочернего общества, больше этой стоимости или меньше ее.



Рис. 14.1. Схема процедур консолидации

В зависимости от наличия в уставном капитале дочерней компании привилегированных акций и их доли, приобретенных основным

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

обществом, процедуры консолидации капитала (инвестиций) осуществляются по-разному в случаях, если:

- основное общество владеет 100% привилегированных акций дочерней компании;
- основное общество владеет менее 100% привилегированных акций дочерней компании;
- основное общество не владеет привилегированными акциями дочерней компании.

В практике формирования и функционирования группы предприятий, как правило, имеет место сочетание различных вариантов финансовых вложений основного общества в уставный капитал дочерних компаний.

Консолидация капитала при 100%-ном участии основного общества в уставном капитале дочерней компании

Пример 1. Основное общество «Г1» имеет одну дочернюю компанию «Д1» и владеет 100% его обыкновенных акций, приобретенных по номинальной стоимости. Привилегированных акций дочерняя компания не имеет. Уставный капитал дочерней компании составляет 20 млн руб., что отражается в долгосрочных финансовых вложениях последнего, также равных 20 млн руб.

Основное общество «Г1» владеет 100% акций дочерней компании «Д1» с момента регистрации и начала деятельности последней. Если для упрощения примера предположить, что между обществами «Г1» и «Д1» нет внутрихозяйственных операций, то при консолидации остальные одноименные статьи балансов основного и дочернего обществ суммируются. Рассмотрим пример расчета консолидированного баланса с учетом данного предположения. Отчетные балансы основного общества и дочерней компании представлены в табл. 14.1; схема консолидации — на рис. 14.2.

Т а б л и ц а 14.1

Отчетные балансы общества «Г1» и компании «Д1» на 31 декабря 20XX г. (млн руб.)

<i>Статьи баланса</i>	<i>Общество «Г1»</i>	<i>Компания «Д1»</i>
1	2	3
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	120	30
Долгосрочные финансовые вложения	20	—
в том числе:		
инвестиции в дочернее общество	20	
II. Оборотные активы	45	39
Валюта баланса	185	69

1	2	3
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	40	13
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль	10	1
IV. Долгосрочные обязательства	5	—
V. Краткосрочные обязательства	35	30
Валюта баланса	185	69

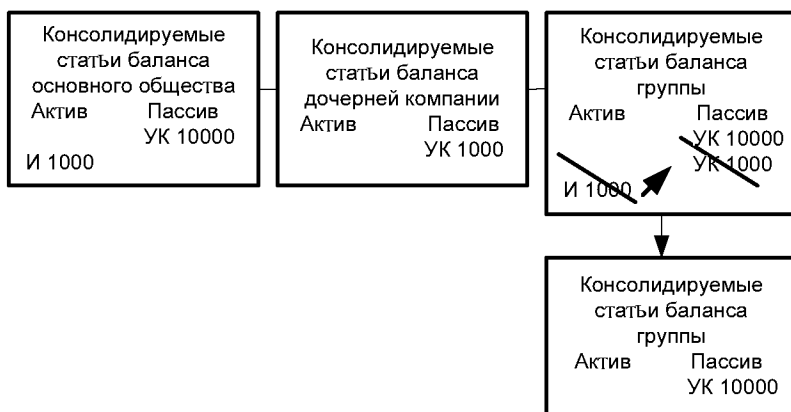


Рис. 14.2. Схема консолидации капитала в случае, когда доля участия головного (основного) общества в уставном капитале дочерней компании составляет 100%:
 УК — уставный капитал; И — инвестиции головного общества в дочернюю компанию

При составлении консолидированного баланса:

- исключается актив общества «Г1», являющийся инвестициями в дочерние компании (в размере 20 млн руб.);
- исключается пассив компании «Д1» по ст. «Уставный капитал» (также в размере 20 млн руб.);
- суммируются соответствующие показатели компании по остальным статьям актива и пассива балансов общества «Г1» и компании «Д1».

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 14.2.

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 1. Консолидация капитала. Основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании.

Статьи	Головное общество «ГД»		Дочерняя компания «ДД»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	120		30						150	
Долгосрочные финансовые вложения	20		—					20	—	
в том числе:										
инвестиции в дочерние общества	20							20	—	
II. Оборотные активы	45		39						84	
Валюта баланса	185		69						234	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80	20		20		20			80
Добавочный капитал		40	13		13					53
Резервный капитал		15	5		5					20
Нераспределенная прибыль		10	1		1					11
IV. Долгосрочные обязательства		5					—			5
V. Краткосрочные обязательства		35	30				—			65
Валюта баланса		185	69		20		20			234

Консолидация капитала в случае, когда доля участия головного общества в уставном капитале дочерней компании составляет менее 100%

Для того чтобы контролировать деятельность дочерней компании, основному обществу достаточно иметь более 50% обыкновенных акций дочернего общества (вклада в уставный капитал другого хозяйственного общества). В этом случае необходимо принимать во внимание интересы остальных акционеров дочерней компании, в собственности которых находится менее 50% обыкновенных акций этой компании. Интересы таких акционеров, или *доля меньшинства*, должны быть отражены в консолидированном балансе.

Доля меньшинства, как правило, включает две составляющие:

- 1) часть уставного капитала дочерней компании, соответствующую доле в нем сторонних акционеров;
- 2) часть добавочного, резервного капитала, нераспределенной прибыли и других источников собственных средств, пропорциональную доле в нем сторонних акционеров.

Составление консолидированного баланса для рассматриваемой процедуры консолидации капитала показано в примере 2.

Пример 2. Основное общество «Г2» имеет одну дочернюю компанию «Д2» и владеет 51% ее обыкновенных акций, приобретенных по номинальной стоимости. Уставный капитал компании «Д2» состоит только из обыкновенных акций и составляет 20 млн руб. Инвестиции общества «Г2» в дочернюю компанию равны 10,2 млн руб. (51% от 20 млн руб.).

Общество «Г2» владеет акциями компании «Д2» с момента регистрации и начала деятельности последней.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании представлены в табл. 14.3 и на рис. 14.3.

Т а б л и ц а 14.3

Отчетные балансы основного общества «Г2» и дочерней компании «Д2» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Г2»</i>	<i>Компания «Д2»</i>
1	2	3
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	120	30
Долгосрочные финансовые вложения	10,2	—
в том числе:		
инвестиции в дочернее общество	10,2	
II. Оборотные активы	45	39
Валюта баланса	175,2	69

1	2	3
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	30,2	13
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль	10	1
IV. Долгосрочные обязательства	5	—
V. Краткосрочные обязательства	35	30
Валюта баланса	175,2	69

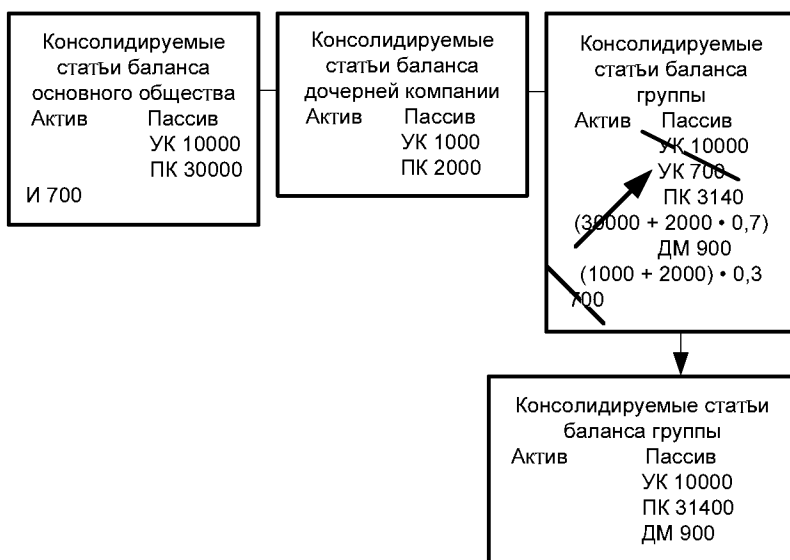


Рис. 14.3. Схема консолидации капитала в случае, когда доля участия основного общества в уставном капитале дочерней компании составляет менее 100%:

УК — уставный капитал; И — инвестиции головного общества в дочернюю компанию; ПК — прочий капитал;
 ДМ — доля меньшинства

При составлении консолидированного баланса:

а) в собственном капитале дочерней компании рассчитывается доля меньшинства (млн руб.):

в уставном капитале $0,49 \cdot 20 = 9,8$

в добавочном капитале $0,49 \cdot 13 = 6,37$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

в резервном капитале	$0,49 \cdot 5 = 2,45$
в нераспределенной прибыли	$0,49 \cdot 1 = 0,49$

Итого	19,1 млн руб.
-------	---------------

Эта сумма (19,1 млн руб.) показывается отдельной строкой в пассиве консолидированного баланса по статье «Доля меньшинства»;

б) инвестиции основного общества в уставный капитал дочерней компании в сумме 10,2 млн руб. элиминируются по общему правилу консолидации капитала. Уставный капитал консолидированного баланса равен уставному капиталу основного общества;

в) доля группы в остальных элементах собственного капитала дочерней компании составляет (млн руб.):

в добавочном капитале	$0,51 \cdot 13 = 6,63$
в резервном капитале	$0,51 \cdot 5 = 2,55$
в нераспределенной прибыли	$0,51 \cdot 1 = 0,51$

При консолидации эти суммы складываются с соответствующими показателями основного общества.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 14.4.

Консолидация капитала в случае превышения (занижения) суммы вклада (инвестиций) основного общества над номинальной стоимостью акций дочерней компании, принадлежащих основному обществу Выше рассматривались примеры, когда основное общество владеет акциями дочерней компании с момента начала деятельности последней, а стоимость приобретения акций (балансовая оценка финансовых вложений основного общества в дочернюю компанию) равна номинальной стоимости акций дочерней компании, принадлежащих основному обществу.

Возможно, однако, что основное общество приобретает акции дочерней компании по цене, отличающейся от номинальной их стоимости.

В этом случае составление консолидированного баланса начинается с определения *балансовой стоимости собственного капитала* дочерней компании, которая отражена в разделе IV пассива баланса «Капитал и резервы» по следующим статьям: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года, прочие резервы. Балансовая стоимость собственного капитала компании равна ее чистым активам, которые могут быть определены путем вычитания из суммы активов компании, принимаемых к расчету, суммы ее обязательств, принимаемых к расчету.

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 2. Консолидация капитала. Основное общество владеет 51% обыкновенных акций дочерней компании.

Статьи	Основное общество «Г2»		Дочерняя компания «Д2»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству			Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	120		30						150	
Долгосрочные финансовые вложения	10,2		—						—	
в том числе:										
инвестиции в дочерние общества	10,2						10,2		—	
II. Оборотные активы	45		39						84	
Валюта баланса	175,2		69				10,2		234	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80		20	10,2	9,8	10,2			80
Добавочный капитал		30,2		13	6,63	6,37				36,83
Резервный капитал		15		5	2,55	2,45				17,55
Нераспределенная прибыль		10		1	0,51	49				10,51
Доля меньшинства	—	—	—	—	—	—	—			19,11
IV. Долгосрочные обязательства		5								5
V. Краткосрочные обязательства		35		30	—	19,11	10,2			65
Валюта баланса		175,2		69	19,89	19,11	20			234

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В дальнейшем сумма инвестиций основного общества в дочернюю компанию с величиной балансовой стоимости собственного капитала последней (или его доли, принадлежащей основному обществу).

Результатом сравнения может быть равенство названных показателей, а также положительная или отрицательная разница между инвестициями основного общества и балансовой стоимостью собственного капитала (или его доли, принадлежащей основному обществу) дочерней компании. Балансовая стоимость собственного капитала общества равна его чистым активам, которые могут быть определены путем вычитания из суммы активов общества, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

Если инвестиции основного общества больше балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании, то соответствующая разница называется «Деловая репутация дочернего общества».

Если разница положительна, то превышение покупной цены над балансовой стоимостью собственного капитала дочерней компании отражается в разделе I «Внеоборотные активы» консолидированного баланса. По своей экономической сущности эта статья баланса, возникающая при консолидации, представляет собой нематериальный актив. В консолидированном балансе «Деловая репутация дочернего общества» отражается в группе статей «Нематериальные активы».

Если разница отрицательна, то превышение балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании над покупной ценой (инвестициями основного общества) отражается в Пассиве консолидированного баланса. В этом случае по своей экономической сущности статья баланса, возникающая при консолидации, представляет собой источник финансирования. В консолидированном балансе «Деловая репутация дочернего общества» отражается между разделами IV «Капитал и резервы» и V «Долгосрочные пассивы».

Схема определения деловой репутации дочерней компании и консолидации капитала в приведенном примере 2 выглядит следующим образом (рис. 14.4).

Рассмотрим далее пример, когда названные показатели равны; при этом 100% обыкновенных акций дочерней компании принадлежит головному обществу.

Пример 3. Акционерное общество «ГЗ» приобрело 31 декабря 200X г. 100% обыкновенных акций дочерней компании «ДЗ» по их балансовой стоимости, равной 39 млн руб. Таким образом, инвестиции основной компании в дочернее общество составляют 39 млн руб. и превышают номинальную стоимость акций (уставный капитал) дочерней компании, который равен 20 млн руб.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании на 31 декабря 200X г. представлены в табл. 14.5.

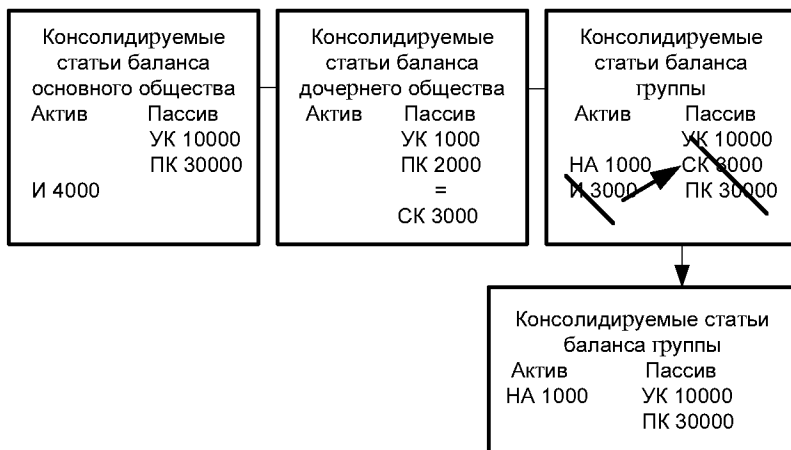


Рис. 14.4. Схема консолидации капитала при приобретении группой 100% обыкновенных акций дочерней компании по цене выше стоимости собственного капитала дочерней компании:

УК — уставный капитал; И — инвестиции основного общества группы в дочернее общество; ПК — прочий капитал; СК — собственный капитал дочерней компании; НА — нематериальные активы группы «Деловая репутация дочерней компании»

Т а б л и ц а 14.5

Отчетные балансы основного общества «ГЗ» и дочерней компании «ДЗ» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Статьи	Общество «ГЗ»	Компания «ДЗ»
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	100	30
Долгосрочные финансовые вложения	39	—
в том числе:		
инвестиции в дочерние общества	39	
II. Оборотные активы	45	39
Валюта баланса	184	69
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	40	13
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	10	1
Нераспределенная прибыль отчетного года	4	0,5
IV. Долгосрочные обязательства		—
V. Краткосрочные обязательства	35	29,5
Валюта баланса	184	69

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

При составлении консолидированного баланса:

а) определяется балансовая стоимость собственного капитала дочерней компании «ДЗ» на дату приобретения (31 декабря 200X г.), (млн руб.):

Уставный капитал	20
Добавочный капитал	13
Резервный капитал	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	1
<hr/>	
Итого	39 млн руб.

б) сравнивается величина инвестиций основного общества в дочернюю компанию с балансовой стоимостью собственного капитала дочерней компании на момент его приобретения основным обществом. В данном примере эти величины равны, т.е. компания куплена по ее балансовой стоимости.

Величина инвестиций основного общества (39 млн руб.) и балансовая стоимость собственного капитала (балансовая стоимость приобретенных акций) дочерней компании на момент ее приобретения при консолидации баланса полностью взаимоисключаются;

в) нераспределенная прибыль отчетного года дочерней компании (или послепродажная прибыль) представляет собой доход на капитал основного общества, инвестированный в дочернюю компанию. В консолидированном балансе она суммируется с прибылью основного общества;

г) все остальные статьи балансов общества «ГЗ» и компании «ДЗ» суммируются.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 14.6.

ВЫВОД. Таким образом, из консолидированного баланса полностью «исчезают» показатели по ст. «Инвестиции в дочерние компании» и статей, формирующих собственный капитал дочерней компании до ее приобретения (т.е. с учетом нераспределенной прибыли прошлых лет). Уставный капитал консолидированного баланса равен уставному капиталу основного общества. Прочий собственный капитал группы состоит из добавочного, резервного капитала основного общества, его нераспределенной прибыли прошлых лет и суммы нераспределенной прибыли отчетного года основного общества и дочерней компании.

В примере 3 рассмотрен частный случай, когда инвестиции основного общества в дочернюю компанию равны балансовой стоимости собственного капитала (чистым активам) последнего.

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 3. Консолидация капитала. Основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании. Инвестиции основного общества больше уставного капитала дочерней компании и равны чистым активам последней.

Статьи	Головное общество «ГЗ»		Дочерняя компания «ДЗ»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	100		30						130	
Инвестиции в дочерние общества	39								—	
II. Оборотные активы	45		39						84	
Валюта баланса	184		69					39	214	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80	20	20						80
Добавочный капитал		40	13	13						40
Резервный капитал		15	5	5						15
Нераспределенная прибыль прошлых лет		10	1	1						10
Нераспределенная прибыль отчетного года		4	0,5							4,5
V. Краткосрочные обязательства		35	29,5							64,5
Валюта баланса		184	69	39			39			214

Если инвестиции основного общества больше балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании, то соответствующая разница называется *гудвилл, возникающий при консолидации (цена фирмы)*. Отражение указанной разницы в консолидированном балансе может производиться одним из двух методов:

- корректировкой актива консолидированного баланса группы. В этом случае превышение покупной цены над балансовой стоимостью собственного капитала дочерней компании отражается в разделе I актива «Внеоборотные активы» консолидированного баланса. По своей экономической сущности гудвилл, возникающий при консолидации, представляет собой нематериальный актив. В консолидированном балансе он может быть отражен по специально вводимой статье «Гудвилл, возникающий при консолидации (цена фирмы)»;
- корректировкой пассива консолидированного баланса группы. При использовании этого метода такое превышение исключается из балансовой стоимости собственного капитала консолидированного баланса группы.

Рассмотрим использование метода корректировки активов.

Пример 4. Акционерное общество «Г4» приобрело 75% обыкновенных акций действующей рентабельной дочерней компании «Д4» 31 декабря 200X г. Инвестиции основного общества в эту компанию составляют 35 млн руб. Отчетные балансы обоих обществ показаны в табл. 14.7.

Т а б л и ц а 14.7

**Отчетные балансы основного общества «Г4»
и дочерней компании «Д4» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

Статьи	Общество «Г4»	Компания «Д4»
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	100	30
Инвестиции в дочерние общества	35	
II. Оборотные активы		
Валюта баланса	180	69
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	36	13
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	10	2
Нераспределенная прибыль отчетного года	4	0,5
IV. Долгосрочные обязательства		
V. Краткосрочные обязательства		
Валюта баланса	180	69

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

При составлении консолидированного баланса:

а) определяется балансовая стоимость собственного капитала дочерней компании «Д4» на дату приобретения ее акций основным обществом 31 декабря 200X г. (млн руб.):

Уставный капитал	20
Добавочный капитал	13
Резервный капитал	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	2
<hr/>	
Итого	40 млн руб.

б) рассчитывается балансовая стоимость доли собственного капитала дочерней компании «Д4», приобретенного основным обществом «Г4» (млн руб.):

$$0,75 \cdot 40 = 30;$$

в) сравниваются величина инвестиций основного общества в дочернюю компанию и балансовая стоимость приобретенной доли собственного капитала дочерней компании на момент покупки акций основным обществом. Устанавливается денежная оценка гудвилл, возникающая при консолидации (млн руб.):

$$35 - 30 = 5.$$

Величина гудвилл отражается в активе консолидированного баланса;

г) из консолидированного баланса группы полностью исключаются показатели по ст. «Инвестиции в дочерние общества» в сумме 35 млн руб.

При этом 30 млн руб., по общему правилу, элиминируются с балансовой стоимостью доли собственного капитала дочерней компании, купленной основным обществом. Эта часть собственного капитала дочерней компании в консолидированном балансе также не отражается.

Остальные 5 млн руб. из общей суммы инвестиций в дочернюю компанию, как показано выше, отражаются по специальной статье актива консолидированного баланса (гудвилл, возникающий при консолидации);

д) рассчитывается доля меньшинства. Она включает в данном случае две составляющие:

25% балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании на момент ее приобретения основным обществом (0,25 · 40 = 10 млн руб.);

25% прибыли, полученной дочерней компанией после продажи ее акций основному обществу «Г4», т.е. послепродажная прибыль (0,25 · 500 = 125 млн руб.).

В целом доля меньшинства составляет 10,125 млн руб. Эта сумма отражается в консолидированном балансе отдельной строкой пассива;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

е) определяется послепродажная прибыль группы:

$$0,75 \cdot 500 = 375 \text{ млн руб.}$$

В консолидированном балансе послепродажная прибыль суммируется с прибылью основного общества;

ж) остальные статьи балансов основного обществ «Г4» и дочерней компании «Д4» суммируются.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 14.8.

Пример 5. Основное общество «Г5» приобрело 75% обыкновенных акций дочерней компании «Д5». Инвестиции основного общества в дочернюю компанию составляют 25 млн руб.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании на 31 декабря 200X г. представлены в табл. 14.9.

При составлении консолидированного баланса:

а) определяется балансовая стоимость собственного капитала дочерней компании «Д5» на дату приобретения (млн руб.):

Уставный капитал	20
Добавочный капитал	13
Резервный капитал	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	2
<hr/>	
Итого	40 млн руб.

б) рассчитывается балансовая стоимость доли собственного капитала дочерней компании «Д5, приобретенной основным обществом «Г5» (млн руб.):

$$0,75 \cdot 40 = 30;$$

в) сравниваются величина инвестиций основного общества в дочернюю компанию и балансовая стоимость доли собственного капитала дочерней компании на момент приобретения его основным обществом. Устанавливается денежная оценка резерва (прибыли) группы, возникающего при консолидации

$$25 - 30 = -5.$$

Таким образом, резерв группы равен 5 млн руб., что отражается в пассиве консолидированного баланса;

г) из консолидированного баланса группы полностью исключается балансовая стоимость доли собственного капитала дочерней компании, купленной основным обществом, в сумме 30 млн руб. Эта часть собственного капитала дочерней компании в консолидированном балансе не отражается.

При этом 25 млн руб., по общему правилу, взаимоаннулируются по ст. «Инвестиции в дочерние общества». Таким образом, инвестиции в дочернюю компанию в консолидированном балансе также не отражаются.

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 4. Консолидация капитала. Основное общество владеет 75% обыкновенных акций дочерней компании. Денежная оценка гудвилл, возникающая при консолидации.

Статьи	Головное общество «ГЗ»		Дочерняя компания «ДЗ»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Деловая репутация фирмы (гудвилл)	—	—					5		5	
Основные средства	100		30						130	
Инвестиции в дочерние компании	35							35	—	
II. Оборотные активы	45		39						84	
Валюта баланса	180		69						219	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80		20		5	15			80
Добавочный капитал		36		13		3,25	9,75			36
Резервный капитал		15		5		1,25	3,75			15
Нераспределенная прибыль прошлых лет		10		2		0,5	1,5			10
Нераспределенная прибыль отчетного года		4		0,5	0,375	0,125				4,375
Доля меньшинства		—	—	—	—					10,125
V. Краткосрочные обязательства		35		28,5		—				64,5
Валюта баланса		180		69	30,375	10,125	30			219

**Отчетные балансы обществ «Г5»
и «Д5» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Г5»</i>	<i>Компания «Д5»</i>
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	100	30
Инвестиции в дочерние компании	25	
II. Оборотные активы	55	39
Валюта баланса	180	69
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	36	13
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль прошлых лет	10	2
Нераспределенная прибыль отчетного года	4	0,5
IV. Долгосрочные обязательства	—	—
V. Краткосрочные обязательства	35	28,5
Валюта баланса	180	69

Остальные 5 млн руб. из балансовой стоимости доли собственного капитала дочерней компании, приобретенной основным обществом, при элиминировании покрываются за счет резервов группы, возникающих при консолидации;

д) рассчитывается доля меньшинства. Она включает в данном случае две составляющие:

25% балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании на момент его приобретения основным обществом ($0,25 \times 40 = 10$ млн руб.);

25% прибыли, полученной дочерней компанией после продажи ее акций обществу «Г5», т.е. послепродажной прибыли ($0,25 \times 500 = 125$ млн руб.).

В целом доля меньшинства составляет 10,125 млн руб. Эта сумма отражается в консолидированном балансе отдельной строкой пассива;

е) определяется послепродажная прибыль дочерней компании, принадлежащая группе:

$$0,75 \cdot 500 = 375 \text{ млн руб.}$$

В консолидированном балансе послепродажная прибыль суммируется с прибылью основного общества;

ж) остальные статьи балансов основного общества «Г5» и дочерней компании «Д5» суммируются.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 14.10.

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 5. Консолидация капитала. Основное общество владеет 75% обыкновенных акций дочерней компании. Денежная оценка резерва (прибыли группы), возникающая при консолидации.

Статьи	Головное общество «Г5»		Дочерняя компания «Д5»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	100		30						130	
Инвестиции в дочерние общества	25								—	
II. Оборотные активы	55		39						94	
Валюта баланса	180		69					25	224	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80	20	15	5	15				80
Добавочный капитал		36	13	9,75	3,25	9,75				36
Резервный капитал		15	5	3,75	1,25	3,75				15
Нераспределенная прибыль прошлых лет		10	2	1,5	0,5	1,5				10
Нераспределенная прибыль отчетного года		4	0,5	0,375	0,125					4,375
Прибыль, возникающая при консолидации								5		5
Доля меньшинства										10,125
V. Краткосрочные обязательства		35	28,5	—	—					63,5
Валюта баланса		180	69	30,375	10,125		30	30		224

Консолидация капитала при условии, что основное общество владеет привилегированными акциями дочерней компании

Уставный капитал как основного общества, так и дочерней компании может состоять из обыкновенных и привилегированных акций.

Стоимость привилегированных акций, выпущенных основным обществом, в сводном балансе отражается полностью (раздел пассива «Капитал и резервы»).

Если основное общество владеет всеми привилегированными акциями дочерней компании, то при консолидации взаимно исключаются показатели, отражающие инвестиции основного общества в такие акции и уставный капитал дочерней компании в части, соответствующей стоимости ее привилегированных акций¹.

Особым случаем является консолидация балансов основного общества и дочерней компании, когда основное общество владеет частью привилегированных акций дочерней компании (или вообще не владеет ими). При таком варианте стоимость привилегированных акций дочерних компаний, не принадлежащих основному обществу, включается в статью консолидированного баланса группы — «Доля меньшинства».

Пример 6. Акционерное общество «Г6» имеет дочернюю компанию «Д6» и владеет ее акциями с момента регистрации и начала деятельности последней.

Уставный капитал основного общества состоит из 80 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1000 руб. каждая и 20 000 привилегированных акций номинальной стоимостью также 1000 руб. каждая. Таким образом, уставный капитал основного общества равен 100 млн руб.

Уставный капитал дочерней компании составляет 40 млн руб. и состоит из 30 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1000 руб. каждая и 10 000 привилегированных акций номинальной стоимостью также 1000 руб. каждая.

Основному обществу «Г6» принадлежит 2/3 обыкновенных акций и половина привилегированных акций дочерней компании «Д6». Инвестиции основного общества в дочернюю компанию составляют 35 млн руб.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании на 31 декабря 200X г. представлены в табл. 14.11.

При составлении консолидированного баланса (табл. 14.12):

а) рассчитывается доля меньшинства в балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании. Она включает в данном случае следующие составляющие (млн руб.):

¹ Инвестиции основного общества в обыкновенные акции дочерней компании и соответственно доля ее уставного капитала, представленная этими акциями, при консолидации взаимноаннулируются по рассмотренным выше схемам.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

в стоимости обыкновенных акций компании «Дб»	$1/3 \cdot 30 = 10$
в добавочном капитале	$1/3 \cdot 18 = 6$
в резервном капитале	$1/3 \cdot 6 = 2$
в нераспределенной прибыли	$1/3 \cdot 6 = 2$
50% в стоимости привилегированных акций	$0,5 \cdot 10 = 5$

Итого 25 млн руб.

Т а б л и ц а 14.11

**Отчетные балансы основного общества «Гб»
и дочерней компании «Дб» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Гб»</i>	<i>Компания «Дб»</i>
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	120	60
Инвестиции в дочерние компании	25	
В том числе в обыкновенные акции	20	
в привилегированные акции	5	
II. Оборотные активы	55	40
Валюта баланса	200	100
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	100	40
В том числе в обыкновенные акции	80	30
в привилегированные акции	20	10
Добавочный капитал	40	18
Резервный капитал	15	6
Нераспределенная прибыль	10	6
IV. Долгосрочные обязательства		—
V. Краткосрочные обязательства	35	30
Валюта баланса	200	100

Эта сумма показывается отдельной строкой в пассиве консолидированного баланса по статье «Доля меньшинства».

Необходимо подчеркнуть, что если сторонние акционеры (кроме основного общества) дочерней компании владеют долей обыкновенных акций, то это дает им право на такую же долю в добавочном, резервном капитале и нераспределенной прибыли дочерней компании.

Таблица 14.12

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 5. Консолидация капитала. Основное общество владеет 2/3 обыкновенных и 50% привилегированных акций дочерней компании.

Статьи	Головное общество «Гб»		Дочерняя компания «Дб»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	1200		60						180	
Инвестиции в дочерние компании, в том числе:	25								—	
в обыкновенные акции	20							20		
в привилегированные акции	5							5		
II. Оборотные активы	55		40						95	
Валюта баланса	180		100					25	275	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал, в том числе:		100		40	25	15	25			100
обыкновенные акции		80		30	20	10	20			80
привилегированные акции		20		10	5	5	5			20
Добавочный капитал		40		18	12	6				52
Резервный капитал		15		6	4	2				19
Нераспределенная прибыль		10		6	4	2				14
Доля меньшинства										25
V. Краткосрочные обязательства		35		30	—	—				65
Валюта баланса		180		100	45	25	25	30		275

Если сторонние акционеры владеют привилегированными акциями (или их частью), то права на соответствующую долю в добавочном, резервном капитале и нераспределенной прибыли у них нет. Поэтому в долю меньшинства включается только доля стоимости привилегированных акций, принадлежащих сторонним акционерам;

б) инвестиции основного общества в обыкновенные и привилегированные акции дочерней компании в сумме 25 млн руб. элиминируются по общему правилу консолидации капитала. Величина и структура уставного капитала группы в консолидированном балансе равны величине и структуре уставного капитала основного общества;

в) доля группы в остальных элементах собственного капитала дочерней компании составляет (млн руб.):

в добавочном капитале	$2/3 \cdot 18 = 12$
в резервном капитале	$2/3 \cdot 6 = 4$
в нераспределенной прибыли	$2/3 \cdot 6 = 4$

При консолидации баланса эти суммы складываются с соответствующими показателями баланса основного общества;

г) все остальные статьи балансов основного общества «Гб» и дочерней компании «Дб» суммируются.

В большинстве рассмотренных случаев консолидации капитала рассматривалась группа взаимосвязанных организаций, где дочерние компании принадлежали основному обществу с момента их возникновения.

На практике многие функционирующие компании становятся дочерними, когда другая компания (основная) приобретает уставный капитал функционирующей компании. В этом случае возникают две проблемы, касающиеся предпродажной и послепродажной прибыли компаний, которые становятся дочерними, и способа приобретения акций дочерней компании за наличные деньги или путем обмена акций.

Рассмотрим эти моменты.

Предпродажная прибыль дочерней компании — это ее резервный, добавочный капитал и нераспределенная прибыль, сформированные до момента приобретения дочерней компании основным обществом. Эта прибыль должна быть исключена из сводного баланса, но она рассматривается как инвестиции основного общества и используется для расчета деловой репутации дочерней компании.

Послепродажная прибыль — это прибыль, полученная дочерней компанией после ее покупки основным обществом. По существу — это прибыль, принадлежащая основному обществу, полученная им на инвестированный капитал. Доля группы в послепродажной прибыли должна включаться в сводный баланс.

На долю меньшинства дочерней компании различия в отражении предпродажной и послепродажной прибыли не влияют. Такая

прибыль отражается как доля уставного и прочего капиталов дочерней компании сторонних акционеров.

Вторая проблема — это способ приобретения основным обществом акций дочерней компании — за наличные деньги или с помощью обмена акций дочерней компании на акции основного общества.

Рассмотрим последовательность действий в этом случае.

1. Основное общество выпускает дополнительно собственные новые акции.

2. Новые акции выдаются покупателям — акционерам дочерней компании, которые в обмен отдают свои старые акции.

3. Таким образом, дополнительный акционерный капитал, созданный основным обществом для получения в собственность акций дочерней компании, переходит в собственность бывшим акционерам дочерней компании.

4. Основное общество приобретает не только дополнительный акционерный капитал, но и эмиссионный доход, так как акции обмениваются не по номиналу, а по рыночной стоимости.

5. На уставный капитал дочерней компании этот обмен не оказывает никакого влияния, просто ее новые акции теперь принадлежат новому владельцу — основному обществу.

Рассмотрим пример.

Основное общество «В» приобретает 100% акционерного капитала дочерней компании «S», которая имеет 100 тыс. обыкновенных акций. На момент приобретения акций балансы имеют вид (тыс. д.е.):

	<i>Общество</i> «В»	<i>Компания</i> «S»
Чистые активы	300	150
Уставный капитал (обыкновенные акции по 1 д.е. за акцию)	100	100
Прочий капитал	200	50
Итого	300	300

Согласно договоренности акции дочерней компании стоят 2 д.е. каждая, а основного общества — 4 д.е. за акцию, что соответствует рыночной цене.

Выполним следующие действия.

1. Составим баланс основного общества после приобретения акций компании «S».

Акции дочерней компании стоят 2 д.е. · 100 тыс. = 200 тыс. д.е., акции общества «В» — 4 д.е. Следовательно, основное общество должно выпустить и предоставить акционерам дочерней компании 200 тыс. д.е. : 4 д.е. = 50 тыс. обыкновенных новых акций.

Происходит обмен 100 тыс. старых обыкновенных акций дочерней компании на 50 тыс. новых обыкновенных акций основного общества. Такой обмен называется «обменом акций 1 за 2».

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Номинальная стоимость новых акций — 50 тыс. д.е., а рыночная (договорная) стоимость — 4 д.е. · 50 тыс. = 200 тыс. д.е. Эта рыночная стоимость отражается в активе баланса общества «В» как инвестиции в дочернюю компанию. В пассиве баланса основного общества уставный капитал увеличивается на 50 тыс. (номинальная стоимость обыкновенных акций). Разница между рыночной и номинальной стоимостью 200 тыс. д.е. — 50 тыс. д.е. = 150 тыс. д.е. составляет *эмиссионный доход* основного общества.

Баланс основного общества «В» после приобретения дочерней компании имеет вид (тыс. д.е.):

Чистые активы перед приобретением	
дочернего общества	300
Инвестиции в дочернее общество	200
<hr/>	
Итого	500
<hr/>	
Уставный капитал — номинальная стоимость	150
Эмиссионный доход	150
Прочий капитал	200
<hr/>	
Итого	500

Баланс дочерней компании не изменится.

2. Составим сводный баланс группы.

Сначала проведем консолидацию капитала (рис. 14.6).

<p>Консолидируемые статьи баланса основного общества «В»</p> <table border="1"> <tr> <td>Актив</td> <td>Пассив</td> </tr> <tr> <td>И 200</td> <td>УК 150 ПК₁ 350</td> </tr> </table>	Актив	Пассив	И 200	УК 150 ПК ₁ 350	<p>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании «S»</p> <table border="1"> <tr> <td>Актив</td> <td>Пассив</td> </tr> <tr> <td></td> <td>УК 100 ПК₂ 50</td> </tr> </table>	Актив	Пассив		УК 100 ПК ₂ 50	<p>Консолидируемые статьи баланса группы</p> <table border="1"> <tr> <td>Актив</td> <td>Пассив</td> </tr> <tr> <td>ДР 50 И 150</td> <td>УК 150 УК 100 ПК 350 ПК₂ 50</td> </tr> </table>	Актив	Пассив	ДР 50 И 150	УК 150 УК 100 ПК 350 ПК₂ 50
Актив	Пассив													
И 200	УК 150 ПК ₁ 350													
Актив	Пассив													
	УК 100 ПК ₂ 50													
Актив	Пассив													
ДР 50 И 150	УК 150 УК 100 ПК 350 ПК₂ 50													
<p>Консолидируемые статьи баланса группы</p> <table border="1"> <tr> <td>Актив</td> <td>Пассив</td> </tr> <tr> <td>ДР 50</td> <td>УК 150 ПК₁ 350</td> </tr> </table>			Актив	Пассив	ДР 50	УК 150 ПК ₁ 350								
Актив	Пассив													
ДР 50	УК 150 ПК ₁ 350													

Рис. 14.6. Схема консолидации капитала при приобретении акций дочерней компании путем обмена акций:

УК — уставный капитал; И — инвестиции основного общества в дочернюю компанию; ПК — прочий капитал; ДР — нематериальный актив группы «Деловая репутация дочерней компании»

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Сводный баланс группы имеет вид (тыс. д.е.):

Чистые активы:	
перед приобретением	450
деловая репутация дочерней компании	50
<hr/>	
Итого	500
Уставный капитал — номинальная стоимость	150
Прочий капитал	350
<hr/>	
Итого	500

КОНСОЛИДАЦИЯ СТАТЕЙ БАЛАНСА, СВЯЗАННЫХ С ВНУТРИГРУПОВЫМИ РАСЧЕТАМИ И ОПЕРАЦИЯМИ

Важным аспектом консолидации является отражение в консолидированном балансе внутригрупповых расчетов и операций.

Между компаниями группы совершаются различные хозяйственные операции и текущие расчеты, которые находят отражение в балансах соответствующих обществ в виде:

- задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- авансов выданных и полученных;
- долгосрочных и краткосрочных займов;
- дебиторской и кредиторской задолженности компаний группы;
- покупки (продажи) других активов между компаниями группы;
- расходов и доходов будущих периодов;
- начислений (например, дивидендов) и др.

При составлении консолидированного баланса внутригрупповые расчеты должны быть взаимоисключены. Это относится как к взаимоотношениям между основным обществом и дочерней компанией, так и между дочерними компаниями одной группы. Такое требование обусловлено тем, что консолидированная отчетность отражает финансово-хозяйственные взаимоотношения группы только с третьими лицами. Поскольку группа рассматривается как единая хозяйственная единица, в ней не может возникать задолженности самой себе.

Взаимоисключаемые статьи — это статьи баланса, которые присутствуют как актив в балансе одной компании группы и как пассив в балансе другой компании группы.

Например, основное общество приобрело 100% обыкновенных акций дочерней компании по номинальной стоимости 1000 у.е. Уставный капитал дочерней компании составляет 1000 у.е. В отчетном периоде основное общество выдало краткосрочный заем дочерней компании в размере 5000 у.е. Кроме того, в результате хозяйственных операций между основным обществом и дочерней компанией у последней возникла дебиторская задолженность в размере 7000 у.е., а у основного общества возникла кредиторская задолженность дочерней компании в той же сумме.

Схема консолидации баланса в приведенном примере выглядит следующим образом (рис. 15.1).

<p style="text-align: center;">Консолидируемые статьи баланса основного общества</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Актив</td> <td style="width: 50%;">Пассив</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">УК 10000</td> </tr> <tr> <td>И 1000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ДЗ 5000³</td> <td>КЗ 7000</td> </tr> </table>	Актив	Пассив		УК 10000	И 1000		ДЗ 5000 ³	КЗ 7000	<p style="text-align: center;">Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Актив</td> <td style="width: 50%;">Пассив</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">УК 1000</td> </tr> <tr> <td>ДЗ 7000</td> <td>КЗ 5000</td> </tr> </table>	Актив	Пассив		УК 1000	ДЗ 7000	КЗ 5000	<p style="text-align: center;">Консолидируемые статьи баланса группы</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Актив</td> <td style="width: 50%;">Пассив</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">УК 10000</td> </tr> <tr> <td>И 1000</td> <td>УК 1000</td> </tr> <tr> <td>ДЗ 5000</td> <td>КЗ 5000</td> </tr> <tr> <td>ДЗ 7000</td> <td>КЗ 7000</td> </tr> </table>	Актив	Пассив		УК 10000	И 1000	УК 1000	ДЗ 5000	КЗ 5000	ДЗ 7000	КЗ 7000
Актив	Пассив																									
	УК 10000																									
И 1000																										
ДЗ 5000 ³	КЗ 7000																									
Актив	Пассив																									
	УК 1000																									
ДЗ 7000	КЗ 5000																									
Актив	Пассив																									
	УК 10000																									
И 1000	УК 1000																									
ДЗ 5000	КЗ 5000																									
ДЗ 7000	КЗ 7000																									
<table border="1" style="width: 60%; margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Консолидируемые статьи баланса группы</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;">Актив</td> <td style="width: 50%;">Пассив</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">УК 10000</td> </tr> </table>			Консолидируемые статьи баланса группы		Актив	Пассив		УК 10000																		
Консолидируемые статьи баланса группы																										
Актив	Пассив																									
	УК 10000																									

Рис. 15.1. Консолидация статей баланса, связанных с внутригрупповыми расчетами:

УК — уставный капитал; И — инвестиции основного общества в дочернюю компанию; ДЗ — дебиторская задолженность дочерней компании перед основным обществом по займу 5 млн руб., основного общества перед дочерней компанией в сумме 7 млн руб.; КЗ — кредиторская задолженность: основного общества по займу дочерней компании в сумме 5 млн руб., дочерней компанией по хозяйственным операциям основному обществу в сумме 7 млн руб.

Пример 7. Основное общество «Г7» владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании. В отчетном периоде основное общество выдало краткосрочный заем дочерней компании в размере 5 млн руб. Кроме того, в результате хозяйственных операций между основным обществом и дочерней компанией у последней возникла дебиторская задолженность в размере 7 млн руб. и, соответственно, у основного общества возникла кредиторская задолженность дочерней компании в той же сумме.

Общество «Г7» владеет акциями компании «Д7» с момента регистрации и начала деятельности последней.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании представлены в табл. 15.1.

При составлении консолидированного баланса:

а) заем, предоставленный основным обществом дочерней компании «Д7», отражен в балансе основного общества как актив, а в балансе дочерней компании как пассив. Эти статьи при консолидации взаимоисключаются;

б) дебиторская задолженность в активе баланса дочерней компании «Д7» (7 млн руб.) и соответствующие обязательства в пассиве баланса основного общества «Г7» взаимоисключаются;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

в) инвестиции в дочернюю компанию, отраженные в балансе основного общества (20 млн руб.), и статья «Уставный капитал» в балансе дочерней компании взаимно аннулируются.

Т а б л и ц а 15.1

**Отчетные балансы основного общества «Г7»
и дочерней компании «Д7» на 31 декабря 200Х г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Г7»</i>	<i>Компания «Д7»</i>
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	120	30
Инвестиции в дочернюю компанию	20	
II. Оборотные активы	45	40
В том числе заем, предоставленный дочерней компании	5	—
Дебиторская задолженность основного общества дочерней компании	—	7
Валюта баланса	185	70
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	20
Добавочный капитал	45	14
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль	10	1
V. Краткосрочные обязательства	35	30
В том числе заем у основного общества	—	5
Кредиторская задолженность основного общества перед дочерней компанией	7	—
Валюта баланса	185	70

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 15.2.

Иногда при консолидации статья актива в балансе одной компании только частично погашает соответствующее обязательство, отраженное в балансе другой компании группы. Может иметь место и обратная ситуация. Это возможно лишь в двух случаях.

1. Когда по поводу одного актива (например, выпуск облигаций дочерней компанией) возникают обязательства не только внутри группы (основное общество покупает часть облигаций, выпущенных дочерней компанией), но и по отношению к третьим лицам (часть облигаций куплена сторонними инвесторами). В консолидированном балансе будут отражены только обязательства перед третьими лицами, поскольку внутригрупповые расчеты будут полностью исключены.

Таблица 15.2

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 7. Консолидация статей баланса, связанных с внутригрупповыми расчетами и операциями. Основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании. Полностью взаимоисключаемые статьи.

Статьи	Головное общество «Г7»		Дочерняя компания «Д7»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы										
Основные средства	120		30		150				150	
Инвестиции в дочерние общества	20				20		20		—	
II. Оборотные активы	45		40		85				77	
В том числе расчеты по внутригрупповым операциям — заем	5				5			5		
Дебиторская задолженность	—		7		7			7		
Валюта баланса	185		70		255			32	227	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		80		20		100	20			80
Добавочный капитал		45		14		59				59
Резервный капитал		15		5		20				20
Нераспределенная прибыль		10		1		11				11
V. Краткосрочные обязательства		35		30		65				57
В том числе расчеты по внутригрупповым операциям				5		5	5			
Кредиторская задолженность		7				7	7			
Валюта баланса		185		70		255	32			227

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Так, если из общего выпуска облигаций дочерней компанией на сумму 1 млрд руб. основное общество приобрело облигаций на сумму 800 млн руб., а сторонние инвесторы — на сумму 200 млн руб., то при консолидации взаимоисключаются инвестиции основного общества в облигации дочерней компании и обязательства основного общества по выпущенным облигациям на сумму 800 млн руб. Сальдо (1000 млн руб. — 800 млн руб. = 200 млн руб.) является задолженностью дочерней компании перед третьими лицами и, следовательно, *обязательством группы*. Поэтому такое сальдо отражается в консолидированном балансе.

2. Если в бухгалтерском учете и отчетности компаний группы допущены ошибки, то в процессе консолидации при исключении внутригрупповых расчетов может возникнуть сальдо. Поскольку внутригрупповые расчеты при консолидации должны быть исключены полностью, то перед составлением консолидированного баланса следует внести исправления в отчетность компаний группы.

Для организаций, составляющих консолидированную отчетность, особо важным является выполнение требований нормативных актов по бухгалтерскому учету, в том числе в части:

- недопущения свернутого отражения статей по учету расчетных операций;
- выполнения утвержденного Минфином РФ порядка расчетов основных обществ со своими дочерними компаниями (ПБУ 4/99). Для учета указанных операций в бухгалтерском балансе предусмотрены задолженность дочерних и зависимых компаний в группе статей «Дебиторская задолженность» и задолженность перед дочерними и зависимыми компаниями в составе кредиторской задолженности.

КОНСОЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКОВ) ОТ ВНУТРИГРУППОВОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Внутригрупповые обороты по реализации продукции (работ, услуг) оказывают существенное влияние на показатели консолидированного отчета о финансовых результатах.

При составлении консолидированной отчетности необходимо выделять два случая.

1. На конец отчетного года одна компания группы реализовала продукцию (работы, услуги) другой компании этой же группы, а последняя затем полностью реализовало, эту продукцию потребителю вне группы (третьим лицам).

2. На конец отчетного года одна компания группы реализовала продукцию (работы, услуги) другой компании этой же группы, а последняя не реализовала (полностью или частично) эту продукцию третьим лицам.

В первом случае при консолидации финансовых результатов прибыль (убытки) компаний группы суммируется.

В то же время в консолидированный отчет о финансовых результатах группы не включаются выручка от реализации продукции (работ, услуг), отражающая внутригрупповой оборот, и соответствующие затраты.

Пример 8. Основное общество «Г8» имеет дочернюю компанию «Д8». Общество «Г8» владеет 100% обыкновенных акций компании «Д8» с момента регистрации и начала деятельности последней.

В отчетном году дочерняя компания «Д8» реализовала основному обществу продукцию на сумму 800 млн руб.; затраты на производство и реализацию этой продукции составили 600 млн руб.

Затраты основного общества «Г8» на приобретение этой продукции равны выручке от реализации продукции дочерней компанией и составили 800 млн руб.

Основное общество «Г8» полностью реализовало продукцию, приобретенную у дочерней компании «Д8», в отчетном периоде. Соответствующая выручка основного общества составила 1100 млн руб.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Схема такой внутригрупповой операции отражена в табл. 16.1. Отчеты о финансовых результатах основного и дочернего обществ приведены в табл. 16.2.

Т а б л и ц а 16.1

Схема консолидации финансовых результатов от внутригрупповой реализации продукции (работ, услуг) в случае полной реализации конечной продукции третьим лицам

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество</i>	<i>Дочерняя компания</i>	<i>Элиминирование</i>	<i>Консолидированный отчет</i>
Выручка	1100	800*	800	1100
Себестоимость проданных товаров	800*	600	800	600
Прибыль от продаж	300	200		500

Т а б л и ц а 16.2

Отчет о финансовых результатах с 1 января по 31 декабря 200X г.¹ (млн руб.)

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Г8»</i>	<i>Компания «Д8»</i>
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	1100	800
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг ²	800	500
Коммерческие расходы	—	50
Управленческие расходы	—	50
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	300	200

Процедура консолидации и консолидированный отчет о финансовых результатах приведены в табл. 16.3.

Таким образом, в консолидированном отчете о финансовых результатах:

а) показывается выручка от реализации продукции только третьим лицам (1100 млн руб.);

б) взаимно исключаются показатели выручки от реализации продукции дочерней компании (800 млн руб.) и затраты основного общества на приобретение этой продукции (на сумму 800 млн руб.);

¹ В отчете показаны только те статьи, которые отражают хозяйственные операции, рассматриваемые в данном примере.

² Затраты основного общества для наглядности условно приняты равными его расходам на приобретение продукции дочерней компании «Д8».

**Рабочая таблица по составлению консолидированного отчета
о финансовых результатах с 1 января по 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

Пример 8. Полная реализация продукции третьим лицам.

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г8»</i>	<i>Дочерняя компания «Д8»</i>	<i>Элиминирование</i>	<i>Консолидированный отчет</i>
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	1100	800	800	1100
Себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг)	800	500	800	500
Коммерческие расходы	—	50		50
Управленческие расходы	—	50		50
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	300	200	—	500

в) затраты, отраженные в консолидированном отчете о финансовых результатах, включают только затраты дочерней компании на производство и реализацию продукции (себестоимость реализации продукции, коммерческие и управленческие расходы) в сумме 600 млн руб.;

г) в результате консолидированная прибыль равна 500 млн руб. (1100 млн руб. — 600 млн руб.). В консолидированном отчете эта прибыль формируется как сумма прибыли основного общества и дочерней компании:

$$200 \text{ млн руб.} + 300 \text{ млн руб.} = 500 \text{ млн руб.}$$

В рассмотренном выше примере 8 условно принято, что затраты основного общества равны стоимости приобретенной у дочерней компании продукции (услуги). В действительности основное общество несет как минимум дополнительные коммерческие и накладные расходы, а при переработке купленной у дочерней компании продукции — и производственные расходы, которые включаются в себестоимость реализации продукции основного общества.

Пример 9. Основное общество «Г9» имеет дочернюю компанию «Д9». Общество владеет акциями компании «Д9» с момента регистрации и начала деятельности последней.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

В отчетном году компания «Д9» реализовала основному обществу продукцию на сумму 800 млн руб.; затраты на производство и реализацию этой продукции составили 600 млн руб., включая коммерческие и управленческие расходы.

Затраты основного общества «Г9» на приобретение этой продукции равны выручке от реализации продукции дочерней компанией и составили 800 млн руб. Затраты основного общества по дальнейшей переработке продукции и ее продаже третьим лицам составили в сумме 200 млн руб.

Основное общество «Г9» полностью реализовало продукцию, приобретенную у дочерней компании «Д9», в отчетном периоде. Соответствующая выручка основного общества составила 1350 млн руб., а полные затраты на производство и сбыт продукции — 1000 млн руб.

Отчеты о финансовых результатах основного общества и дочерней компании приведены в табл. 16.4.

Т а б л и ц а 16.4

**Отчет о финансовых результатах с 1 января
по 31 января 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Общество «Г9»</i>	<i>Компания «Д9»</i>
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции (работ, услуг) за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	1350	800
Себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг)	900	500
Коммерческие расходы	60	50
Управленческие расходы	40	50
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	350	200

Процедура консолидации и консолидированный отчет о финансовых результатах приведены в табл. 16.5.

Таким образом, в консолидированном отчете о финансовых результатах:

а) показывается выручка от реализации продукции только третьим лицам (1350 млн руб.);

б) взаимно исключаются показатели выручки от реализации продукции дочерней компании (800 млн руб.) и затраты основного общества на приобретение этой продукции (на сумму 800 млн руб.);

в) затраты, отраженные в консолидированном балансе, включают: — все затраты дочерней компании на производство и реализацию продукции (себестоимость реализации продукции, коммерческие и управленческие расходы) — 600 млн руб.;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- затраты основного общества на переработку и сбыт продукции, приобретенной у дочерней компании, а также управленческие расходы в доле, относимой на эту продукцию (100 млн руб. + 60 млн руб. + 40 млн руб. = 200 млн руб.).

Т а б л и ц а 16.5

**Рабочая таблица по составлению консолидированного отчета
о финансовых результатах с 1 января по 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

Пример 9. Полная реализация продукции третьим лицам (с учетом дополнительных затрат по переработке конечной продукции).

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г9»</i>	<i>Дочерняя компания «Д9»</i>	<i>Элиминирование</i>	<i>Консолидированный отчет</i>
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции (работ, услуг) за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	1350	800	800	1350
Себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг)	1000	500		500
В том числе:				
стоимость полуфабрикатов, приобретенных у компании «Д9»	800		800	
производственные затраты на переработку	100	—	—	100
Коммерческие расходы	60	50		110
Управленческие расходы	40	50		90
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	350	200	—	550

- Итого затраты группы — 800 млн руб., в том числе:
- себестоимость реализованной продукции — 600 млн руб.;
 - коммерческие расходы — 110 млн руб.;
 - управленческие расходы — 90 млн руб.;

г) в результате консолидированная прибыль равна 550 млн. руб. (1350 млн руб. – 800 млн руб.). В консолидированном отчете эта прибыль формируется как сумма прибыли основного общества и дочерней компании:

$$200 \text{ млн руб.} + 350 \text{ млн руб.} = 550 \text{ млн руб.}$$

Во втором случае проблема консолидации отчетности усложняется. Речь идет о продукции, которая в отчетном году остается нереализованной (или реализуется частично). Если рассматривать группу в целом, то такая продукция отражается в виде запасов в балансе компании группы, а прибыль, полученная одной из компаний при реализации продукции другой компании, является нереализованной прибылью группы. При составлении консолидированной отчетности нереализованная прибыль исключается из общей величины прибыли и убытков группы, а стоимость запасов группы уменьшается на сумму этой нереализованной прибыли.

Пример 10. Основное общество «Г10» имеет дочернюю компанию «Д10» и владеет 100% ее обыкновенных акций. Общество владеет акциями компании с момента ее регистрации и начала деятельности.

В отчетном году компания «Д10» реализовала основному обществу продукцию (услуги) на сумму 800 млн руб.; затраты на производство и реализацию этой продукции у дочерней компании составили 600 млн руб., а ее прибыль — 200 млн руб.

Затраты основного общества «Г10» на приобретение этой продукции равны выручке от реализации, полученной дочерней компанией, и составили также 800 млн руб.

На конец года основное общество «Г10» не реализовало продукцию, приобретенную у дочерней компании «Д10», третьим лицам и соответственно не получило прибыли.

Таким образом, по состоянию на конец года эта продукция является запасами основного общества, которые отражаются в его балансе.

Отчеты о финансовых результатах основного общества и дочерней компании и консолидированный отчет группы для рассматриваемой конкретной хозяйственной операции приведены в табл. 16.6.

Рассмотренный случай наглядно свидетельствует, что если одна из компаний группы (в данном случае, основное общество) не реализовало третьим лицам в течение отчетного периода продукцию, купленную у компании группы, то показатели последней исключаются из консолидированной отчетности и не находят никакого отражения в консолидированном отчете о финансовом результате.

Особо следует подчеркнуть, что в консолидированном отчете о финансовых результатах корректировке также подлежит показатель по статье «Нераспределенная прибыль (убыток)» группы отчетного периода, который уменьшается на величину нереализованной прибыли. В данном примере (в отличие от примера 8) вся прибыль группы оказалась нереализованной.

Отчет о финансовых результатах с 1 января
по 31 декабря 200X г.¹ (млн руб.)

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г10»</i>	<i>Дочерняя компания «Д10»</i>	<i>Консолидированная отчетность</i>
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции (работ, услуг) за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	—	800	—
Себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг)	—	500	—
Коммерческие расходы	—	50	—
Управленческие расходы	—	50	—
Прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг)	—	300	—

При наличии в группе нереализованной прибыли корректируются не только консолидированный отчет о финансовых результатах, но и две статьи консолидированного баланса группы:

- **в пассиве** — на величину нереализованной прибыли уменьшается нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года (полученная по общему правилу путем суммирования аналогичных показателей компаний группы);
- **в активе** — на величину нереализованной прибыли уменьшается стоимость запасов (предварительно полученная по общему правилу путем суммирования аналогичных статей балансов компаний группы). Это связано с тем, что нереализованная прибыль нашла отражение в запасах основного общества.

Методика составления консолидированной отчетности при наличии нереализованной прибыли в запасах на конец года усложняется в том случае, когда дочерняя компания, которая реализовала свою продукцию другим компаниям группы (в том числе основному обществу), имеет долю меньшинства.

В этом случае из нереализованной прибыли в запасах необходимо выделить долю группы и долю меньшинства. Для решения этой задачи при составлении консолидированной отчетности в международной практике используется один из трех способов.

¹ В отчете показаны только те статьи, которые отражают хозяйственные операции, рассматриваемые в данном примере.

1. Из прибыли группы в консолидированном отчете о финансовых результатах исключается нерезализованная прибыль дочерней компании, только в доле принадлежащая группе. В консолидированном балансе стоимость запасов (актив) и нераспределенная прибыль (пассив) также уменьшаются на долю нерезализованной прибыли, принадлежащей группе. Меньшинство дочерней компании сохраняет свою долю в нерезализованной прибыли, которая включается в статью пассива баланса «Доля меньшинства».

2. Доля меньшинства в нерезализованной прибыли не учитывается. Вся нерезализованная прибыль исключается из консолидированного отчета о финансовых результатах. В консолидированном балансе на величину нерезализованной прибыли уменьшаются стоимость запасов группы (актив) и величина нераспределенной прибыли отчетного года группы (пассив).

3. Вся нерезализованная прибыль исключается из прибыли группы. При этом доля группы в нерезализованной прибыли исключается из сводного отчета о финансовых результатах. В консолидированном балансе стоимость запасов уменьшается на всю сумму нерезализованной прибыли. В пассиве консолидированного баланса из нераспределенной прибыли группы исключается часть нерезализованной прибыли, соответствующая доле, принадлежащей группе; из доли меньшинства исключается другая часть нерезализованной прибыли, приходящаяся на долю меньшинства.

Пример 11. Основному обществу «Г11» принадлежит 75% обыкновенных акций дочерней компании «Д11». Общество владеет акциями компании с момента ее регистрации и начала деятельности.

На 31 декабря 200X г. запасы основного общества «Г11» включают товары, купленные у дочерней компании «Д11» за 8 млн руб. Затраты на производство и реализацию этих товаров у компании «Д11» составляют 6 млн руб.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании представлены в табл. 16.7.

При составлении консолидированного баланса:

а) определяется нерезализованная прибыль в запасах:

$$8 \text{ млн руб.} - 6 \text{ млн руб.} = 2 \text{ млн руб.};$$

б) устанавливается доля группы в прибыли и резервах дочерней компании:

$$\text{в добавочном капитале} \quad 0,75 \cdot 40 \text{ млн руб.} = 30 \text{ млн руб.}$$

$$\text{в резервном капитале} \quad 0,75 \cdot 5 \text{ млн руб.} = 3,75 \text{ млн руб.}$$

$$\text{в нераспределенной прибыли} \quad 0,75 \cdot 5 \text{ млн руб.} = 3,75 \text{ млн руб.}$$

в) определяется часть нерезализованной прибыли, соответствующая доле, принадлежащей группе:

$$0,75 \cdot 2 \text{ млн руб.} = 1,5 \text{ млн руб.};$$

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

г) нераспределенная прибыль группы уменьшается на величину нереализованной прибыли, соответствующей доле, принадлежащей группе:

$$3,75 \text{ млн руб.} - 1,5 \text{ млн руб.} = 2,25 \text{ млн руб.};$$

Т а б л и ц а 16.7

**Отчетные балансы обществ «Г11»
и «Д11» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г11»</i>	<i>Дочерняя компания «Д11»</i>
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	120	80
Инвестиции в дочерние общества	30	—
II. Оборотные активы	45	40
В том числе запасы	10	—
ИТОГО	195	120
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	80	40
Добавочный капитал	50	40
Резервный капитал	15	5
Нераспределенная прибыль	10	5
V. Краткосрочные пассивы	40	30
ИТОГО	195	120

д) определенные в пункте б) показатели добавочного, резервного капитала и откорректированная величина нераспределенной прибыли (пункт г)) дочерней компании, принадлежащие группе, суммируются с соответствующими показателями основного общества и отражаются в консолидированном балансе;

е) рассчитывается доля меньшинства в дочерней компании:

в уставном капитале $0,25 \cdot 40 \text{ млн руб.} = 10 \text{ млн руб.}$

в добавочном капитале $0,25 \cdot 40 \text{ млн руб.} = 10 \text{ млн руб.}$

в резервном капитале $0,25 \cdot 5 \text{ млн руб.} = 1,25 \text{ млн руб.}$

в нераспределенной прибыли $0,25 \cdot 5 \text{ млн руб.} = 1,25 \text{ млн руб.}$

Итого 22,5 млн руб.

ж) рассчитывается нереализованная прибыль в запасах, приходящаяся на долю меньшинства:

$$0,25 \times 2 \text{ млн руб.} = 0,5 \text{ млн руб.};$$

з) доля меньшинства, рассчитанная в пункте е), уменьшается на соответствующую часть нереализованной прибыли

$$22,5 \text{ млн руб.} - 0,5 \text{ млн руб.} = 22 \text{ млн руб.}$$

Вернуться в каталог учебников

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Откорректированная сумма отражается по отдельной статье пассива консолидированного баланса «Доля меньшинства»;

и) величина запасов группы (актив консолидированного баланса) уменьшается на всю нереализованную прибыль в запасах в сумме 2 млн руб.;

к) инвестиции основного общества в уставный капитал дочерней компании в сумме 30 млн руб. элиминируются по общему правилу консолидации капитала.

Уставный капитал консолидированного баланса равен уставному капиталу основного общества.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 16.8.

В сводном отчете о финансовых результатах за 200X г. определяется прибыль группы с учетом нереализованной прибыли в запасах:

прибыль основной компании «Г11»	10 млн руб.
прибыль дочерней компании «Д11» в доле, принадлежащей группе	3,75 млн руб.
<hr/>	
Итого	13,75 млн руб.
Исключается доля группы в прибыли, не полученной от продажи запасов (нереализованная прибыль группы)	1,5 млн руб.
Нераспределенная прибыль группы	12,25 млн руб.

Рассчитанная таким образом величина нераспределенной прибыли отражается в консолидированном балансе (табл. 16.8).

В рассмотренном примере 11 показана процедура консолидации в случае, если дочерняя компания, имеющая долю меньшинства, реализовала свою продукцию основному обществу и последнее не продало ее третьим лицам.

Если дочерняя компания, имеющая долю меньшинства, реализовала бы свою продукцию другой дочерней компании группы, а последнее не продало ее третьим лицам на конец отчетного периода, то процедура консолидации была бы аналогичной.

Следует подчеркнуть, что если основное общество продало свою продукцию дочерней компании, и на конец года она не реализовала эту продукцию третьим лицам, то независимо от того, имеется ли в дочерней компании доля меньшинства или нет, вся прибыль от указанной хозяйственной операции является нереализованной, исключается из прибыли группы и стоимости запасов в консолидированном балансе.

Взаимоотношения между компаниями группы могут касаться также покупки (продажи) имущества между ними, уплаты премий, штрафов и неустоек в соответствии с хозяйственными договорами и др.

Таблица 16.8

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 11. Отражение в консолидированном балансе нераспределенной прибыли в запасах. Основное общество владеет 75% обыкновенных акций дочерней компании.

Статьи	Основное общество «Г1»		Дочерняя компания «Д1»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий группе		Элиминирование		Консолидированный баланс группы		
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив	
АКТИВ											
I. Внеоборотные активы											
Основные средства	120		80						200		
Инвестиции в дочерние общества	30						30		—		
II. Оборотные активы	45		40						83		
В том числе запасы	10							2			
Валюта баланса	195		120					32	283		
ПАССИВ											
III. Капитал и резервы											
Уставный капитал		80	40	30	10	30				80	
Добавочный капитал		50	40	30	10					80	
Резервный капитал		15	5	3,75	1,25				$(10+3,75-1,5) =$	18,75	
Нераспределенная прибыль		10	5	3,75	1,25					12,25	
Нереализованная прибыль в запасах		—					2				
Доля меньшинства			—							$(22,5-0,5) =$	22
V. Краткосрочные обязательства		40	30							70	
Валюта баланса		195	120	19,89	22,5	32				283	

Пример элиминирования нереализованной прибыли и запасов на конец отчетного периода

Основному обществу «D» принадлежат две дочерние компании «E» и «G». При этом в компании «E» основному обществу принадлежит 60% обыкновенных акций, а в компании «G» — 100% акций.

Прибыли компаний в 2005 г. составили (млн руб.):

основное общество «D»	100
компания «E»	30
компания «G»	20
<hr/>	
Итого	150

Общество «D» в течение года продала компании «G» товаров на 10 млн руб. Себестоимость этих товаров — 6 млн руб. На конец года они все еще находились в виде запасов у компании «G».

Компания «E» в течение года продала компании «D» товаров на 20 млн руб., которые сама приобрела за 12 млн руб. На конец года эти товары все еще находились в виде запасов у компании «D».

По данным балансов запасы компаний по состоянию на 31.12.05 г. составили (млн руб.):

основное общество «D»	40
компания «E»	30
компания «G»	30
<hr/>	
Итого	100

При определении прибыли группы за отчетный год, доли меньшинства, а также стоимости запасов на конец года в консолидированном балансе необходимо провести следующие расчеты.

1. Продажи основного общества «D» дочерней компании «G».

Нереализованная прибыль составляет $10 - 6 = 4$ млн руб. На эту величину уменьшается прибыль группы и стоимость ее запасов.

2. Продажи дочерней компании «E» основному обществу «D».

Полная нереализованная прибыль составляет $20 - 12 = 8$ млн руб. Эта величина подлежит пропорциональному исключению из прибыли группы и доли меньшинства и из балансовой стоимости запасов.

Итоговые результаты:

Прибыль группы на 31.12.05 г. (млн руб.):

основное общество «D»	100
компания «E» (60% от 30 млн руб.)	18
компания «G»	20
<hr/>	
Итого	138

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Минус нереализованная прибыль от:	
продажи «D» — «G»	(4)
продажи «E» — «D» (60% от 8 млн руб.)	(4,8)
<hr/>	
Итого прибыль группы на 31.12.06 г. (млн руб.)	129,2
Доля меньшинства (40% от 30) минус нереализованная прибыль меньшинства (40% от 8)	12 (3,2)
<hr/>	
Итого прибыль меньшинства на 31.12.06 г. (млн руб.)	8,8
Неоткорректированная стоимость запасов на 31.12.05 г. (млн руб.)	100
минус уменьшение стоимости при:	
продажах «D» — «G»	(4)
продажах «E» — «D»	(8)
<hr/>	
Стоимость запасов в консолидированном балансе группы на 31.12.06 г. (млн руб.)	88

Общая сумма подлежащей элиминированию нереализованной прибыли в запасах — 12 млн руб., из них 8,8 млн руб. элиминируются из прибыли группы, а 3,2 млн руб. — из доли меньшинства.

ОТРАЖЕНИЕ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДИВИДЕНДОВ ОСНОВНОГО ОБЩЕСТВА И ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

Часть прибыли основного общества, как правило, формируется за счет дивидендов, выплачиваемых дочерними компаниями. В отчете о финансовых результатах основного общества эти дивиденды показаны по строке «Доходы от участия в других организациях».

Поскольку выплата дивидендов дочерними компаниями основному обществу является перераспределением прибыли внутри группы, то при составлении консолидированного отчета о финансовых результатах необходимо исключить повторный счет. С этой целью в сводной отчетности (консолидированном балансе и отчете о прибылях и убытках) не учитываются дивиденды, выплаченные дочерними компаниями основному обществу, и наоборот.

Если основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании, то при составлении консолидированного отчета о финансовых результатах следует руководствоваться следующими правилами:

- дивиденды, выплачиваемые дочерней компанией основному обществу, не должны дважды учитываться в прибыли группы;
- единственным видом дивидендов, отражаемых в консолидированном отчете о финансовых результатах, являются дивиденды, выплачиваемые основным обществом.

Например, основное общество владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании. В отчетном году прибыль от реализации продукции основного общества составила 60 млн руб., а дочерней компании — 50 млн руб.; налог на прибыль соответственно 20 млн и 15 млн руб. Дочернее общество выплатило основному обществу дивиденды в сумме 15 млн руб.; а последнее выплатило третьим лицам 25 млн руб.

Схема консолидации отчета по прибыли и убыткам (ОПУ) в приведенном примере показана на рис. 17.1.

Пример 12. Основное общество «Г12» владеет 100% обыкновенных акций дочерней компании «Д12» с момента ее регистрации и начала деятельности.

Консолидируемые статьи ОПУ основного общества	Консолидируемые статьи ОПУ дочерней компании	Консолидируемые статьи ОПУ группы
П 60	П 50	П 110
Дох 15		Дох 15
ВП 75	ВП 50	ВП 110
		15
Н 20	Н 15	Н 35
ЧП 55	ЧП 35	ЧП 75
		15
Див 25	Див 15	Див 25
		15
НП 30	НП 20	НП 50

Консолидируемые статьи ОПУ
П 110
ВП 110
Н 35
ЧП 75
Див 25
НП 50

Рис. 17.1 Схема консолидации отчета по прибыли и убыткам:

П — прибыль от реализации; Дох — доходы от участия в других организациях; ВП — прибыль отчетного периода (валовая прибыль); Н — налог на прибыль; ЧП — прибыль после уплаты налога (чистая прибыль); Див — дивиденды; НП — нераспределенная прибыль отчетного периода

В отчетном году дочерняя компания «Д12» выплатила основному обществу дивиденды в сумме 15 млн руб.

Показатели отчетов о финансовых результатах основного общества и дочерней компании с 1 января по 31 декабря 200X г., а также соответствующие показатели консолидированного отчета представлены в табл. 17.1.

Как видно из данных табл. 17.1, в консолидированном отчете показана прибыль группы без учета дивидендов дочерней компании, выплаченных основному обществу. Дивиденды, выплаченные основным обществом, включены в консолидированную отчетность, поскольку они имеют другую природу. Дивиденды основного общества выплачиваются его акционерам и, следовательно, не остаются в пределах группы.

Если основное общество владеет менее 100% обыкновенных акций дочерней компании, то часть дивидендов дочерней компании выплачивается основному обществу, а другая часть — сторонним акционерам дочерней компании (меньшинству). При этом дивиденды

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

денды, выплачиваемые дочерней компанией основному обществу, не отражаются на консолидированной отчетности группы. Дивиденды, выплачиваемые дочерней компанией меньшинству (сторонним акционерам), включаются в сводную (консолидированную) отчетность группы, как и дивиденды основного общества.

Т а б л и ц а 17.1

Показатели консолидированного отчета о финансовых результатах основного общества, дочерней компании и группы в целом с 1 января по 31 декабря 200X г. (млн руб.)

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г12»</i>	<i>Дочерняя компания «Д12»</i>	<i>Элиминирование</i>	<i>Консолидированный отчет группы</i>
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)	60	50	—	110
Доходы от участия в других организациях (дивиденды компании «Д12»)	15	—	15	—
Прибыль отчетного периода	75	50	15	110
Налог на прибыль	20	15	—	35
Прибыль после уплаты налога	55	35	15	75
Дивиденды	25	15	15	25
Нераспределенная прибыль отчетного периода	30	20	—	50

Пример 13. Основное общество владеет 2/3 обыкновенных акций дочерней компании. В отчетном году прибыль от реализации продукции основного общества составила 60 млн руб., а дочерней компании — 50 млн руб.; налог на прибыль, соответственно, 20 млн и 15 млн руб. Дочерняя компания выплатила дивиденды в сумме 15 млн руб., в том числе 10 млн руб. основному обществу, а 5 млн руб. — сторонним акционерам (меньшинству). Основное общество выплатило дивиденды третьим лицам в сумме 25 млн руб.

Схема консолидации отчета по прибыли и убыткам (ОПУ) в приведенном примере показана на рис. 17.2.

Показатели отчетов о финансовых результатах основного общества и дочерней компании с 1 января по 31 декабря 200X г., а также соответствующие показатели консолидированного отчета представлены в табл. 17.2.

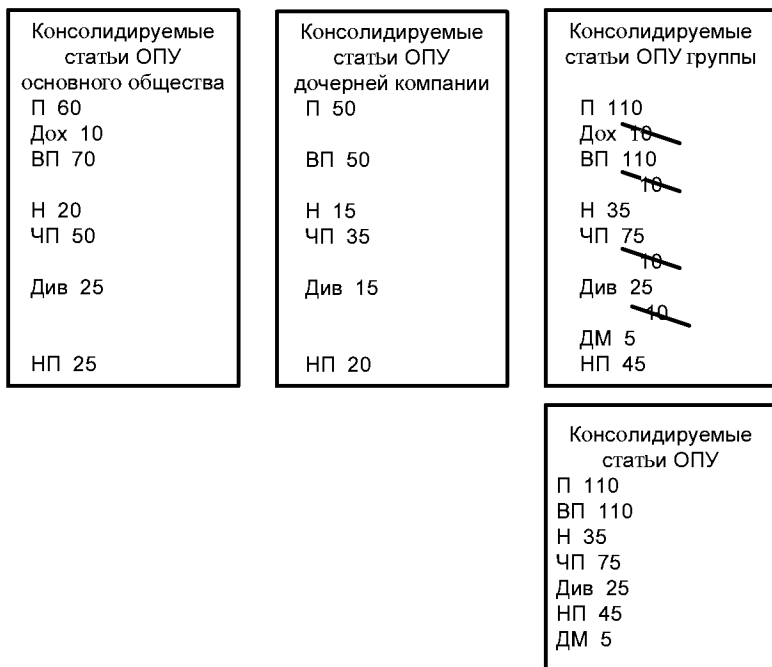


Рис. 17.2. Схема консолидации отчета по прибыли и убыткам:

П — прибыль от реализации; Дох — доходы от участия в других организациях; ВП — прибыль отчетного периода (валовая прибыль); Н — налог на прибыль; ЧП — прибыль после уплаты налога (чистая прибыль); Див — дивиденды; НП — нераспределенная прибыль отчетного периода; ДМ — доля меньшинства

В соответствии с правилами отражения дивидендов в консолидированной отчетности в отчете группы показатель дивидендов включает:

- дивиденды, выплачиваемые основным обществом, — 25 млн руб.;
- дивиденды, выплачиваемые дочерней компанией сторонним акционерам (меньшинству), — 5 млн руб.

Во всех рассмотренных случаях выплаченные дивиденды не требуют корректировки консолидированного баланса.

Однако корректировку консолидированного баланса следует производить в том случае, если объявлено о выплате дивидендов основным обществом и (или) дочерней компанией имеющим долю меньшинства.

Если основное общество объявило о выплате дивидендов, то в консолидированном балансе:

а) объявленные дивиденды включаются в краткосрочные обязательства по специальной статье «Дивиденды, объявленные основным обществом»;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

б) объявленные дивиденды исключаются из нераспределенной прибыли группы.

Т а б л и ц а 17.2

**Показатели отчета о финансовых результатах основного общества,
дочерней компании и группы в целом с 1 января
по 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г13»</i>	<i>Дочерняя компания «Д13»</i>	<i>Элимини-рование</i>	<i>Консолидированный отчет группы</i>
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)	60	50	—	110
Доходы от участия в других организациях (дивиденды компании «Д13»)	10	—	10	—
Прибыль отчетного периода	70	50	10	110
Налог на прибыль	20	15	—	35
Прибыль после уплаты налога	50	35	10	75
Дивиденды	25	15	10	30
Нераспределенная прибыль отчетного периода	25	20	—	45

Если о выплате дивидендов объявила дочерняя компания, имеющая долю меньшинства, то в консолидированном балансе:

а) дивиденды в части, приходящейся на долю меньшинства, отражаются в краткосрочных обязательствах по специальной статье «Объявленные дивиденды меньшинства»;

б) дивиденды в части, приходящейся на долю меньшинства, исключаются из статьи пассива «Доля меньшинства».

Рассмотрим ситуацию, когда одно общество, уже имеющее финансовые вложения в другое общество, приобретает контрольный пакет акций последнего. Тем самым образуется группа, в которой первое общество становится основным, а второе — дочерней компанией.

При этом дочерняя компания выплатила из предпродажной прибыли дивиденды, в том числе материнской компании на ее финансовые вложения, осуществленные до покупки контрольного пакета акций.

Основное общество не должно рассматривать эти дивиденды как прибыль, поскольку они представляют собой часть капиталовложений в дочернюю компанию. В связи с этим величина инвестиций в дочернюю компанию в балансе основного общества уменьшается

на сумму дивидендов, полученных от дочерней компании из ее предпродажной прибыли. Если основное общество прибавит эти дивиденды к своим показателям прибыли, то это рассматривается как ошибка, которую следует исправить.

В балансе дочерней компании нераспределенная прибыль прошлых лет (предпродажная прибыль) должна быть уменьшена на величину дивидендов, выплаченных основному обществу.

Ниже рассматривается комплексный пример по составлению консолидированного баланса.

Пример 14. Акционерное общество «Г14» приобрело 75% акций дочерней компании «Д14» (12 000 из 16 000 обыкновенных акций) 31 декабря 19XX г. В 200X г. компания «Д14» выплатила основному обществу дивиденды на прежние финансовые вложения этого общества в сумме 1 млн руб. из своей прибыли (предпродажной) за 2000 г.

Инвестиции основного общества в 12 000 обыкновенных акций дочерней компании, приобретенных по балансовой стоимости за вычетом указанных дивидендов, составляют 35 млн руб.

Отчетные балансы основного общества и дочерней компании на 31 декабря 200X г. представлены в табл. 17.3.

Т а б л и ц а 17.3

**Отчетные балансы основного общества «Г14»
и дочерней компании «Д14» на 31 декабря 200X г. (млн руб.)**

<i>Статьи</i>	<i>Основное общество «Г14»</i>	<i>Дочерняя компания «Д14»</i>
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	100	30
Инвестиции в 12 000 обыкновенных акций дочерней компании, приобретенных по стоимости за вычетом дивидендов, выплаченных из предпродажной прибыли	35	—
II. Оборотные активы	45	40
Валюта баланса	180	70
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	60	16
Добавочный капитал	36	12
Резервный капитал	15	2
Нераспределенная прибыль прошлых лет (предпродажная)	20	6 ¹
Нераспределенная прибыль отчетного года	14	5,2
V. Краткосрочные обязательства	35	28,8
Валюта баланса	180	70

¹ За вычетом дивидендов в сумме 1 млн руб., выплаченных дочерней компанией основному обществу в начале 200X г. из предпродажной прибыли.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

По окончании 200X г. основное общество «Г14» объявило о выплате дивидендов своим акционерам за отчетный год в сумме 5 млн руб., а дочерняя компания объявила дивиденды за этот же период в сумме 2 млн руб.

При составлении консолидированного баланса по итогам 200X г.:

а) определяется балансовая стоимость собственного капитала дочерней компании «Д14» на дату приобретения (млн руб.):

Уставный капитал	16
Добавочный капитал	12
Резервный капитал	2
Нераспределенная прибыль прошлых лет	6
<hr/>	
Итого	36 млн руб.

б) рассчитывается балансовая стоимость приобретенных основным обществом «Г14» обыкновенных акций (собственного капитала) дочерней компании «Д14»:

$$0,75 \cdot 36 \text{ млн руб.} = 27 \text{ млн руб.};$$

в) сравниваются величина инвестиций основного общества в дочернюю компанию и балансовая стоимость приобретенных обыкновенных акций дочерней компании на момент покупки и устанавливается денежная оценка гудвилл, возникающая при консолидации:

$$35 \text{ млн руб.} - 27 \text{ млн руб.} = 8 \text{ млн руб.}$$

Величина гудвилл отражается в активе консолидированного баланса;

г) из консолидированного баланса группы полностью исключаются показатели по статье «Инвестиции в дочерние общества» в сумме 35 млн руб. При этом 27 млн руб., по общему правилу, элиминируются с балансовой стоимостью доли собственного капитала дочерней компании, купленной основным обществом. Эта часть собственного капитала дочерней компании в консолидированном балансе не отражается.

Остальные 8 млн руб. из общей суммы инвестиций в дочернюю компанию, как показано выше, отражаются по специальной статье консолидированного баланса (гудвилл);

д) рассчитывается доля меньшинства. Она включает две составляющие:

25% балансовой стоимости собственного капитала дочерней компании на момент ее приобретения основным обществом ($0,25 \cdot 36 \text{ млн руб.} = 9 \text{ млн руб.}$);

25% от прибыли, полученной дочерней компанией после продажи ее акций обществу «Г14», т.е. послепродажной прибыли ($0,25 \cdot 5,2 \text{ млн руб.} = 1,3 \text{ млн руб.}$).

Рассчитанная таким образом доля меньшинства в сумме составляет 10,3 млн руб.;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

е) уменьшается доля меньшинства на объявленные за 19X6 г. дивиденды меньшинства.

Объявленные за 19X6 г. дивиденды меньшинства составляют $0,25 \cdot 2$ млн руб. = 0,5 млн руб.

Доля меньшинства за вычетом объявленных дивидендов меньшинства: 10,3 млн руб. – 0,5 млн руб. = 9,8 млн руб.

Эта сумма отражается в консолидированном балансе отдельной строкой пассива;

ж) определяется послепродажная прибыль группы:

$$0,75 \cdot 5,2 \text{ млн руб.} = 3,9 \text{ млн руб.}$$

В консолидированном балансе послепродажная прибыль группы суммируется с прибылью основного общества;

з) в связи с объявлением дивидендов за 200X г. в пассиве консолидированного баланса в разделе «Краткосрочные пассивы» отдельными строками отражаются:

объявленные дивиденды меньшинства — 0,5 млн руб.;

дивиденды, объявленные основным обществом, — 5 млн руб.¹;

и) остальные статьи балансов основного общества «Г14» и дочерней компании «Д14» суммируются.

Процедура консолидации и консолидированный баланс группы представлены в табл. 17.4.

Учет показателей зависимых компаний в консолидированной отчетности

Если при значительной величине инвестиций (от 20 до 50%) в другую компанию компания-инвестор не оказывает на нее существенного влияния, то такие инвестиции учитываются, как любые другие: в отчете о прибылях и убытках показываются только дивиденды, а инвестиции отражаются в балансе по стоимости или оценке.

Если участие в капитале другой компании составляет от 20 до 50% и при этом компания-инвестор оказывает значительное влияние на финансовую и экономическую политику другой компании (например, через своего представителя в правлении), то речь идет о зависимом обществе.

Для учета результатов зависимого общества, по международным стандартам, используется следующий метод:

а) если компания-инвестор не составляет сводную отчетность, поскольку не имеет дочерних компаний, то учет деятельности зависимой компании ведется так, как будто это просто коммерческие инвестиции. Приобретенные акции отражаются как инвестиции по стоимости в балансе компании-инвестора. Если последняя получает дивиденды от своих инвестиций, они относятся на кредит счета прибыли и убытков. В противном случае компания-инвестор не отражает в отчете о прибыли и убытках результаты, связанные с зависимой компанией;

¹ Дивиденды, выплаченные дочерней компанией основному обществу, в консолидированном балансе не отражаются.

Таблица 17.4

Рабочая таблица по составлению консолидированного баланса на 31 декабря 200X г. (млн руб.)

Пример 14. Консолидация капитала. Основное общество владеет 75% обыкновенных акций дочерней компании. Отражение дивидендов, объявленных основным обществом и дочерними компаниями.

Статьи	Головное общество «ГП»		Дочернее общество «Дд»		Собственный капитал дочерней компании, принадлежащий группе		Элиминирование		Консолидированный баланс группы	
	Актив	Пассив	Актив	Пассив	группе	меньшинству	Актив	Пассив	Актив	Пассив
АКТИВ										
I. Внеоборотные активы							8		8	
Гудвилл, возникающий при консолидации										
Основные средства	100		30						130	
Инвестиции в дочерние компании	35							35	—	
II. Оборотные активы	45		40						85	
Валюта баланса	180		70				8	35	223	
ПАССИВ										
III. Капитал и резервы										
Уставный капитал		60		16	12	4	12			60
Добавочный капитал		36		12	9	3	9			36
Резервный капитал		15		2	1,5	0,5	1,5			15
Нераспределенная прибыль прошлых лет		20		6	4,5	1,5	4,5			12,9
Нераспределенная прибыль отчетного года		14		5,2	3,9	0,8	=(1,3-0,5) · (14+3,9-5=)			
Доля меньшинства				—						9,8
V. Краткосрочные обязательства		35		28,8						69,3
в том числе объявленные дивиденды меньшинства							(35+28,8+0,5+5)=			0,5
дивиденды, объявленные основным обществом										5
Валюта баланса		180		70	30,9	9,8		27		22,3

б) если компания-инвестор имеет дочерние общества, то для учета деятельности зависимой компании используется метод акционерного капитала. Основные моменты этого метода следующие:

- инвестиционная группа относит свою долю в прибыли зависимой компании на кредит счета прибыли и убытков, независимо от того, распределяется эта прибыль в виде дивидендов или нет;
- инвестиции в зависимые компании, отражаемые в сводном балансе группы, каждый год увеличиваются на долю группы в нераспределенной прибыли зависимой компании.

Основные термины и понятия

Головное общество — общество, имеющее в своем составе дочерние и зависимые компании. По отношению к дочерним компаниям головное общество выступает как основное общество (товарищество); по отношению к зависимому обществу — как преобладающее (участвующее) общество.

Дочернее общество (компания) — общество, в котором основное хозяйственное общество, или товарищество, в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом.

Зависимое общество — хозяйственное общество, если преобладающее общество имеет более 20% уставного капитала зависимого.

Доля меньшинства — доля в уставном капитале дочерней компании, принадлежащая всем остальным акционерам, кроме основного общества, и не обеспечивающая владельцам этой доли контроля над деятельностью дочерней компании.

Группа взаимосвязанных организаций — объединение взаимосвязанных, юридически самостоятельных организаций, при котором головное общество имеет возможность определять решения, принимаемые дочерними компаниями, и владеет более 20% уставного капитала зависимого общества.

Сводная бухгалтерская отчетность представляет систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение группы взаимосвязанных организаций на отчетную дату и ее финансовые результаты за отчетный период.

Деловая репутация дочернего общества (гудвилл) — разница между инвестициями основного общества и балансовой стоимостью собственного капитала дочерней компании. Положительная разница отражается как нематериальный актив группы. Отрицательная разница, т.е. превышение балансовой стоимости собственного ка-

питала дочерней компании над инвестициями основного общества, представляет собой источник финансирования и отражается в пассиве консолидированного баланса.

Предпродажная прибыль дочерней компании — это ее резервный, добавочный капитал, нераспределенная прибыль, сформированные до момента приобретения дочерней компании основным обществом. Она исключается из сводного баланса, но рассматривается как инвестиции основного общества и используется для расчета деловой репутации дочерней компании.

Послепродажная прибыль дочерней компании — прибыль, полученная дочерней компанией после ее покупки основным обществом, т.е. прибыль, принадлежащая основному обществу, полученная им на инвестированный капитал. Доля группы в послепродажной прибыли должна включаться в сводный баланс.

Чистые активы — разница между суммой активов, принимаемых к расчету, и суммой пассивов, принимаемых к расчету.

Нереализованная прибыль группы — прибыль, полученная при реализации продукции одной из компаний другой компании группы, в случае, если эта продукция в отчетном году остается нереализованной третьим лицам. При составлении консолидированной отчетности на величину нереализованной прибыли в пассиве уменьшается нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года и в активе уменьшается стоимость запасов, поскольку нереализованная прибыль нашла отражение в запасах основного общества.



ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Глава 18. Представление сегментной отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности

Глава 19. Представление сегментной отчетности в соответствии с отечественными регулятивами

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

18.1. Понятие и задачи сегментной отчетности

Проблеме представления сегментной отчетности посвящен стандарт 14 МСФО «Сегментная отчетность». Стандарт устанавливает принципы представления финансовой информации по сегментам: информации о различных видах производимой компанией продукции и предоставляемых услугах, а также о разных географических регионах, где осуществляется ее деятельность, для того чтобы помочь пользователям финансовой отчетности:

- лучше понимать достигнутые результаты деятельности компании;
- лучше оценивать риски и доходность компании;
- формировать более обоснованные профессиональные суждения о компании в целом.

Многие компании производят виды продукции, предоставляют услуги или ведут хозяйственную деятельность в географических регионах, различающихся уровнем рентабельности, возможностями роста, перспективами развития и рисками.

Информация по сегментам позволяет лучше оценить риск и доходность диверсифицированного или межрегионального бизнеса, что невозможно сделать на основе агрегированных данных.

Требования МСФО 14 распространяются на компании, которые представляют полный перечень публикуемой финансовой отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в капитале и примечания (пояснительную записку). Рассматриваемый стандарт должен применяться компаниями, долевые или долговые ценные бумаги которых котируются (или будут котироваться в ближайшее время) на биржах. Прочим компаниям рекомендуется раскрывать финансовую информацию по сегментам на добровольной основе.

В финансовой отчетности группы взаимосвязанных организаций информация по сегментам представляется на основе консолидированных данных. Если ценные бумаги дочерней компании котируются на биржах, то она представляет информацию по сегментам своей индивидуальной финансовой отчетности.

Если финансовый отчет содержит не только финансовую отчетность компании, ценные бумаги которой котируются на бирже, но и индивидуальную финансовую отчетность ее ассоциированной компании (или совместного предприятия), то информацию по сегментам необходимо представлять только в отношении первой из названных компаний.

Если ценные бумаги ассоциированной компании (или совместного предприятия) также котируются на бирже, то она должна представлять информацию по сегментам в своей индивидуальной финансовой отчетности.

Сегмент бизнеса — это выделяемая часть деятельности по производству определенной продукции или оказанию определенных услуг или группы связанных видов продукции или услуг, для которой характерны риски и доходность, отличные от рисков и доходности других сегментов бизнеса.

Факторами, которые следует учитывать при определении того, являются ли продукция и услуги связанными, являются:

- виды продукции или услуг;
- характер производственных процессов;
- клиентура;
- способы распространения продукции или предоставления услуг;
- специфика нормативно-правовой базы (если это применимо), например, в сферах банковской, страховой деятельности или коммунального хозяйства.

Географический сегмент — это выделяемая часть деятельности по производству продукции или оказанию услуг в определенных условиях, для которой характерны риски и доходность, отличные от рисков и доходности, характерных для деятельности, осуществляемой в других условиях.

Географические сегменты могут определяться на основе:

- местонахождения производственных мощностей компании, выпускающей продукцию или предоставляющей услуги;
- местонахождения ее рынков сбыта и клиентуры.

При выделении географических сегментов учитываются следующие факторы:

- схожесть экономических и политических условий;
- связь между деятельностью, осуществляемой в разных географических регионах;
- схожесть деятельности;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- специфические риски, характерные для деятельности в определенном регионе;
- законодательство по валютному контролю;
- основные валютные риски.

Отчетный сегмент — это выделенный сегмент бизнеса или географический сегмент, информация по которому подлежит обязательному раскрытию в соответствии с МСФО.

В один сегмент бизнеса не включаются продукция и услуги, по которым существенно различаются риски и доходность. Продукция и услуги, включаемые в один сегмент бизнеса, предполагаются схожими в отношении большинства факторов.

В один географический сегмент не включается деятельность в экономических условиях, для которых характерны существенно различающиеся риски и доходность. Географическим сегментом может быть одна страна, группа из двух или более стран либо регион страны.

Доминирующие источники риска влияют на систему организации и управления большинства компаний. Организационная структура компании, система ее внутренней финансовой отчетности выступают основой для идентификации сегментов.

На риски и доходность компании влияют как географическое расположение деятельности, так и местонахождение ее рынков сбыта.

Выручка сегмента — это выручка, отражаемая в отчете о прибылях и убытках, которая может быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесена на данный сегмент независимо от того, получена ли она от продаж внешним клиентам или от внутригрупповых продаж.

В выручку сегмента не включаются:

- доход по процентам или дивиденды, в том числе проценты по внутригрупповым операциям, за исключением случаев, когда деятельность сегмента носит преимущественно финансовый характер;
- доход от продажи инвестиций или погашения долга, за исключением случаев, когда деятельность сегмента носит преимущественно финансовый характер.

Выручка сегмента включает долю компании в прибыли ассоциированных компаний, совместных предприятий или иных инвестиций только в том случае, если указанные статьи включены в консолидированную выручку.

Расходы сегмента — это расходы по операционной деятельности в рамках сегмента, которые можно прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнести на данный сегмент, включая расходы, связанные с продажами внешним и внутренним клиентам.

В расходы сегмента не включаются:

- проценты, в том числе по займам, полученным от других сегментов, за исключением случаев, когда сегментная деятельность носит преимущественно финансовый характер;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- убытки от выбытия инвестиций или погашения долга, за исключением случаев, когда сегментная деятельность носит преимущественно финансовый характер;
- доля компании в убытках ассоциированных компаний, совместных предприятий или иных инвестиций, которая отражается на основе долевого метода;
- расходы по налогу на прибыль;
- общие административные расходы, расходы головного офиса и иные расходы, которые возникают на уровне компании и относятся к ней в целом. Однако иногда затраты, понесенные на уровне головного офиса, связаны с определенным сегментом. Такие затраты являются расходами сегмента в том случае, если могут быть обоснованно отнесены на сегмент.

Для деятельности сегмента, которая носит преимущественно финансовый характер, процентные доходы и процентные расходы должны отражаться как свернутый показатель, если такие статьи отражены в финансовой отчетности свернуто.

Результат сегмента (прибыль сегмента) — выручка сегмента за вычетом расходов сегмента; рассчитывается до корректировок, определяющих долю меньшинства.

Активы сегмента — операционные активы, используемые в операционной деятельности сегмента, которые могут быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесены на сегмент.

Если результат сегмента включает доход по процентам или дивиденды, то в активы сегмента включают соответствующую дебиторскую задолженность, займы, инвестиции и иные активы, приносящие доход.

В активы сегмента не включаются налоговые активы (по налогу на прибыль).

В активы сегмента включаются инвестиции, учитываемые на основе долевого метода только в том случае, когда прибыль от таких инвестиций отражается в составе выручки сегмента. В активы сегмента включается доля совместного предприятия в операционных активах совместно контролируемой организации.

Активы сегмента определяются после вычета соответствующих оценочных резервов, которые регулируют оценку объекта в балансе компании (например, резерва по сомнительным долгам).

В качестве примеров активов сегмента можно назвать оборотные активы, которые используются в операционной деятельности сегмента, основные средства, активы, полученные на условиях финансовой аренды, а также нематериальные активы.

Если в расходы сегмента включается статья по амортизации, то соответствующий актив также подлежит включению в активы сегмента. К активам сегмента не относятся активы, используемые для

целей головного офиса. В активы сегмента включаются оборотные активы, совместно используемые двумя или более сегментами, если существует обоснованная база для распределения, а также гудвилл путем распределения его стоимости пропорционально некоторой базе. При этом на расходы сегмента относится обесценение данной доли гудвилл.

Обязательства сегмента — это операционные обязательства, обусловленные операционной деятельностью сегмента, которые могут быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесены на сегмент.

Если результат сегмента включает расходы по процентам, то обязательства сегмента включают соответствующие обязательства, предусматривающие их выплату. В обязательства сегмента включается соответствующая часть доли обязательств совместного предприятия. Обязательства сегмента не включают обязательства по налогу на прибыль.

Примеры обязательств сегмента:

- 1) задолженность поставщикам и прочие виды задолженности;
- 2) начисленные обязательства;
- 3) авансы клиентов;
- 4) резервы по гарантийному обслуживанию продукции;
- 5) резервы по выполнению иных требований, связанных с реализацией продукции и предоставлением услуг.

В обязательства сегментов, деятельность которых не носит финансового характера, не включаются кредиты и займы, если результат сегмента в большей степени обусловлен операционной деятельностью, нежели финансовой. Кроме того, поскольку кредиты и займы предоставляются компании в целом, то не всегда возможно обоснованно распределить по сегментам соответствующие обязательства, предусматривающие выплату процентов.

Определение выручки, расходов, активов и обязательств сегмента предполагает включение сумм по таким статьям, которые могут быть отнесены на сегмент прямо или путем распределения пропорционально некоторой базе.

Оценка активов и обязательств сегмента предусматривает консолидационные корректировки балансовой стоимости активов и обязательств выделяемых сегментов компании, приобретенной в результате объединения бизнеса, даже если такие корректировки не отражаются в индивидуальной отчетности материнской или дочерней компаний.

Аналогичным образом, если основные средства переоценивались после приобретения, то оценка активов сегмента отражает указанную переоценку.

Выручка сегмента, его расходы, активы и обязательства определяются до исключения в ходе процедуры консолидации внутри-

групповых остатков и внутригрупповых операций, кроме случаев, когда такие внутригрупповые остатки относятся полностью к одному сегменту.

Учетная политика сегмента — это учетная политика, применяемая для составления финансовой отчетности консолидированной группы или отдельной компании, относящаяся исключительно к составлению сегментной отчетности. Она затрагивает такие аспекты, как выделение сегментов, методы ценообразования по межсегментным операциям, базы для распределения выручки и расходов по сегментам.

18.2. Выделение отчетных сегментов

Доминирующий источник и характер рисков и доходности компании являются определяющими при выборе первичного формата сегментной отчетности — по сегментам бизнеса или географическим сегментам.

Руководство компании должно принять решение о выборе первичного формата отчетности: на основе сегментов бизнеса или географических сегментов. Вторичный формат отчетности определяется оставшимся видом сегмента. Данное решение должно основываться на структуре внутренней отчетности за исключением случаев, когда ни одна из таких структур не используется для внутренних целей.

Если для целей внутренней отчетности и управления компанией используется матричный подход, то компании следует использовать сегменты бизнеса в качестве первичного формата, а географические сегменты — в качестве вторичного формата.

При матричном подходе оба вида бизнеса и географические сегменты являются первичным форматом сегментной отчетности, при этом дается полное раскрытие соответствующей информации по сегментам по каждому формату.

Задача состоит в обеспечении разумной степени сопоставимости с другими компаниями, улучшении возможностей для понимания полученной информации, а также в удовлетворении потребностей инвесторов, кредиторов и иных лиц в информации о рисках и доходности, характерных для продукции/услуг, а также о рисках и доходности, характерных для географических регионов.

Согласно МСФО 14 большинство компаний выделяют сегменты бизнеса и географический сегмент в виде своих организационных подразделений, информация о деятельности которых представляется совету директоров. Компании могут посчитать более целесообразным обратиться к более низкому уровню внутренней сегментации, который представляет информацию о группах продукции и услуг или группах географических регионов, чем специально формировать сегменты для составления внешней отчетности.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Схожие по основным показателям сегменты можно объединить в единый сегмент бизнеса или отчетный сегмент. Сегменты являются схожими, если:

- в течение продолжительного времени они демонстрируют схожие финансовые результаты деятельности;
- они схожи по всем важным факторам.

Сегмент следует выделять как отчетный, если основная часть его выручки получена от продажи внешним клиентам, а также если:

- его выручка от продажи внешним клиентам и от операций с другими сегментами составляет не менее 10% от совокупной выручки (внутренней и внешней) всех сегментов;
- результат соответствующего сегмента, независимо от того, является ли он прибылью или убытком, составляет не менее 10% от совокупного результата всех сегментов в отношении прибыли или убытка, в зависимости от того, какой показатель имеет более высокое значение;
- его активы составляют не менее 10% от совокупных активов всех сегментов.

Если показатели сегмента, выделенного во внутренней отчетности, ниже указанного 10%-го порога, то:

- сегмент может быть выделен как отчетный, несмотря на его размер;
- сегмент может быть включен в состав другого отчетного сегмента вместе со схожими сегментами, выделенными для внутренней отчетности, показатели которых также ниже 10%-го порога;
- если данный сегмент не выделен как отдельный отчетный сегмент или не входит в состав другого отчетного сегмента, то его следует включить в состав нераспределенных по сегментам элементов.

Если выручка от продажи внешним клиентам по отчетным сегментам составляет менее 75% от общей выручки компании, то следует дополнительно выделять отчетные сегменты, даже если их показатели ниже 10%-го порога, до тех пор, пока как минимум 75% общей выручки не будет приходиться на отчетные сегменты.

Несмотря на то, что в состав отчетных сегментов входят те выделенные сегменты, выручка которых получена от продажи внешним клиентам, МСФО 14 не требует, чтобы различные стадии вертикально-интегрированной деятельности выделялись в качестве сегмента бизнеса.

Однако в некоторых отраслях в настоящее время сложилась практика по выделению определенных видов вертикально-интегрированной деятельности в качестве сегментов бизнеса даже в тех случаях, когда они не генерируют значительной выручки от продажи внешним клиентам.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

МСФО 14 допускает составление информации по сегментам в отношении вертикально-интегрированной деятельности на добровольной основе, включая раскрытие информации о межсегментном ценообразовании.

Если показатели отчетного сегмента, выделенного в прошлых отчетных периодах, снижаются за пределы 10%-го порога, но сам сегмент по-прежнему остается значимым, то он остается отчетным сегментом.

Если выделяется новый отчетный сегмент, то отчетные данные предыдущего периода следует скорректировать, чтобы обеспечить сопоставимость информации по новому сегменту.

18.3. Учетная политика сегмента

Основу учетной политики сегмента составляет учетная политика, которая применяется при составлении консолидированной отчетности группы или компании.

Расчеты, выполняемые в соответствии с определенным положением учетной политики на уровне компании в целом, могут распределяться на сегменты при условии наличия обоснованной базы для распределения. Дополнительная информация по сегментам, соответствующая учетной политике, применяемой для консолидированной отчетности, может быть показана, если:

- данная информация представляется для внутреннего рассмотрения на совете директоров;
- основа для оценки четко определена.

Активы, которые совместно используются двумя или более сегментами, должны быть распределены по сегментам только в случае, если связанные с ними выручка и расходы также распределены по этим сегментам.

18.4. Раскрытие информации

Компания должна раскрывать информацию о выручке сегмента и финансовых результатах по каждому сегменту. Выручка, полученная от внешних клиентов, должна отражаться отдельно от выручки, полученной от других сегментов.

Компания может рассчитать чистую прибыль по сегментам или иные показатели рентабельности сегментов без выполнения производных распределений показателей.

Компания должна раскрывать информацию об активах и обязательствах по каждому сегменту, а также о совокупной стоимости внеоборотных активов (определенной на основе метода начисления), об амортизации активов сегмента за отчетный период по каждому сегменту.

Для понимания общего финансового положения, ликвидности и движения денежных средств компании следует раскрывать информацию о движении денежных средств по каждому сегменту.

Доля чистой прибыли ассоциированных компаний, совместных предприятий и иных инвестиций, определяемая на основе долевого метода, должна показываться в том случае, когда деятельность всех таких ассоциированных компаний в значительной степени осуществляется в рамках сегмента.

Информация о совокупных инвестициях в такие ассоциированные компании и совместные предприятия также должна раскрываться по каждому отчетному сегменту.

В финансовой отчетности компании должна быть представлена сверка информации, раскрываемой по сегментам, и агрегированной информации. При представлении такой сверки выручка сегментов должна сверяться с совокупной выручкой от продажи внешним клиентам (с учетом выручки от продажи внешним клиентам, не отнесенной к какому-либо сегменту); результат сегментов должен сверяться с совокупной прибылью от операционной деятельности и чистой прибылью; активы должны сверяться с совокупными активами и обязательства сегментов — с совокупными обязательствами.

МСФО 8 требует отдельного раскрытия информации о необычных статьях. Это положение может быть применимо и к сегментам.

Если необходимо получить информацию о сегментах бизнеса, то требуется раскрывать:

- выручку сегмента от продажи внешним клиентам по географическим регионам для каждого сегмента, выручка которого от продаж внешним клиентам составляет не менее 10% от совокупной выручки;
- географическое размещение активов для каждого сегмента, активы которого составляют не менее 10% от совокупных активов;
- суммы приобретенных внеоборотных активов по географическому местоположению активов для каждого сегмента, активы которого составляют не менее 10% от совокупных активов.

По географическим сегментам (по местоположению активов или местонахождению клиентов) компания должна дополнительно раскрывать следующую информацию по каждому сегменту бизнеса, выручка которого от продажи внешним клиентам составляет не менее 10% от совокупной выручки или сумма активов которого составляет не менее 10% от совокупных активов:

- выручку сегмента от продажи внешним клиентам;
- совокупную балансовую стоимость активов сегмента;
- совокупную стоимость приобретенных внеоборотных активов.

Если первичный формат сегментной отчетности определяется исходя из местоположения активов, отличного от местонахождения

клиентов, то компания должна также представлять выручку от продажи внешним клиентам по каждому географическому сегменту, определяемому исходя из местонахождения клиентов, если такие продажи составляют не менее 10% от совокупной выручки.

Если первичный формат сегментной отчетности определяется исходя из местонахождения клиентов, а активы расположены в других географических регионах, то компания по каждому географическому сегменту, определяемому исходя из местоположения активов, выручка от продаж внешним клиентам или стоимость активов которого составляют не менее 10% совокупных значений, должна раскрывать следующую информацию:

- совокупную стоимость активов сегмента — по географическому местоположению активов;
- совокупную стоимость приобретенных внеоборотных активов по местоположению активов.

Если сегмент не является отчетным, так как получает большую часть своей выручки от других сегментов, но тем не менее его выручка от внешних продаж составляет не менее 10% от совокупных продаж всем внешним клиентам, то компания должна раскрывать этот факт и показатели выручки от продаж внешним клиентам и внутренних продаж другим сегментам.

Межсегментные операции должны оцениваться в соответствии с тем же порядком, который компания использует для установления трансфертных цен по указанным операциям. Информация о порядке трансфертного ценообразования по межсегментным операциям, о каких-либо изменениях подлежит раскрытию в финансовой отчетности.

Помимо этого следует раскрывать информацию об изменениях политики в отношении составления сегментной отчетности, которые имеют существенные последствия. При этом для обеспечения сопоставимости представленная за предыдущий период информация по сегментам должна быть скорректирована.

Такое раскрытие информации должно включать описание: характера изменений; причин изменений; факта того, что показатели финансовой отчетности были скорректированы для обеспечения сопоставимости, или о нецелесообразности такой корректировки, а также описание финансовых последствий изменений, если их можно определить. В случае нецелесообразности корректировки показателей компания должна представить информацию по сегментам как в старой, так и в новой структуре за тот год, в котором произошло изменение состава выделенных сегментов.

Учетная политика должна изменяться только в том случае, если этого требуют нормативные документы или органы, устанавливаю-

щие стандарты бухгалтерского учета, или если такие изменения позволят повысить полезность представленной информации.

Изменения учетной политики должны отражаться ретроспективно, показатели за предыдущий период подлежат корректировке за исключением случаев, когда это нецелесообразно. Информация по сегментам за предыдущий период также должна быть скорректирована.

Определенные изменения учетной политики непосредственно связаны с составлением сегментной отчетности. Такие изменения не повлекут за собой изменений агрегированной финансовой информации, представляемой компанией.

Если компания изменяет фактически применяемый метод ценообразования по межсегментным операциям, то это не является изменением учетной политики, при котором следует корректировать информацию по сегментам за предыдущий период, но МСФО 14 требует раскрытия информации о таком изменении.

Компания должна указывать виды продукции и услуг, включенные в каждый отчетный сегмент бизнеса, а также указывать состав каждого отчетного географического сегмента как первичного, так и вторичного, если подобная информация не раскрывается каким-либо иным образом.

Отчетные сегменты предыдущих периодов, показатели которых более не соответствуют количественным предельным значениям, не должны отражаться отдельно. Представляется целесообразным дать объяснение причин, обусловивших исключение из отчетности ранее отраженного сегмента.

Основные термины и понятия

Активы сегмента — операционные активы, используемые в операционной деятельности сегмента, которые могут быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесены на сегмент.

Выручка сегмента — выручка, отражаемая в отчете о прибылях и убытках, которая может быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесена на данный сегмент, независимо от того, получена ли она от продаж внешним клиентам или от внутригрупповых продаж.

Географический сегмент — выделяемая часть деятельности по производству продукции или оказанию услуг в определенных условиях, для которой характерны риски и доходность, отличные от рисков и доходности, свойственных деятельности, осуществляемой в других условиях.

Обязательства сегмента — операционные обязательства, обусловленные операционной деятельностью сегмента, которые могут

быть прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнесены на сегмент.

Отчетный сегмент — выделенный сегмент бизнеса или географический сегмент, информация по которому подлежит обязательному раскрытию в соответствии с МСФО.

Первичный формат для компании используется для сегментов бизнеса (операционных), если для целей внутренней отчетности и управления компанией используется матричный подход. Географические сегменты при этом рассматриваются в качестве вторичного формата. При выборе первичного формата сегментной отчетности — по сегментам бизнеса или географическим сегментам — определяющими являются доминирующий источник и характер рисков и доходности компании.

Расходы сегмента — расходы по операционной деятельности в рамках сегмента, которые можно прямо (или путем распределения пропорционально некоторой базе) отнести на данный сегмент, включая расходы, связанные с продажами внешним и внутренним клиентам.

Результат сегмента (прибыль сегмента) — выручка сегмента за вычетом расходов сегмента. Результат сегмента рассчитывается до корректировок, определяющих долю меньшинства.

Сегмент бизнеса — выделяемая часть деятельности по производству определенной продукции или оказанию определенных услуг либо группы связанных видов продукции или услуг, для которой характерны риски и доходность, отличные от рисков и доходности других сегментов бизнеса.

Учетная политика сегмента — учетная политика, применяемая для составления финансовой отчетности консолидированной группы или отдельной компании.



БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Бариленко В.И., Кузнецов С.И.* и др. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. В.И. Бариленко. М.: КНОРУС, 2005.
- Гершуи А.М., Аверчев И.В., Герасимова Е.Б.* и др. Учет по международным стандартам: Учеб. пособие. 3-е изд. / Под. ред. Л.Б. Горбатовой. М.: Бухгалтерский учет, 2003.
- Ионова А.Ф., Селезнева П.П.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Бухгалтерский учет, 2005.
- Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н.* Финансовый анализ: Учебник. М.: Проспект, 2006.
- Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.* Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2005.
- Ковалев В.В., Патров В.В., Быков В.А.* Как читать баланс. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
- Никольская Ю.П., Спиридонов А.А.* Финансовая отчетность предприятия. СПб.: Питер, 2004.
- Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.* Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
- Селезнева П.П., Ионова А.Ф.* Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
- Селезнева Н.Н., Скобелева И.П.* Консолидированная финансовая отчетность: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
- Шеремет А.Д., Ионова А.Ф.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М.: ИНФРА-М, 2004.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ РЕГУЛЯТИВАМИ

19.1. Определение сегментов

Основным нормативным актом, регулирующим отчетность по сегментам, является ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», утвержденная приказом Минфина РФ № 11н от 27 января 2000 г.

В отличие от подхода, принятого Международным стандартом финансовой отчетности 14 «Сегментная отчетность», п. 1 ПБУ 12/2000 установлено, что Положение применяется организацией при составлении сводной бухгалтерской отчетности в случае наличия у нее дочерних и зависимых обществ, а также если учредительными документами объединений юридических лиц (ассоциаций, союзов и др.), созданных на добровольных началах, на организацию возложено составление сводной бухгалтерской отчетности. Таким образом, это значительно сужает применение сегментной отчетности в России по сравнению с рекомендациями МСФО.

С подобной точкой зрения не согласны некоторые ведущие отечественные экономисты¹, поскольку такую отчетность должны использовать все коммерческие организации, пользователи бухгалтерской отчетности, которым нужна информация, позволяющая лучше оценивать деятельность организации, перспективы ее развития, подверженность рискам и получение прибыли.

ПБУ 12/2000 не применяется при формировании отчетности, составляемой для государственного статистического наблюдения, отчетной информации, представляемой кредитной организацией, и составлении отчетной информации для иных специальных целей. Данное Положение может не применяться при формировании бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства.

Под сегментом понимается часть деятельности организации в определенном разрезе (по видам продукции, географическим ре-

¹ Ковалев В.В., Патров В.В., Быкова В.А. Как читать баланс. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2006. С. 282.

гионам и т.п.). Исходя из этого сегменты подразделяются на два вида: операционный и географический.

Операционный сегмент — это информация, раскрывающая часть деятельности организации по производству определенного товара (выполнению работы, оказанию услуги) или однородных групп товаров (работ, услуг), которая подвержена рискам (или от которой получают прибыль), отличным от рисков и получаемых прибылей по другим товарам (работам, услугам) или однородным группам товаров (работ, услуг).

Так, если организация выпускает несколько видов продукции и рентабельность продаж одной из них существенно ниже (выше) других, то более детальную информацию по этой продукции целесообразно выделить в отдельный операционный сегмент.

Если организация производит несколько видов товаров (выполняет многие виды работ, оказывает много видов услуг), то информацию можно раскрывать по однородным группам товаров (работ, услуг).

К факторам, которые учитываются при объединении отдельных видов товаров (работ, услуг) в однородную группу, относятся:

- назначение товаров;
- процесс их производства (выполнения работ, оказания услуг);
- потребители (покупатели) товаров (работ, услуг);
- методы продажи товаров и распространения услуг;
- системы управления деятельностью организации.

Географический сегмент — информация, раскрывающая часть деятельности организации по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) в определенном географическом регионе деятельности организации, которая подвержена рискам (или от которой получают прибыль), отличным от рисков и получаемых прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации.

К факторам, которые учитываются при объединении отдельных видов товаров (работ, услуг) в однородную группу, в этом случае относятся:

- сходство условий деятельности, определяющих экономические и политические системы государств, на территории которых ведется деятельность организации;
- наличие устойчивых связей в деятельности, осуществляемой в различных географических регионах;
- сходства деятельности;
- наличие рисков, присущих деятельности организации в определенном географическом регионе;
- общность правил валютного контроля;
- сходство валютного риска, связанного с деятельностью организации в определенном географическом регионе.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Сбор информации по географическому сегменту может осуществляться по определенному государству (нескольким государствам) и по определенному региону (регионам Российской Федерации).

Кроме того, информация по географическим сегментам может выделяться:

а) по местам расположения активов организации (ведения деятельности);

б) по местам расположения рынков сбыта — потребителей (покупателей) товаров (работ, услуг).

Информация по отдельному операционному или географическому сегменту, подлежащая обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности или в сводной бухгалтерской отчетности, называется **отчетным сегментом**.

Сегмент (операционный или географический) считается отчетным, если значительная величина его выручки получена от продаж внешним покупателям и выполняется одно из следующих условий:

1) выручка от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации составляет не менее 10% общей суммы выручки (внешней и внутренней) всех сегментов;

2) финансовый результат деятельности данного сегмента (прибыль или убыток) составляет не менее 10% суммарной прибыли или суммарного убытка всех сегментов (в зависимости от того, какая величина больше в абсолютном значении);

3) активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Согласно п. 9 ПБУ 12/2000 на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности, должно приходиться не менее 75% выручки организации. В противном случае следует выделить дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют они условиям, перечисленным выше, или нет.

Более того, отчетный сегмент, выделенный в предшествующем периоде, должен выделяться и в отчетном периоде независимо от того, удовлетворяет он условиям, предусмотренным п. 9 ПБУ 12/2000, или нет.

Перечень отчетных сегментов устанавливается организацией, на которую возложено составление сводной бухгалтерской отчетности, самостоятельно. При этом принимаются во внимание риски (общеекономические, валютные, кредитные, ценовые, политические), которым может быть подвержена деятельность организации. Вместе с тем оценка этих рисков не предполагает точное их количественное измерение и выражение.

19.2. Порядок раскрытия информации по отчетным сегментам

Раскрытие информации по отчетным сегментам осуществляется посредством представления перечня показателей, при этом выделяется первичная и вторичная информация по сегментам.

Первичная (более важная для пользователей) и вторичная (менее важная) информация по отчетным сегментам выделяется исходя из преобладающих источников и характера имеющихся рисков и полученных прибылей. Преобладающие источники и характер рисков и прибылей определяются на основе организационной и управленческой структур организации, а также системы внутренней отчетности.

Если риски и прибыли определяются главным образом различиями в производимых товарах (работах, услугах), то первичной признается информация по операционным сегментам, а вторичной — по географическим.

Например, если бóльший разброс в уровнях рентабельности продаж (в сравнении с общим уровнем в целом по организации) наблюдается по видам продукции, чем по географическим регионам, то первичной признается информация по операционным сегментам, а вторичной — по географическим.

Если риски и прибыли определяются главным образом различиями в географических регионах, то первичной признается раскрытие информации по географическим сегментам, а вторичной — по операционным сегментам.

Если риски и прибыли определяются в равной мере различиями в производимых товарах (работах, услугах) и различиями в географических регионах, то первичной считается информация по операционным сегментам, а вторичной — по географическим.

Если организационная и управленческая структуры организации, а также система внутренней отчетности не основываются ни на производимых товарах (работах, услугах), ни на географических регионах деятельности, то первичная и вторичная информации по отчетным сегментам выделяется на основе решения руководителя организации.

Раскрытие первичной информации осуществляется посредством представления определенного перечня показателей по отчетным сегментам (операционным или географическим). К таким показателям относятся:

- общая величина выручки, в том числе полученной от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами;
- финансовый результат (прибыль или убыток);
- общая балансовая величина активов;
- общая величина обязательств;
- общая величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы;
- общая величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
- совокупная доля в чистой прибыли (убытке) зависимых и дочерних обществ, совместной деятельности, а также общая ве-

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

личина вложений в эти зависимые общества и совместную деятельность.

Информация о выручке (доходах) сегмента — это информация о выручке от продажи определенных товаров, выполнения работ, оказания услуг или от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, а также части общей выручки организации, которая обоснованно приходится на данный сегмент (в том числе от продаж внешним покупателям или от операций с другими сегментами этой же организации).

Выручкой (доходами) отчетного сегмента не являются:

- проценты и дивиденды, кроме случаев, когда такие доходы являются предметом деятельности отчетного сегмента;
- доходы от продажи финансовых вложений, кроме случаев, когда финансовые вложения являются предметом деятельности отчетного сегмента;
- чрезвычайные доходы.

Информация о выручке (доходах) отчетного сегмента от операций с другими сегментами оценивается на основе фактически применяемых организацией цен. Порядок ценообразования в этом случае подлежит раскрытию в бухгалтерской отчетности организации.

Информация о расходах сегмента — это информация о расходах по производству определенных товаров, выполнению работ, оказанию услуг или по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, а также о части общих расходов организации, которые обоснованно приходятся на данный сегмент.

Расходами отчетного сегмента не являются:

- проценты, кроме случаев, когда предметом деятельности отчетного сегмента является получение доходов от финансовой деятельности;
- расходы, связанные с продажей финансовых вложений, кроме случаев, когда финансовые вложения являются предметом деятельности отчетного сегмента;
- налог на прибыль;
- общехозяйственные расходы и прочие расходы, относящиеся к организации в целом;
- чрезвычайные расходы.

Информация о финансовом результате сегмента — это данные о разнице между выручкой (доходами) и расходами сегмента. Финансовый результат отчетного сегмента для представления в сводной бухгалтерской отчетности рассчитывается до поправок на долю меньшинства.

Информация об активах сегмента включает данные об активах, которые используются для производства определенных товаров,

выполнения работ, оказания услуг или для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации.

Информация об обязательствах сегмента представляет собой информацию об обязательствах, возникающих при производстве и продаже определенных товаров, выполнении определенных работ, оказании определенных услуг или при производстве и продаже продукции (товаров), выполнении работ, оказании услуг в определенном географическом регионе деятельности организации. В обязательства отчетного сегмента не включается задолженность по налогу на прибыль.

При определении доходов, расходов, активов и обязательств отчетного сегмента в расчет принимаются только те данные, которые непосредственно относятся к отчетному сегменту либо могут быть отнесены к нему путем обоснованного распределения.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по *операционным* сегментам, то вторичная информация по каждому географическому сегменту в бухгалтерской отчетности представляется следующими показателями:

- выручка от продажи внешним покупателям по географическим регионам, выделенным по месторасположению рынков сбыта, для каждого географического сегмента, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов отчетного сегмента по местам расположения активов — для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по местам расположения активов — для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% активов всех географических сегментов.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по *географическим сегментам*, то вторичная информация по каждому операционному сегменту, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации либо величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех операционных сегментов, раскрывается в бухгалтерской отчетности такими показателями, как:

- выручка от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по географическим сегментам, выделенным исходя из месторасположения активов, отличным от месторасположения рынков сбыта, то в дополнение к показателям, указанным выше, по каждому географическому сегменту, выделенному исходя из мест расположения рынков сбыта и выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям, раскрывается величина выручки от продажи внешним покупателям.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по географическим сегментам, выделенным исходя из месторасположения рынков сбыта, отличным от расположения активов, то в дополнение к уже рассмотренным показателям по каждому географическому сегменту, выделенному исходя из месторасположения активов и выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям либо величина активов которого составляет не менее 10% величины всех активов организации, в бухгалтерской отчетности раскрываются следующие показатели:

- балансовая величина активов сегмента, выделенного исходя из месторасположения активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

Активы, используемые совместно в двух и более отчетных сегментах, распределяются между этими сегментами в случае, когда распределяются соответствующие доходы и расходы. Способ распределения между отчетными сегментами доходов, расходов, активов и обязательств зависит от характера объектов учета, видов деятельности организации, степени обособленности отчетных сегментов. Например, общепроизводственные расходы могут распределяться между видами продукции пропорционально выручке, прямым затратам, заработной плате производственных рабочих и т.п. Организация должна последовательно применять избранные способы распределения показателей между отчетными сегментами.

Помимо первичной информации для каждого вида сегментов обозначен перечень показателей вторичной информации. Для *географического сегмента*:

- выручка от продажи внешним покупателям по географическим регионам, выделенным по месторасположению рынков сбыта;
- балансовая величина активов по месторасположению активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по месторасположению активов.

При этом доля каждого отчетного сегмента должна составлять не менее 10% вышеуказанных показателей всех географических сегментов.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

По *операционному сегменту* в перечень показателей вторичной информации входят:

- выручка от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

Данные показатели приводятся по каждому операционному сегменту, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации, либо величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех операционных сегментов.

Информация по отчетным сегментам должна подготавливаться в соответствии с учетной политикой организации.

При составлении сводной бухгалтерской отчетности учетная политика в отношении информации по отчетному сегменту устанавливается организацией, на которую возложено составление сводной бухгалтерской отчетности. Изменения в учетной политике, существенно влияющие на оценку и принятие решений пользователей информации по отчетным сегментам (перечень отчетных сегментов, способы распределения между ними доходов и расходов и т.п.), а также причины этих изменений и оценка последствий их в денежном выражении подлежат обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности.

При изменении учетной политики информация по отчетным сегментам за предыдущие отчетные периоды должна быть приведена в соответствие с учетной политикой отчетного года.

Основные термины и понятия

Активы сегмента — активы, которые используются для производства определенных товаров, выполнения работ, оказания услуг или для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации.

Выручка (доходы) сегмента — выручка от продажи определенных товаров, от выполнения работ, оказания услуг или от продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) в определенном географическом регионе деятельности организации, а также часть общей выручки организации, которая обоснованно приходится на данный сегмент (в том числе от продаж внешним покупателям или от операций с другими сегментами этой же организации).

Географический сегмент — сегмент, информация по которому раскрывает часть деятельности организации по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) в определенном географическом регионе, которая подвержена рискам или от которой получают прибыли, отличным от рисков и получения прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации.

Обязательства сегмента возникают при производстве и продаже определенных товаров, выполнении определенных работ, оказании определенных услуг или при производстве и продаже продукции (товаров), выполнении работ, оказании услуг в определенном географическом регионе деятельности организации. В обязательства отчетного сегмента не включается задолженность по налогу на прибыль.

Операционный сегмент — сегмент, информация по которому раскрывает часть деятельности организации по производству определенного товара (выполнению работы, оказанию услуги) или однородных групп товаров (работ, услуг), подверженной рискам или от которой получают прибыль, отличные от рисков и прибылей по другим товарам (работам, услугам) или однородным группам товаров (работ, услуг).

Отчетный сегмент — отдельный операционный или географический сегмент, информация по которому подлежит обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности или в сводной бухгалтерской отчетности.

Первичной (наиболее важной для потребителя) по операционным сегментам признается информация, если риски и прибыли определяются главным образом различиями в производимых товарах (работах, услугах) либо если риски и прибыли определяются в равной мере различиями в производимых товарах (работах, услугах).

Первичной (наиболее важной для потребителя) по географическим сегментам признается информация, если риски и прибыли определяются главным образом различиями в географических регионах. В этом случае информация по операционным сегментам считается вторичной (менее важной для потребителя).

Расходы сегмента — расходы по производству определенных товаров (выполнению работ, оказанию услуг) или по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) в определенном географическом регионе деятельности организации, а также часть общих расходов организации, которые обоснованно приходятся на данный сегмент.

Сегмент — часть деятельности организации в определенном разрезе (по видам продукции, географическим регионам и т.п.).

Финансовый результат сегмента — разница между выручкой (доходами) и расходами сегмента. Финансовый результат отчетного сегмента для представления в сводной бухгалтерской отчетности рассчитывается до поправок на долю меньшинства.



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Тесты

Приложения



Анализ финансового состояния является неотъемлемой частью бухгалтерского учета и интерпретации финансовой отчетности. Модули финансового анализа в том или ином виде входят в любую корпоративную информационную систему (КИС) и во многие бухгалтерские системы, ориентированные на средние и крупные предприятия. В настоящем разделе рассматриваются основные программы, рассчитанные на анализ финансового состояния по внешним данным, получаемым пользователем на бумаге или в промежуточном формате как текстовый файл. Как показывает практика, именно такие системы наиболее часто используются при подготовке финансового заключения.

Однако существуют препятствия на пути внедрения этих систем.

Причин тому довольно много. Кроме того очевидного факта, что КИСы установлены лишь на немногих предприятиях, есть ряд дополнительных факторов, ограничивающих использование встроенных систем финансового анализа.

1. Анализ часто проводится специалистами, не имеющими доступа к внутренней бухгалтерии предприятия (например, экспертами в банке или сотрудниками консалтинговой компании).

2. Встроенные аналитические инструменты, наоборот, зачастую ориентированы только на внутреннего пользователя и при подготовке финансового заключения для инвесторов оказываются неудобными или вообще неприменимыми.

3. При передаче документов между компаниями электронная форма представления часто оказывается неприемлемой (нужны оригиналы подписей, печатей и т.п.).

Ниже дается обзор основных программ, ориентированных на внешний финансовый анализ организации. Выбранная группа — это программы, рассчитывающие наборы финансовых показателей на основе данных открытой отчетности (баланс, отчет о финансовых результатах, иногда — приложение к балансу и отчет о движении денежных средств) и предоставляющие средства для анализа таких показателей. К их числу относятся программы:

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

АНАЛИТИК, АФСП. АДН. 1С:АФС (ИНЭК)¹;

Audit Expert (Про-Инвест-Консалтинг);

Альт-Финансы (Альт);

ОЛИМП:ФинЭксперт (Росэкспертиза);

Корпоративный финансовый анализ (Т-Consult);

Мастер финансов (Консультационная группа «Воронов и Максимов»);

АБФИ-предприятие (Вестона);

Analyser-Финансы (ProAct);

МаркетингМикс.

Общими функциями, которыми обеспечивают все системы, являются:

- ввод данных за несколько кварталов или лет;
- загрузка данных из систем бухгалтерского учета;
- расчет наборов из 30—100 финансовых показателей;
- преобразование баланса и сведение его к упрощенному, агрегированному виду;
- применение различных методов анализа динамики финансовых показателей;
- использование графиков и диаграмм.

Рассмотрим коротко каждую из названных программ, отметим их положительные стороны и недостатки.

Аналитик, АФСП, АДП, 1С:АФС

Разработчик — фирма «ИНЭК». Демоверсии и информация о программах могут быть получены на сайте разработчика.

Модификации системы: АФСП — другой продукт ИНЭК, построенный так же, как и Аналитик, но содержащий только анализ финансового состояния; 1С:АФС — вариант программы АФСП, распространяемый фирмой «1С» и имеющий жесткую привязку к 1С:Бухгалтерии; АДП — производственно-финансовый анализ состояния предприятия.

Аналитик представляет собой смешанный программный продукт, рассчитанный как на анализ текущего финансового состояния, так и на инвестиционный анализ. Это старейшая программа финансового анализа. Она выпускается примерно с 1991 г., имеет несколько тысяч пользователей, рекомендована Управлением по банкротству и т.д. С точки зрения финансового анализа это наиболее сильная система, в первую очередь по методическому наполнению.

Отдельно надо упомянуть о программе «*АФСII-Professional*». Если обычная версия АФСП работает как усеченный вариант Аналитика, без инвестиционного анализа, то профессиональная версия использует для анализа не данные внешней отчетности, а данные внутренних счетов баланса. Соответственно и анализ там несколько

¹ В скобках указаны разработчики программ.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

другой. Применимость такой системы без встраивания внутрь бухгалтерии несколько сомнительна (слишком много данных надо вносить), но наличие такой версии довольно интересно. Еще один пример такой системы — программа «*Экономический анализ*» фирмы «Скип» (в обзор она не вошла, поскольку ориентирована на внутренний анализ).

Audit Expert

Разработчик — компания «Про-Инвест-Консалтинг». Демоверсия и информация о программе могут быть получены на сайте разработчика.

Модификации системы Audit Expert Professional — версия для работы с группой взаимосвязанных предприятий — ранжированием и консолидированным балансом.

Audit Expert — самая молодая из всех систем. Она появилась на рынке в конце 1997 г. Построена программа в традициях Про-Инвест-Консалтинг как инструмент, а не набор методик. Вся аналитическая часть не входит в центральную часть программы, а описывается на встроенном языке скриптов. Это позволило разработчикам быстро выпустить модификации для всех стран СНГ, а пользователю дает возможность строить довольно изощренные наборы аналитических показателей. Однако при этом процесс анализа сводится к чисто вычислительным действиям. Свойственные другим программам рейтинги кредитоспособности и другие подобные показатели, предполагающие определение места предприятия в некой иерархии, реализованы слабо. По существу, возможность посчитать любой рейтинг есть, но вот возможности интерпретации результатов ограничены.

К достоинствам программы относятся:

- широкие возможности настройки системы, которые практически не отстают от возможностей электронной таблицы-формулы, произвольное оформление и т.д.;
- удобный интерфейс — любой график или таблица выводятся одним-двумя щелчками мыши;
- возможность переоценки финансовых показателей. Введенный баланс может подвергаться переоценке перед расчетом показателей.

Существенным недостатком программы является отсутствие методик, хотя с 2001 г. продукт значительно продвинулся в этом направлении.

Альт-Финансы

Разработчик — компания «Альт». Демоверсия и информация о программе могут быть получены на сайте разработчика.

Программа реализована в форме шаблона для Excel. В состав шаблона входит лист с таблицами исходных данных и результатов и

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

около десяти листов с графиками. Набор финансовых показателей вполне достаточен и сделан на хорошем уровне. Никаких специальных сервисных средств нет.

Безусловными достоинствами программы являются:

- использование преимуществ Excel. Естественно, программа, построенная на Excel, получает все возможности этой электронной таблицы. Структура данных при работе с балансом и финансовыми показателями достаточно проста, поэтому дописывать собственную аналитику несложно;
- полный перевод на английский язык. Альт-Финансы — единственная программа, которая может полностью переводить все свои таблицы на английский. Для сравнения, Аналитик переводит только две таблицы из нескольких десятков, а Audit Expert — только стандартные отчеты (около 60%), исходные же таблицы переводит только Альт-Финансы.

В то же время в программе отсутствует дефлятор, хотя, как известно, для анализа динамики показателей, если только они не выражены в относительных единицах, нужно исключить влияние инфляции. Это может быть приведение к стабильной валюте или использование других дефляторов.

ОЛИМП:ФинЭксперт

Разработчик программы — компания «Росэкспертиза». Сайта нет.

Кратко, по впечатлению просмотра демоверсии можно сказать следующее: это шаблон для Excel примерно такого же уровня, как и Альт-Инвест. Есть нечто, напоминающее финансовое заключение в Аналитике.

Корпоративный финансовый анализ

Разработчик — фирма «Т-Consult». Демоверсии и информация о программе могут быть получены на сайте разработчика.

Программа пока слишком молодая и несовершенная, но некоторые идеи уже сейчас выглядят продуманно реализованными и привлекательными. Самая удачная — возможность отсеивать при анализе несущественные строки финансовых отчетов, задавая «порог чувствительности» в процентах от валюты баланса или других подобных величин. Из привлекательных возможностей — экспорт отчетов не только в текстовый формат и базы данных, но и в графические файлы (bmp и wmf).

Мастер финансов

Разработчик — Консультационная группа «Воронов и Максимов». Демоверсия и информация о программе могут быть получены на сайте разработчика.

Программа реализована в форме шаблона для Excel. В состав шаблона входит лист с таблицами исходных данных и результатов и

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

около десятка листов с графиками. Являясь одной из ветвей развития программы Альт-Финансы, она имеет с ней много общего. Основные отличия — более аккуратный дизайн форм, намного больше опций, а значит — красивые, аккуратные отчеты, что немаловажно при общении с инвестором. Использование многих опций оборачивается определенными недостатками: в программе легко заблудиться.

Положительным моментом является приближенность интерфейса к стилю настоящих программ, поскольку любая реализация программы на Excel носит отпечаток неправильно выбранного инструмента. Электронная таблица — не самая удачная среда для разработки крупных приложений. Но авторам Мастера финансов удалось избавиться от многих потенциальных проблем и сделать свой шаблон похожим на настоящую программу.

Поэтому явных претензий к программе не возникает, хотя интерфейс Excel все же дает о себе знать, и работать в таком формате с результатами анализа не слишком удобно.

АБФИ-предприятие

Разработчик — компания «Вестона». Демоверсии и информация о программах могут быть получены на сайте разработчика.

Модификациями системы являются:

- АБФИ-банк — финансовый анализ банков, реализован на той же платформе;
- АБФИ-страховая компания — то же самое для страховых компаний.

АБФИ (расшифровывается как «Анализ банковской финансовой информации») изначально была создана как система финансового анализа для банков. В основе системы лежит программная среда, обеспечивающая наборы процедур отображения данных и предоставляющая язык описания методик. И язык, и служебные процедуры развиты очень хорошо и все упомянутые модификации представляют собой программы, написанные в этой специализированной среде.

Достоинствами программы служат следующие моменты:

- реализация АБФИ-предприятия может быть названа самой основательной методической разработкой из всех программ ее класса. Используемые показатели имеют достаточно сложную структуру, но хорошо проработаны для различных отраслей и выглядят вполне логично. Это одна из сильных сторон системы;
- другой ее особенностью является та платформа, на которой написана методика анализа. Пользователь получает те же возможности создания собственных модулей, что и разработчики. В большей или меньшей степени это делают и другие программы, но в АБФИ внутренний язык сделан наиболее удачно.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Он мощнее, чем средства настройки Audit Expert или Аналитика и лучше приспособлен для анализа, чем Excel Visual Basic, доступный в Альт-Финансы или Мастере финансов.

В то же время универсальность платформы имеет и недостатки. Как правило, чем универсальнее система, тем дальше она уходит в своем интерфейсе от главного назначения. Поэтому работать с ней неудобно. И даже мощная методика, реализованная в АБФИ, оставляет менее яркое впечатление, чем более простая, но жестко «влитая» в интерфейс методика Аналитика.

Учитывая все сказанное, АБФИ-предприятие можно рекомендовать в тех случаях, когда принципиальное значение играет правильно поставленная методика анализа, например, при необходимости проводить ранжирование многих предприятий (внутри холдинга или при отборе предприятий для финансирования банком). Для этих ситуаций, особенно учитывая грамотное технологическое решение, АБФИ подходит очень хорошо. При простом анализе отдельного предприятия, и по подходам к работе, и по возможностям программа занимает позицию где-то между Аналитиком и Audit Expert.

Analyser-Финансы

Разработчик — консалтинговая группа «ProAct». Демоверсия и информация о программе могут быть получены на сайте разработчика.

В целом идея программы сводится к тому, чтобы максимально детализированно отобразить исходные данные и все возможные финансовые показатели. Эта цель, несомненно, достигнута.

К сожалению, при таком обилии данных для анализа хороших инструментов для работы с ними нет. Нельзя даже выделить и скопировать в буфер часть таблицы, не говоря уже о сложных графических функциях, настраиваемых отчетах и т.п. Поэтому серьезным аналитическим инструментом программу считать нельзя. Скорее это именно максимально полный набор отчетов с возможностью быстрого переключения между ними и удобным инструментарием настройки.

МаркетингМикс

МаркетингМикс — это универсальный инструмент для разработки маркетингового плана. В состав продукта входят несколько основных компонентов: набор шаблонов для подготовки основного документа и расчета его отдельных блоков, набор методических материалов и информация о других программных продуктах, присутствующих на рынке.

Комплект шаблонов, выполненных в формате MS Office 97/2000/XP, позволяет разработать полный маркетинговый план и провести расчет таких важных его элементов, как:

- анализ конкурентных преимуществ компании;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- SWOT-анализ;
- анализ Рост / Доля рынка (матрица BCG);
- анализ рыночной привлекательности (матрица GE);
- маркетинговый бюджет.

Профессиональная версия содержит также инструментарий прогнозирования и оперативного управления реализацией маркетинговых стратегий.

Все шаблоны автоматически подстраиваются под условия компании, а открытая реализация позволяет легко дополнять стандартные возможности собственными элементами или даже использовать шаблоны как компоненты в своих документах и методиках.

Программа существует в двух модификациях — стандартная и профессиональная.

Стандартная версия содержит компоненты, необходимые для разработки маркетингового плана: шаблоны, инструменты для построения аналитических матриц, методические материалы. Она ориентирована на решение простых задач по организации маркетингового планирования в компании.

Профессиональная версия включает значительно более мощный инструментарий маркетингового анализа. В ее состав кроме стандартного набора входит модуль прогнозирования, а также средства для оперативного мониторинга маркетинговой деятельности и оценки эффективности шагов, направленных на достижение поставленных задач, факторный анализ.



ТЕСТЫ

К разделу I «Задачи и направления анализа финансовой отчетности в условиях подготовки к переходу на МСФО»

1. **Метод экономического анализа представляет собой совокупность:**
 - а) способов воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс;
 - б) конкретных приемов для достижения поставленной цели в конкретных условиях;
 - в) приемов, подходов, способов изучения хозяйственных процессов в их динамике и статике.*
2. **Основной задачей экономического анализа является:**
 - а) определение величины и оптимального состава активов предприятия;
 - б) раскрытие и изучение причин (факторов) изменения характеристик, входящих в систему экономических показателей;*
 - в) обеспечение руководства предприятия информацией о том, каковы обобщенные результаты бизнеса, состоящего из неограниченного числа юридических лиц и структурных подразделений.
3. **Рассчитайте зарплатоемкость продукции при условии, что численность производственных рабочих равна 120 чел., средняя заработная плата одного работника 600 руб., объем выручки — 360 тыс. руб.:**
 - а) 5 руб. на чел.;
 - б) 0,5 руб. на 1 руб. выручки;*
 - в) 6 тыс. руб. выручки на человека.
4. **Сравнительный анализ является составной частью следующих видов инструментария финансовой диагностики:**
 - а) горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности;*
 - б) формирования совокупности финансовых коэффициентов;
 - в) мониторинга деятельности организации.
5. **Задачей SWOT-анализа является:**
 - а) выявление сильных и слабых сторон деятельности организации;
 - б) разработка рекомендаций по основным направлениям улучшения деятельности предприятия;*
 - в) анализ финансовых коэффициентов.
6. **Показатели относительной экономии ресурсов используются для:**
 - а) оценки величины прибыли;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) оценки качества показателей прибыли;
- в) оценки ресурсосбережения.*

7. Наиболее рациональным соотношением темпов роста является:

- а) рационального соотношения не существует;
- б) объем продаж > общих переменных затрат > общих постоянных затрат;*
- в) общие переменные затраты > общих постоянных затрат > объема продаж.

8. Укажите интенсивные факторы развития производства:

- а) совершенствование качественных характеристик использования ресурсов;*
- б) увеличение количества использованных ресурсов;
- в) увеличение количества использованных ресурсов.

9. Укажите экстенсивные факторы развития производства:

- а) увеличение количества использованных ресурсов, увеличение времени использования ресурсов;*
- б) увеличение количества использованных ресурсов;
- в) совершенствование качественных характеристик использования ресурсов.

10. Качественными показателями использования ресурсов являются:

- а) фондоотдача;*
- б) среднегодовая стоимость основных фондов;
- в) численность работающих.

11. Показатели экстенсивного использования основных средств:

- а) отражают уровень использования основных средств;*
- б) отражают уровень их использования по мощности.

12. Рассчитать темпы прироста продукции (в %) за счет экстенсивных и интенсивных факторов, связанных с материальными ресурсами, используя следующие данные: прирост материальных затрат — 4,2%, прирост объема продукции — 3,8%:

- а) 110,5 — интенсивные, 10,5% — экстенсивные;
- б) 110,5 — экстенсивные, 10,5% — интенсивные;*
- в) 4,2 — экстенсивные, 0,4% — интенсивные.

13. Структура финансового результата может быть проанализирована с использованием:

- а) сравнительного анализа показателей финансовой отчетности;
- б) вертикального метода анализа финансовой отчетности.*

14. Горизонтальный метод финансового анализа — это:

- а) сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;*
- б) определение структуры итоговых финансовых показателей;
- в) определение основной тенденции изменения динамики показателей.

15. Оценка динамики финансовых показателей проводится с помощью:

- а) горизонтального анализа;*
- б) вертикального анализа;
- в) финансовых коэффициентов.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

16. Прогнозирование динамики показателей финансовых отчетов осуществляется с помощью:

- а) трендового анализа;*
- б) вертикального анализа;
- в) корреляционного анализа.

17. Цепной индекс:

- а) характеризует изменение показателя данного периода по сравнению с показателем предыдущего периода;*
- б) отражает изменение показателя данного периода по сравнению с показателем периода, принятого за базу для сравнения;
- в) равен произведению базисных индексов.

18. При использовании интегрального метода:

- а) последовательность подстановок имеет основное значение;
- б) ошибка вычислений (неразложимый остаток) распределяется между факторами поровну;*
- в) большая часть неразложимого остатка приходится на последний качественный фактор.

19. Использование модифицированного метода цепных подстановок предполагает для определения величины количественного фактора умножение:

- а) прироста величины количественного фактора на базовую величину качественного фактора;*
- б) прироста величины количественного фактора на отчетную величину качественного фактора;
- в) прироста величины качественного фактора на базовую величину количественного фактора.

20. При использовании метода цепных подстановок:

- а) на первом этапе оценивается влияние количественных факторов, характеризующих влияние экстенсивности развития;*
- б) на втором этапе оценивается влияние количественных факторов, характеризующих влияние интенсивности развития;
- в) на третьем этапе оценивается влияние качественных факторов, характеризующих влияние экстенсивности развития.

21. Для оценки влияния факторов используются методы:

- а) горизонтального анализа;
- б) вертикального анализа;
- в) метод цепных подстановок.*

К разделу II

«Индивидуальная финансовая отчетность организаций»

22. Абсолютная устойчивость финансового состояния организации определяется:

- а) наличием показателей, характеризующих степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования;
- б) превышением запасов, сформированных за счет собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности;*

Вернуться в [каталог учебников](#)

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

в) финансовым состоянием предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования.

23. Анализ имущественного состояния хозяйствующего субъекта:

а) оценка стоимости его активов, изучение структуры имущества и ее динамики;*

б) оценка структуры пассивов, соотношения собственных и заемных средств, вложенных в имущество;

в) соотношение стоимости активов и структуры пассивов организации.

24. К внеоборотным активам организации относятся:

а) доходные вложения в материальные ценности;*

б) дебиторская задолженность;

в) стоимость незавершенного производства.

25. Первоначальная стоимость основных средств, приобретаемых за плату, равна:

а) сумме фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление;*

б) стоимости воспроизводства основных фондов в новых экономических и технических условиях;

в) балансовой стоимости за вычетом износа.

26. Долгосрочная платежеспособность организаций характеризуется:

а) отношением собственного капитала к заемному;

б) отношением заемного капитала к собственному, или коэффициентом финансового рычага (финансовой активности, финансового левериджа);*

в) отношением собственного капитала к валюте баланса, или коэффициентом финансовой независимости.

27. К источникам формирования запасов относятся:

а) собственные оборотные средства;

б) собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат;

в) краткосрочные заемные средства;

г) все перечисленное.*

28. Коэффициент абсолютной ликвидности:

а) отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам;

б) отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов;*

в) частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств организаций.

29. Ликвидность баланса отражает:

а) состояние имущества и обязательств, при котором предприятие подлежит ликвидации;

б) способность организации покрывать обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств;*

в) период уплаты платежеспособности организации.

30. Коэффициент обновления основных фондов — это:

- а) отношение суммы износа к первоначальной (балансовой) стоимости основных средств;
- б) отношение стоимости основных фондов, выбывших за данный период, к их стоимости на начало периода;
- в) частное от деления стоимости введенных в данном периоде основных фондов на стоимость основных фондов в конце анализируемого периода.*

31. Оборотные средства (текущие активы) — это:

- а) часть имущества организации, используемая в качестве средств труда, которая не теряет своей материально-вещественной формы, функционирует в течение длительного времени (нескольких производственных циклов) и переносит свою стоимость на создаваемую продукцию постепенно в виде амортизационных отчислений;
- б) средства, авансируемые организацией в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие производственный процесс, все текущие операции в течение каждого цикла;*
- в) количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом за определенный период.

32. Эффективность использования оборотных активов характеризуется:

- а) рентабельностью оборотных активов;*
- б) структурой оборотных средств;
- в) структурой капитала.

33. Производственно-коммерческий цикл — период времени, в течение которого:

- а) сырье и материалы находятся на складе перед передачей в производство;
- б) оборотные средства совершают полный кругооборот, начиная с момента поступления материалов на склад до момента поступления денег за реализованную продукцию;*
- в) материалы поступили на склад до момента отгрузки покупателю продукции, которая была изготовлена из данных материалов; готовая продукция находится на складе перед реализацией.

34. Показатель чистого оборотного капитала определяется как разность:

- а) между текущими оборотными активами (за минусом суммы задолженности участников по взносам в УК) и текущими пассивами, включающими краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность, задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов, резервы предстоящих платежей и прочие краткосрочные обязательства;*
- б) разность между активами и обязательствами организации;
- в) разность между собственным капиталом и внеоборотными активами организации.

35. Собственные оборотные средства определяются по данным баланса как разность между:

- а) наиболее ликвидными и быстро реализуемыми активами и наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) долгосрочными пассивами (собственным капиталом, долгосрочными обязательствами, доходами будущих периодов) и внеоборотными активами;*
- в) разность между собственным капиталом и внеоборотными активами организации.

36. Валовая продукция — это:

- а) стоимость продукции, которая не включает остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот;
- б) стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство;*
- в) стоимость незавершенного производства.

37. Доходы от обычных видов деятельности:

- а) поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшей эксплуатации активов;
- б) доходы, получаемые организацией от предоставления за плату услуг, которые не являются предметом деятельности организации;
- в) выручка от продажи продукции и товаров, поступления оплат за выполненные работы, оказанные услуги.*

38. Оптовые цены изготовителя:

- а) цены, уровень которых занижен в сравнении со сложившимся рыночным уровнем;
- б) компенсируют затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию продукции и обеспечивают планируемую предприятием прибыль, включают косвенные налоги — акциз и налог на добавленную стоимость;*
- в) цены, формирующиеся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования.

39. «Директ-кост» — система формирования себестоимости, при которой:

- а) все затраты характеризуют в денежном выражении объем вещественных и финансовых ресурсов, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, которые трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг);
- б) все переменные производственные затраты относятся к затратам на продукт, а все постоянные производственные затраты рассматриваются как затраты отчетного периода (периодические);*
- в) текущие затраты, которые не поддаются инвентаризации, относятся к периоду, а не к определенному объему производства и связаны с получением в течение периода услуг.

40. Нормальная производственная мощность — это:

- а) теоретическая мощность за вычетом технологических и социальных перерывов рабочего времени, предусмотренных в нормативах (простой машин, оборудованная для замены инструмента, ремонта, обслуживания, перерывов для рабочих);

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) максимально возможный объем производства организации при данных реально существующих объемах производственных ресурсов;*
- в) максимально возможный выпуск продукции, которого может достичь подразделение или организация в целом, если все машины и оборудование будут функционировать в оптимальном режиме без непроизводительных потерь рабочего времени.

41. Прибыль до налогообложения — это:

- а) разность между выручкой от продажи продукции и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг);
- б) разница между выручкой и переменными расходами;
- в) разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности.*

42. Коэффициент процентного покрытия — отношение:

- а) прибыли до налогообложения к сумме процентов по долговым обязательствам;
- б) чистой прибыли к сумме процентов по долговым обязательствам; разница между выручкой и переменными расходами;
- в) экономической прибыли к сумме процентов по долговым обязательствам.*

43. Рентабельность активов (норма прибыли) — отношение:

- а) прибыли до налогообложения к суммарной стоимости активов (капитала) организации;*
- б) чистой прибыли организации к собственному капиталу компании;
- в) прибыли от реализации к выручке от реализации продукции.

44. Может ли наличие текущих финансовых обязательств стать основанием для возбуждения иска о признании предприятия банкротом?

- а) да;
- б) да, в случае превышения рекомендуемого значения норматива финансовой независимости;
- в) нет.*

45. Чистый поток денежных средств — это:

- а) разница между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств)*;
- б) совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде;
- в) денежный поток с равномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода.

46. Денежный поток по операционной деятельности:

- а) поступление и выплата денежных средств, обусловленные внешним финансированием;
- б) платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реальных и финансовых инвестиций;
- в) денежные выплаты, связанные с осуществлением операционной деятельности, для которой создана компания и которая в большинстве случаев приносит основной доход;*

47. Коэффициент достаточности чистого денежного потока — это:

- а) отношение чистого денежного потока к сумме выплат основного долга по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам предприятия, прироста запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия, дивидендов (процентов), выплаченных собственникам предприятия (акционерам, пайщикам) на вложенный;*
- б) отношение суммы поступлений денежных средств за вычетом разности сальдо денежных средств на конец и начало периода к сумме расходования денежных средств;
- в) отношении чистого денежного потока к сумме оттока денежных средств.

48. Может ли предприятие быть признано банкротом во внесудебном порядке?

- а) да;
- б) да, по решению налоговых органов;
- в) нет.*

49. Соответствует ли нормативному ограничению коэффициент текущей ликвидности, если оборотные активы — 12 000 руб., краткосрочные обязательства — 10 000 руб.:

- а) соответствует нормативному ограничению;
- б) не соответствует нормативному ограничению;*
- в) для коэффициента текущей ликвидности нет нормативного ограничения.

50. Соответствует ли нормативному ограничению коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами, если собственные оборотные средства — 6500 тыс. руб., оборотные средства — 18 000 тыс. руб.:

- а) соответствует нормативному ограничению;*
- б) не соответствует нормативному ограничению;
- в) для коэффициента обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами нет нормативного ограничения.

51. Соответствует ли нормативному ограничению коэффициент восстановления платежеспособности, если коэффициент текущей ликвидности на начало года — 1,5, коэффициент текущей ликвидности на конец года — 1,9:

- а) соответствует нормативному ограничению;*
- б) не соответствует нормативному ограничению;
- в) для коэффициента восстановления платежеспособности нет нормативного ограничения.

52. Соответствует ли нормативному ограничению коэффициент утраты платежеспособности, если коэффициент текущей ликвидности на начало года — 2,7, коэффициент текущей ликвидности на конец года — 2,1:

- а) соответствует нормативному ограничению;
- б) не соответствует нормативному ограничению;*
- в) для коэффициента утраты платежеспособности нет нормативного ограничения.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

53. Коэффициент утраты платежеспособности определяется в расчете на период:

- а) 3 месяца;*
- б) 6 месяцев;
- в) 12 месяцев.

54. Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается для предприятий, у которых:

- а) коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами соответствуют нормативным ограничениям;*
- б) коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному ограничению;
- в) либо коэффициент текущей ликвидности, либо коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, либо оба вышеназванных коэффициента не соответствуют нормативным ограничениям.

55. Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается для предприятий, у которых:

- а) коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами соответствуют нормативным ограничениям;
- б) коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному ограничению;
- в) либо коэффициент текущей ликвидности, либо коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, либо оба вышеназванных коэффициента не соответствуют нормативным ограничениям.*

56. Какие показатели рассчитываются для оценки несостоятельности предприятия по данным бухгалтерской отчетности:

- а) коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами;
- б) коэффициент автономии, коэффициент платежеспособности;
- в) коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэффициент восстановления платежеспособности, коэффициент утраты платежеспособности.*

57. Продолжительность внешнего управления не более:

- а) 24 месяцев;
- б) 18 месяцев;
- в) 12 месяцев.*

58. Внешним признаком банкротства предприятия является его неспособность удовлетворить требования кредиторов:

- а) в течение года со дня наступления срока исполнения обязательств;
- б) в течение шести месяцев со дня наступления срока исполнения обязательств;
- в) в течение трех месяцев со дня наступления срока исполнения обязательств.*

59. Санация является:

- а) ликвидационной процедурой;
- б) досудебной процедурой;
- в) мировым соглашением.*

60. Согласно Федеральному закону № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» требования по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды удовлетворяются:

- а) в пятую очередь;
- б) во вторую очередь;*
- в) в четвертую очередь.

61. Согласно названному Закону «О несостоятельности (банкротстве)» требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются:

- а) в первую очередь;
- б) в третью очередь;
- в) в пятую очередь.*

62. В отчетном году текущая ликвидность составила: на начало года — 2,2, на конец года — 1,6. Сможет ли в ближайшее время предприятие восстановить свою платежеспособность?

- а) сможет;*
- б) не сможет;
- в) невозможно установить;

63. Какое значение коэффициента восстановления платежеспособности является оптимальным:

- а) $K = 1$;
- б) $1 \leq K$;*
- в) $K < 1$.

64. Оборотные активы компании равны 5000 тыс. руб., краткосрочные обязательства 4000 тыс. руб. При этом коэффициент текущей ликвидности:

- а) больше нормативного значения;
- б) меньше нормативного значения;*
- в) равен нормативному значению.

65. Внешним признаком проявления банкротства организации является ее неспособность удовлетворить требования кредиторов:

- а) в течение трех месяцев со дня наступления срока исполнения обязательства;*
- б) в течение шести месяцев со дня наступления срока исполнения обязательства;
- в) в течение года со дня наступления срока исполнения обязательства.

66. Для реализации инвестиционного проекта требуется вложить 1 млн руб. Ежегодный ожидаемый чистый денежный поток — 250 тыс. руб., ежегодный ожидаемый объем продукции — 1,5 млн руб. Определите срок окупаемости средств:

- а) 0,67 лет;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) 4 года;*
- в) 0,25 лет.

67. Инвестиционные вложения считаются приемлемыми, когда:

- а) чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю;
- б) чистая текущая стоимость инвестиций отрицательна;
- в) чистая текущая стоимость инвестиций положительна.*

68. Чистая приведенная стоимость проекта представляет собой:

- а) разность между дисконтированными притоками и оттоками денежных средств от реализации проекта;*
- б) рыночную оценку стоимости проекта;
- в) расчетную величину расходов на осуществление проекта;
- г) стоимость проекта за минусом прибыли инвесторов.

69. Оценка инвестиционных проектов различной продолжительности проводится на основе:

- а) вычисления среднего арифметического значения продолжительности проекта;
- б) вычисления среднего геометрического значения продолжительности проекта;
- в) цепного повтора проектов в рамках общего срока их действия;*
- г) цепного повтора проектов до достижения полной окупаемости.

70. Определите величину приведенного дохода от инвестиций за два года, если в первом году получено 100 млн руб. доходов, во втором — 200 млн руб. Годовая ставка дисконта — 60%:

- а) 140,6 млн руб.;*
- б) 170 млн руб.;
- в) 139,5 млн руб.

71. Затраты на сырье и материалы относятся:

- а) к постоянным издержкам;
- б) к переменным издержкам;*
- в) оба ответа некорректны.

72. Затраты на аренду помещений относятся:

- а) к постоянным издержкам;*
- б) к переменным издержкам;
- в) оба ответа некорректны.

73. При увеличении выручки от реализации доля постоянных затрат в общей сумме затрат на реализованную продукцию при прочих равных условиях:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.*

74. Суммарные постоянные затраты — 240 000 руб. при объеме производства — 60 000 ед. Рассчитать постоянные затраты на единицу продукции при объеме производства 40 000 ед.:

- а) 160 000 руб. в сумме;
- б) 6,00 руб. на единицу;*
- в) 4,00 руб. на единицу.

75. Если фактический выход продукции ниже запланированного, какие из следующих видов затрат, как можно ожидать, будут ниже установленных в смете:

- а) общие переменные издержки;*
- б) общие постоянные издержки;
- в) переменные издержки на единицу продукции;
- г) постоянные издержки на единицу продукции.

76. Под постоянными издержками, как правило, понимаются затраты:

- а) которые постоянны на единицу выпущенной продукции;
- б) которые постоянны, даже если объем производства изменяется;*
- в) на которые не могут влиять менеджеры;
- г) на которые не влияет инфляция.

77. При увеличении объема производства продукции суммарная величина на переменных затрат:

- а) снижается;
- б) растет;*
- в) не изменяется.

78. При увеличении объема производства продукции удельная величина переменных затрат:

- а) снижается;
- б) растет;
- в) не изменяется.*

79. Нормативные прямые затраты труда исчисляются умножением:

- а) нормо-часов труда на нормативную ставку прямой оплаты труда;*
- б) количества работников на нормативную ставку прямой оплаты труда;
- в) нормо-часов труда на цену материальных затрат.

80. Нормативный коэффициент постоянных общепроизводственных расходов равен отношению:

- а) планируемого количества нормо-часов трудозатрат производственных рабочих к планируемым переменным общепроизводственным расходам;
- б) планируемых переменных общепроизводственных расходов к планируемому количеству нормо-часов трудозатрат производственных рабочих.*

81. Производственная мощность — это:

- а) теоретическая мощность за вычетом технологических и социальных перерывов рабочего времени, предусмотренных в нормативах;
- б) максимально возможный объем производства организации при данных реально существующих объемах производственных ресурсов;*
- в) среднегодовой уровень производственной мощности, необходимый для удовлетворения потребностей ожидаемых продаж.

82. Отклонение затрат основных материалов по цене равно разности:

- а) запасов материалов в незавершенном производстве и запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) закупленных материалов по фактической цене и запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену;*
- в) запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену и запасов материалов в незавершенном производстве.

83. Отклонение по использованию основных материалов равно разности:

- а) запасов материалов в незавершенном производстве и запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену;
- б) закупленных материалов по фактической цене и запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену;
- в) запасов материалов, равных произведению фактического количества материалов на нормативную цену, и запасов материалов в незавершенном производстве.*

84. Отклонение затрат по ставке оплаты труда равно разности между:

- а) произведением фактически отработанного времени на нормативную цену труда и фактической оплаты труда основных производственных рабочих;*
- б) фактической оплатой труда основных производственных рабочих и нормативным бюджетом труда;
- в) нормативным бюджетом труда и фактической оплатой труда основных производственных рабочих.

85. Отклонение по количеству затрат труда равно разности между:

- а) произведением фактически отработанного времени на нормативную цену труда и фактической оплаты труда основных производственных рабочих;
- б) фактической оплатой труда основных производственных рабочих и нормативным бюджетом труда;
- в) бюджетом труда в расчете на фактически отработанные часы и нормативным бюджетом труда.*

86. Маржинальный доход предприятия определяется как:

- а) разность между выручкой от реализации и суммой прямых материальных затрат;
- б) разность между выручкой от реализации и суммой переменных издержек;*
- в) суммой прибыли от реализации и переменных издержек.

87. При увеличении выручки от реализации доля постоянных затрат в общей сумме затрат на реализованную продукцию:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;*
- в) не изменяется.

88. Маржинальный доход равен:

- а) произведению стоимостного объема продаж и среднего коэффициента покрытия;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) цене единицы изделия за минусом удельных переменных затрат на единицу изделия;*
- в) сумме прибыли и общих постоянных затрат.

89. Себестоимость продукции снижается, если:

- а) темпы снижения депрессивных переменных расходов ниже темпов снижения пропорциональных и прогрессивных переменных затрат;
- б) темпы снижения депрессивных переменных расходов выше темпов снижения пропорциональных и прогрессивных переменных затрат;*
- в) темпы снижения депрессивных переменных расходов равны темпам снижения пропорциональных и прогрессивных переменных затрат.

90. Порог рентабельности (точка критического объема продукции) определяется отношением:

- а) постоянных затрат к переменным;
- б) постоянных затрат к маргинальному доходу на единицу продукции;*
- в) постоянных затрат к выручке от реализации продукции.

91. Высокий уровень операционного рычага обеспечивает большой темп прироста прибыли от продаж при:

- а) снижении выручки от продаж;
- б) росте выручки от продаж;*
- в) неизменности выручки от продаж.

92. Определить точку безубыточности, если переменные затраты на производство единицы изделия составляют 48 руб., цена единицы изделия — 60 руб., общая сумма условно-постоянных расходов равна 1200 руб., общая сумма переменных затрат — 14 400 руб., маргинальный доход на весь объем продукции — 3600 руб.

- а) 300 изделий;
- б) 1200 руб.;*
- в) 100 изделий.

93. Постоянные издержки — 48 тыс. руб., цена единицы продукции — 128 руб., переменные издержки на единицу продукции — 98 руб. Для получения заданной (требуемой 12 тыс. руб.) прибыли необходимо выпустить изделий в количестве:

- а) 1500 единиц;
- б) 1875 единиц;
- в) 2000 единиц.*

94. Определить стоимостной критический объем, если известно, что общая сумма постоянных расходов равна 2000 тыс. руб., общие переменные затраты составляют 18 000 тыс. руб., объем продаж — 24 000 тыс. руб.:

- а) 6000 тыс. руб.;
- б) 18 000 тыс. руб.;
- в) 8000 тыс. руб.*

95. Определить запас прочности в стоимостном выражении, если известно, что общая сумма постоянных расходов равна 2000 тыс. руб.,

общие переменные затраты составляют 18 000 тыс. руб., объем продаж — 24 000 тыс. руб.:

- а) 6000 тыс. руб.;
- б) 16 000 тыс. руб.*;
- в) 22 000 тыс. руб.

96. Коэффициент покрытия равен 0,4. Общая сумма постоянных затрат — 4000 тыс. руб., общая сумма переменных затрат — 8000 тыс. руб. Критический объем продаж равен:

- а) 10 000 тыс. руб.*;
- б) 20 000 тыс. руб.;
- в) 30 000 тыс. руб.

97. На сколько процентов увеличится критический объем продаж, если общая сумма постоянных расходов возрастет на 15%, но коэффициент покрытия останется прежним:

- а) на 15%;
- б) на 85%*;
- в) на 115%.

98. Соотношение маржинального дохода и прибыли составляет 2,8, запас прочности — 35,7%. При увеличении общей суммы постоянных расходов на 5,5% прибыль уменьшится:

- а) на 30,2%;
- б) на 9,9%*;
- в) на 15,4%.

99. Объем продаж составил 20 000 тыс. руб., а сумма постоянных затрат — 4800 тыс. руб. Насколько изменится уровень постоянных затрат и сумма полученной прибыли, если объем продаж возрастет на 20%:

- а) -0,04%, 800 тыс. руб.;
- б) +0,048%, 400 тыс. руб.*;
- в) -0,04%, 400 тыс. руб.

100. Рассчитайте ожидаемую сумму прибыли от продаж при планируемом росте выручки от продаж на 10%, если в отчетном периоде выручка от продаж — 150 тыс. руб., сумма постоянных затрат — 60 тыс. руб., сумма переменных затрат — 80 тыс. руб.:

- а) 17 тыс. руб.*;
- б) 25 тыс. руб.;
- в) 11 тыс. руб.

101. Какое влияние окажет на запас финансовой прочности увеличение постоянных расходов:

- а) запас финансовой прочности возрастет;
- б) запас финансовой прочности уменьшится*;
- в) запас финансовой прочности останется неизменным.

102. По приведенным данным определите порог рентабельности реализации продукции: реализация — 2000 тыс. руб., постоянные расходы — 800 тыс. руб.; переменные издержки — 1000 тыс. руб.:

- а) 1600 тыс. руб.*;
- б) 2000 тыс. руб.;
- в) 1000 тыс. руб.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

103. Разность между выручкой от продажи продукции и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг) называется:

- а) прибылью от продаж;
- б) валовой прибылью;*
- в) прибылью до налогообложения.

104. Коммерческие и управленческие расходы покрываются за счет:

- а) прибыли от продаж;
- б) валовой прибыли;*
- в) прибыли до налогообложения.

105. Налог на прибыль рассчитывается как произведение ставки соответствующего налога и:

- а) прибыли до налогообложения;
- б) чистой прибыли;
- в) налогооблагаемой прибыли.*

106. Механизм отложенных налогов на прибыль связан с:

- а) признанием в отчетности отложенного обязательства по уплате налогов, если возмещение стоимости какого-либо актива или урегулирование какого-то обязательства приведет к увеличению или уменьшению налоговых платежей в будущих периодах;*
- б) формированием налоговой базы по определенным статьям затрат с распределением расходов по нескольким налоговым периодам;
- в) включением в состав расходов амортизационных отчислений в течение нескольких налоговых периодов.

107. Чистая прибыль направляется на:

- а) покрытие коммерческих и управленческих расходов;
- б) производственное развитие общества, выплату дивидендов, выплату процентов по облигациям, в резервный фонд;*
- в) уплату налога на прибыль.

108. Информация о чистой прибыли отчетного периода должна представляться в разрезе:

- а) операционной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- б) основной и неосновной деятельности;
- в) обычной деятельности и чрезвычайных статей.*

109. Имущество организации, его состав и состояние в денежной форме отражаются в:

- а) балансе;*
- б) отчете о прибыли и убытках;
- в) отчете о движении денежных средств.

110. Информация о финансовом положении компании характеризует:

- а) ликвидность и платежеспособность;*
- б) эффективность использования потенциальных ресурсов компании;
- в) потребность компании в денежных средствах.

111. Информация о результатах деятельности компании позволяет сформировать:

- а) оценку способности компании адаптироваться к изменениям окружающей среды;*
- б) оценку потенциальных изменений в экономических ресурсах, которые компания возможно будет контролировать в будущем;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

в) оценку способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты.

112. Бухгалтерская прибыль до налогообложения существенно отличается от налогооблагаемой прибыли, определяемой для целей налогообложения, в результате:

- а) различий в российских стандартах и стандартах МСФО;
- б) различий в порядке состава расходов, относимых на себестоимость проданной продукции, по правилам бухгалтерского и налогового учета;*
- в) наличия постоянных разниц в составе расходов, относимых на себестоимость проданной продукции, по правилам бухгалтерского и налогового учета.

113. К постоянной разнице относятся:

- а) положительная разница между номинальной стоимостью акций и стоимостью имущества, внесенного в уставный капитал другой организации;*
- б) убыток отчетного периода;
- в) доход в виде дивидендов от участия в уставных капиталах других организаций.

114. К вычитаемым временным разницам относятся:

- а) амортизация объектов основных средств в случае, когда срок полезного использования в бухгалтерском учете меньше, чем для целей налогообложения;*
- б) платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ;
- в) расходы на НИОКР.

115. К налогооблагаемым временным разницам относятся:

- а) суммы материальной помощи;
- б) стоимость безвозмездно полученного имущества;
- в) амортизация объектов основных средств в бухгалтерском учете применяется линейный способ, а для целей налогообложения нелинейный.*

116. Рентабельность активов (совокупного капитала) определяется путем деления:

- а) чистой прибыли на среднегодовую стоимость капитала;
- б) чистой прибыли на стоимость капитала на конец года;
- в) прибыли до налогообложения на среднегодовую стоимость капитала.*

117. По приведенным данным оцените ситуацию: прибыль до налогообложения за отчетный период — 1000, за предшествующий период — 800, валюта баланса за отчетный год — 6000, за предшествующий — 5000:

- а) эффективность использования капитала возросла;*
- б) эффективность использования капитала снизилась;
- в) эффективность использования капитала не изменилась.

118. Рассчитать рентабельность продаж, если объем продаж — 6 млн руб., переменные затраты — 3,5 млн руб., постоянные затраты — 1,3 млн руб.:

- а) 20%;*
- б) 18%;
- в) 23%.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

119. Рентабельность продаж по чистой прибыли определяется как отношение:

- а) чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов;
- б) чистой прибыли к выручке от реализации.*

120. Рентабельность собственного капитала определяется как отношение:

- а) чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала;*
- б) чистой прибыли к чистой выручке от реализации.

121. По данным финансовой отчетности, общая рентабельность капитала предприятия рассчитывается как отношение:

- а) прибыли от продаж к средней стоимости капитала;
- б) общей прибыли (прибыли до налогообложения) к средней стоимости собственного капитала;
- в) общей прибыли (прибыли до налогообложения) к средней стоимости капитала.*

122. Как изменилась рентабельность капитала организации, если прибыль в отчетном году составила 15 млн руб., а в предыдущем — 12 млн руб., основной капитал — 50 млн руб. и 45 млн руб., соответственно оборотный капитал — 40 млн руб. и 25 млн руб.:

- а) снизилась;*
- б) возросла;
- в) не изменилась.

123. При увеличении рентабельности продаж на 4% и оборачиваемости активов на 10% рентабельность активов:

- а) увеличилась на 14,4%;*
- б) увеличилась на 40%;
- в) уменьшилась на 5,5%.

124. По ф. 2 финансовой отчетности рентабельность затрат на продукцию рассчитывается как отношение:

- а) прибыли от продаж к суммарным расходам на производство и реализацию продукции, коммерческих и управленческих расходов;*
- б) выручки от реализации к себестоимости на производство и реализацию продукции;
- в) прибыли от продаж к себестоимости на производство и реализацию продукции.

125. Ускорение оборачиваемости активов способствует:

- а) росту рентабельности активов;*
- б) уменьшению рентабельности активов;
- в) росту рентабельности продукции.

126. Показатели оборачиваемости характеризуют:

- а) платежеспособность;
- б) деловую активность;*
- в) рыночную устойчивость.

127. Рассчитать оборачиваемость капитала организации, если рентабельность продаж равна 20%. Прибыль до налогообложения — 12 млн руб., средняя годовая стоимость капитала — 50 млн руб.:

- а) 1,2 оборота;*

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) 2,1 оборота;
- в) 1,7 оборота.

128. Рассчитать рентабельность капитала организации, если его оборачиваемость составила 1,2 оборота, а рентабельность продаж — 15%:

- а) 18%;*
- б) 20%;
- в) 25%.

129. Определите коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага), если по данным бухгалтерской отчетности заемный капитал — 15 200 тыс. руб., собственный — 10 800 тыс. руб., оборотный капитал — 14 800 тыс. руб.:

- а) 1,41;*
- б) 0,71;
- в) 0,57.

130. Финансовый леверидж позволяет оценить:

- а) структуру затрат на производство и реализацию продукции;
- б) финансовую устойчивость предприятий;*
- в) рентабельность затрат в организации.

131. Если предприятие имеет соотношение собственного и привлеченного капиталов 1:3, то какая часть стоимости активов финансируется из средств предприятия:

- а) 1/3;
- б) 1/4;*
- в) 2/3.

132. Эффект финансового рычага способствует росту рентабельности собственного капитала, если:

- а) цена заемных средств выше рентабельности вложений капитала;
- б) цена заемных средств ниже рентабельности вложений капитала;*
- в) цена заемных средств равна рентабельности вложений капитала.

133. Эффект финансового рычага определяет:

- а) рациональность привлечения заемного капитала;*
- б) отношение оборотных активов к краткосрочным пассивам;
- в) структуру финансового результата.

134. Определить коэффициент финансовой зависимости, если соотношение собственных и заемных средств по балансу составляет 1:2:

- а) 0,3;*
- б) 1,5;
- в) 0,33.

135. Рентабельность продукции определяется:

- а) величиной авансированного капитала;
- б) соотношением заемного и собственного капиталов;
- в) оборачиваемостью активов.*

136. Оборачиваемость активов равна:

- а) отношению выручки от продаж к текущим активам;
- б) отношению выручки от реализации к активам;*
- в) отношению чистой прибыли к активам.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

137. Отношение чистой прибыли к выручке от реализации — это:

- а) рентабельность продаж;*
- б) рентабельность активов;
- в) рентабельность собственного капитала.

138. Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается разность между:

- а) суммой активов акционерного общества, принимаемых к расчету, и суммой его пассивов, принимаемых к расчету;*
- б) активами и обязательствами общества;
- в) собственным капиталом и внеоборотными активами общества.

139. Активы акционерного общества, принимаемые к расчету чистых активов, не включают:

- а) основные средства;
- б) незавершенное строительство;
- в) задолженность акционеров (учредителей) по их вкладам в уставный капитал.*

140. Если чистые активы открытого акционерного общества в отчетном периоде меньше 100 000 руб., общество:

- а) должно уменьшить свой уставный капитал на разность между 100 000 руб. и чистыми активами;
- б) имеет право не предпринимать никаких действий по изменению уставного капитала общества;
- в) должно объявить о своей ликвидации.*

141. Организация обладает совокупным капиталом в 100 млн руб.; рентабельность активов — 20%. Каким должен быть объем продаж для того, чтобы обеспечить рентабельность продаж 10%:

- а) 200 млн руб.;*
- б) 10 млн руб.;
- в) 300 млн руб.

142. Чистый денежный поток — это разность между:

- а) валовым денежным потоком и остатком денежных средств на начало периода;
- б) валовым денежным потоком и остатком денежных средств на конец периода;
- в) притоком и оттоком денежных средств.*

143. Финансовый цикл — это:

- а) период оборота материальных оборотных средств, используемых для обслуживания производственного процесса, от момента поступления сырья и материалов до момента отгрузки изготовленной из них продукции;
- б) период оборота денежных средств, вложенных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за сырье и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности.*

144. Приток денежных средств по текущей деятельности формируют:

- а) полученные долгосрочные кредиты и займы;
- б) авансы, полученные от покупателей и заказчиков;*
- в) дивиденды и проценты по краткосрочным финансовым вложениям.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

145. По методу оценки во времени различают:

- а) чистый денежный поток;
- б) настоящий денежный поток;*
- в) дефицитный денежный поток.

146. Результат движения денежных средств предприятия за период характеризует:

- а) движение денежных средств;
- б) поток денежных средств.*

147. Длительность оборота денежных средств может быть уменьшена путем:

- а) увеличения длительности оборота товарно-материальных ценностей;
- б) сокращения длительности оборота дебиторской задолженности;*
- в) сокращения периода обращения кредиторской задолженности.

148. Если сумма наличных денег в кассе составляет 10 млн д.е., на расчетном счете — 200 млн д.е., непросроченная дебиторская задолженность — 300 млн д.е., задолженность рабочим и служащим по оплате труда — 150 млн д.е., задолженность бюджету и внебюджетным фондам — 120 млн д.е., поставщикам — 280 млн д.е., то эти данные свидетельствуют о наличии у предприятия:

- а) платежного дефицита;
- б) платежного излишка.*

149. Средняя длительность одного оборота дебиторской задолженности составляет 12 дней, производственных запасов — 30 дней, незавершенного производства — 15 дней, кредиторской задолженности — 14 дней. Определить длительность операционного (производственно-коммерческого) цикла:

- а) 43 дня;*
- б) 57 дней;
- в) 42 дня.

150. Рассчитайте среднюю годовую величину кредиторской задолженности, если продолжительность финансового цикла составляет 71,38 дн., продолжительность операционного цикла — 115,99 дн., годовой объем затрат на производство продукции — 100,47 млн руб.:

- а) 12,45 млн руб.;*
- б) 22,62 млн руб.;
- в) 11,19 млн руб.

151. Определите остаток средств на начало периода, если известно, что за отчетный период чистый денежный поток составил: от финансовой деятельности (–2,98) млн руб., от инвестиционной деятельности (–13,05) млн руб. Величина притока и оттока по основной (текущей) деятельности составляет соответственно 164,74 млн руб. и (–147,95) млн руб. Остаток денежных средств на конец отчетного периода — 4,68 млн руб.:

- а) 3,92 млн руб.;
- б) 6,78 млн руб.;
- в) 5,43 млн руб.*

152. Денежные средства, которые могут быть использованы для получения дополнительной прибыли, выполняют:

- а) транзакционную функцию;

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

- б) спекулятивную функцию;*
- в) страховую функцию.

153. К денежным эквивалентам относятся денежные средства:

- а) в кассе;
- б) на расчетном счете;
- в) краткосрочные финансовые вложения.*

154. Денежный поток, связанный с приобретением и выбытием долгосрочных активов, называется:

- а) инвестиционным;*
- б) операционным;
- в) финансовым.

155. Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг входят в состав:

- а) инвестиционного потока;
- б) финансового потока;*
- в) операционного потока.

156. Издержки неиспользованных возможностей, или упущенная выгода (вмененные издержки), возникают:

- а) при минимальном запасе денежных средств у организации;
- б) при наличии на расчетном и других счетах значительной суммы денежных средств.*

157. Издержки содержания по пополнению запаса денежных средств возникают:

- а) при минимальном запасе денежных средств у организации;*
- б) при наличии на расчетном и других счетах значительной суммы денежных средств.

158. При неопределенности денежных потоков контрольная сумма денежных средств определяется по:

- а) модели ВАТ;
- б) Миллера—Орра.*

К разделу III

«Сводная (консолидированная) отчетность и особенности ее анализа»

159. Сводная бухгалтерская отчетность — это система показателей, отражающая:

- а) финансовое положение головного общества группы;
- б) финансовое положение каждого из обществ, входящих в группу;
- в) суммарные балансовые и финансовые показатели организаций, входящих в группу;
- г) система показателей, отражающая финансовое положение и финансовые результаты группы взаимосвязанных организаций.*

160. Главным называется общество, которое имеет в своем составе:

- а) представительства и филиалы;
- б) только зависимые компании;
- в) дочерние и зависимые общества.*

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

161. Финансовая отчетность общества включается в консолидированную отчетность группы, если:

- а) доля головной организации в капитале рассматриваемого общества составляет менее 20%;
- б) доля головной организации в капитале рассматриваемого общества составляет более 20%, но инвестиции носят краткосрочный характер;
- в) по условиям займа, предоставленного обществу, головная организация имеет возможность определять состав совета директоров общества.*

162. Финансовая отчетность общества включается в консолидированную отчетность группы, если:

- а) доля головной организации в капитале рассматриваемого общества составляет менее 20%;
- б) доля головной организации в капитале рассматриваемого общества составляет более 20%, но инвестиции носят краткосрочный характер;
- в) между головной организацией и обществом заключен договор, согласно которому головная организация имеет преимущественные права в управлении обществом.*

163. Финансовая отчетность общества включается в консолидированную отчетность группы, если:

- а) доля головной организации в капитале рассматриваемого общества составляет более 51%*;
- б) доля преобладающей организации в капитале рассматриваемого общества составляет более 20%, но инвестиции носят краткосрочный характер;
- в) головная организация предоставила обществу долгосрочный заем.

164. Сводная финансовая отчетность дочерней компании составляется, если:

- а) дочерняя компания выступает основной по отношению к своим дочерним компаниям, причем доля головной организации в капитале дочернего общества составляет 90% и остальные акционеры требуют составления сводной отчетности*;
- б) дочерняя компания не имеет своих дочерних компаний;
- в) по условиям займа, предоставленного дочерним обществом своим дочерним компаниям, оно не имеет возможности определять состав совета директоров таких компаний.

165. Доля уставного капитала дочерней компании в капитале группы составляет 2%, а доля капитала дочерней компании равна 8% капитала группы. В этих условиях:

- а) консолидированная отчетность группы не составляется*;
- б) консолидированная отчетность группы составляется только для головной и дочерних компаний;
- в) консолидированная отчетность группы составляется только для преобладающего и зависимых обществ.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

166. Доля в уставном капитале дочерней компании, принадлежащая всем остальным акционерам, кроме головного общества, называется:

- а) долей меньшинства;*
- б) деловой репутацией дочернего общества;
- в) долей зависимого общества.

167. В группе взаимосвязанных организаций самостоятельными юридическими лицами не являются:

- а) головное общество;
- б) дочерние компании;
- в) зависимые общества;
- г) группа взаимосвязанных организаций.*

168. Сводная финансовая отчетность предоставляется в обязательном порядке:

- а) исполнительным органам дочерних компаний;
- б) исполнительным органам зависимых компаний;
- в) исполнительному органу головного общества.*

169. Сводная финансовая отчетность составляется:

- а) бухгалтериями дочерних компаний;
- б) бухгалтериями зависимых компаний;
- в) бухгалтерией головного общества.*

170. При составлении сводной финансовой отчетности:

- а) каждое общество, входящее в группу, составляет бухгалтерскую отчетность для включения в сводную отчетность в соответствии со своей учетной политикой;
- б) каждое общество, входящее в группу, составляет свою бухгалтерскую отчетность в соответствии с учетной политикой основного общества;
- в) каждое общество, входящее в группу, пересчитывает финансовые показатели, необходимые для включения в сводную отчетность, по методологии, принятой в учетной политике основного общества.*

171. Если бухгалтерская отчетность какой-либо дочерней компании составлена на отчетную дату, отличную от отчетной даты составления сводной отчетности, то при консолидации дочерняя компания:

- а) составляет переходный баланс;
- б) представляет в головное общество имеющийся баланс;
- в) составляет промежуточный баланс на ту же отчетную дату, что и отчетная дата составления сводной отчетности.*

172. При составлении сводной финансовой отчетности:

- а) суммируются все показатели финансовой отчетности дочерних, зависимых компаний и основного общества;
- б) суммируются все показатели финансовой отчетности дочерних компаний и основного общества;
- в) суммируются показатели финансовой отчетности дочерних компаний и основного общества, которые отражают отношения с юридическими и физическими лицами, не входящими в группу.*

173. При составлении сводной финансовой отчетности:

- а) учитываются все показатели основного общества, дочерних и зависимых компаний;
- б) учитываются показатели основного общества, дочерних и зависимых компаний, отражающие хозяйственные и финансовые отношения между участниками группы;
- в) не учитываются показатели основного общества, дочерних и зависимых компаний, отражающие хозяйственные и финансовые отношения между участниками группы.*

174. Доля меньшинства в балансе определяется исходя из величины:

- а) уставного капитала дочерней компании и доли голосующих акций, не принадлежащих головной организации;
- б) добавочного капитала дочерней компании и доли голосующих акций, не принадлежащих основной организации;
- в) собственного капитала дочерней компании и доли голосующих акций, не принадлежащих головной организации.*

175. Показатели зависимого общества:

- а) консолидируются в сводной отчетности с показателями преобладающего общества;
- б) консолидируются в сводной отчетности с показателями дочерних компаний;
- в) отражаются в сводной отчетности путем оценки участия преобладающего общества в зависимой компании в группе статей «Долгосрочные финансовые вложения».*

176. Если баланс дочерней или зависимой компании составлен в иностранной валюте, то:

- а) статьи актива и пассива пересчитываются с использованием курса валют, действовавших на момент совершения операций;
- б) статьи актива и пассива пересчитываются с использованием расчетного среднего курса;
- в) статьи актива и пассива пересчитываются по курсу ЦБ РФ, последнему по времени котировки в отчетном периоде.*

177. При составлении консолидированной отчетности:

- а) операции отражаются в дебете баланса основного общества и кредите дочерних компаний;
- б) операции отражаются в кредите баланса основного общества и дебете дочерних компаний;
- в) консолидированные учетные регистры не ведутся.*

178. Консолидация капитала означает, что при составлении сводной финансовой отчетности элиминируются:

- а) все статьи балансов основного общества и дочерних компаний, кроме уставного капитала, прибыли и резервов;
- б) все статьи балансов основного общества и дочерних компаний, кроме инвестиций основного общества в дочернюю компанию;
- в) инвестиции основного общества в дочернюю компанию и уставный капитал дочерней компании.*

179. Задано:

<i>Консолидируемые статьи баланса основного общества</i>	
Актив	Пассив
	УК 10 000
И 1000	

<i>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</i>	
Актив	Пассив
	УК 1000

Уставный капитал группы составляет:

а) 11 000; б) 1000; в) 10 000.*

180. Задано:

<i>Консолидируемые статьи баланса основного общества</i>	
Актив	Пассив
	УК 10 000
	ПК 30 000
И 700	

<i>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</i>	
Актив	Пассив
	УК 1000
	ПК 2000

Доля меньшинства дочернего общества составляет:

а) 10 000; б) 31 400; в) 900.*

181. Задано (доля основного общества в уставном капитале дочерней компании — 100%):

<i>Консолидируемые статьи баланса основного общества</i>	
Актив	Пассив
	УК 10 000
	ПК 30 000
И 4000	

<i>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</i>	
Актив	Пассив
	УК 1000
	ПК 2000

Деловая репутация дочерней компании составляет:

а) 10 000; б) 1000;* в) 3000.

182. Задано (доля основного общества в уставном капитале дочерней компании — 100%):

<i>Консолидируемые статьи баланса основного общества</i>	
Актив	Пассив
	УК 10 000
	ПК 30 000
И 2500	

<i>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</i>	
Актив	Пассив
	УК 1000
	ПК 2000

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Деловая репутация дочерней компании составляет:

а) 10 000; б) 1500; в) 500.*

183. Задано:

<i>Консолидируемые статьи баланса основного общества</i>	
Актив	Пассив
	УК 10 000
И 1000	
ДЗ 5000	
	КЗ 7000

<i>Консолидируемые статьи баланса дочерней компании</i>	
Актив	Пассив
	УК 1000
ДЗ 7000	
	КЗ 5000

Валюта баланса группы составляет:

а) 10 000;* б) 17 000; в) 22 000.

184. Если дочерняя компания реализует продукцию основному обществу, а последнее реализует продукцию третьим лицам, то в консолидированном отчете о прибыли и убытках отражаются:

- а) суммарная выручка основного общества и дочерней компании;
- б) суммарные затраты основного общества и дочерней компании на производство этой продукции;
- в) выручка дочерней компании и соответствующие затраты;
- г) выручка основного общества и соответствующие затраты.*

185. Если дочерняя компания реализует продукцию основному обществу, а последнее не реализует продукцию третьим лицам, то в консолидированном балансе отражаются:

- а) выручка дочерней компании;
- б) затраты дочерней компании на производство этой продукции;
- в) нерезализованная прибыль в запасах основного общества.*

186. Нереализованная прибыль в запасах основного общества:

- а) увеличивает нераспределенную прибыль группы в консолидированной отчетности;
- б) уменьшает стоимость запасов в балансе на величину нерезализованной прибыли;*
- в) увеличивает стоимость запасов в балансе на величину нерезализованной прибыли.

К разделу IV

«Особенности анализа сегментной отчетности»

187. Операционные сегменты выделяются на основе различных рисков и выгод, связанных с:

- а) различными видами деятельности;*
- б) различными местами расположения активов, необходимых для осуществления деятельности;
- в) различными регионами продаж производимой продукции.

Вернуться в каталог учебников

<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

188. Продажи внешним клиентам по всем выделенным отчетным сегментам должны составлять в объеме продаж компании:

- а) не менее 50%;
- б) не менее 75%;*
- в) не менее 70%.

189. Если на отчетные сегменты, выделенные при подготовке сегментной отчетности, приходится менее 75% выручки, то:

- а) в учетной политике компании отражается необходимость уменьшения порогового значения;
- б) отчетность по сегментам не составляется;
- в) выделяются дополнительные отчетные сегменты до прохождения порогового значения.*

190. Первичный формат сегментной отчетности формируется на основе:

- а) наличия наиболее прибыльных видов деятельности;
- б) определения основного источника рисков и выгод компании;*
- в) выявления наиболее перспективных направлений бизнеса.

191. Первичный формат сегментной отчетности формируется на основе:

- а) наличия наиболее прибыльных видов деятельности;
- б) определения основного источника рисков и выгод компании;*
- в) выявления наиболее перспективных направлений бизнеса.



ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Бухгалтерский баланс

Приложение 2. Отчет о прибылях и убытках

Приложение 3. Отчет об изменениях капитала

Приложение 4. Отчет о движении денежных средств

Приложение 5. Приложение к бухгалтерскому балансу

Приложение 6. Отчет о целевом использовании полученных средств

Приложение
 к Приказу Минфина РФ
 от 22.07.2003 № 67н
 (с кодами показателей бухгалтерской
 отчетности, утвержденными Приказом
 Госкомстата РФ № 475, Минфина РФ № 102н
 от 14.11.2003)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на _____ 200__ г.

Организация _____	Дата (год, месяц, число) _____	Форма 1 по ОКУД	КОДЫ
Идентификационный номер налогоплательщика _____	По ОКПО	ИФН	0710001
Вид деятельности _____	По ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	По ОКОНФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____	По ОКЕИ		
Местонахождение (адрес) _____			384/385
	Дата утверждения _____		
	Дата отправки (принятия) _____		

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе покупатели и заказчики	241		
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС	300		

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.pf/napisat-diplom.shtml>

Форма 0710001 с. 2

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	()	()
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490		
IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621		
задолженность перед персоналом организации	622		
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		
задолженность по налогам и сборам	624		
прочие кредиты	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС			
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910		
в том числе по лизингу	911		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920		
Товары, принятые на комиссию	930		
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940		
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950		
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960		
Износ жилищного фонда	970		
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980		
Нематериальные активы, полученные в пользование	990		

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

« ___ » _____ 200 ___ г.

1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря предыдущего года						
200 г. (отчетный год)						
Изменения в учетной политике		X	X	X		
Результат от переоценки объектов основных средств		X		X		
		X				

II. Резервы

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Оценочные резервы:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Резервы предстоящих расходов:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
(наименование резерва)					
данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	

Справки

Показатель		Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
наименование	код				
1	2	3		4	
1) Чистые активы	200				
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено на: расходы по обычным видам деятельности — всего	210				
в том числе:					
капитальные вложения во внеоборотные активы	220				
в том числе:					

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

« ____ » _____ 200 ____ г.

Узнайте стоимость написания студенческой работы на заказ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Форма 0710004 с. 2

1	2	3	4
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250		
Приобретение дочерних организаций	280	()	()
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	()	()
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	()	()
Займы, предоставленные другим организациям	310	()	()
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340		
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями			
Погашение займов и кредитов (без процентов)		()	()
Погашение обязательств по финансовой аренде		()	()
		()	()
		()	()
Чистые денежные средства от финансовой деятельности			
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов			
Остаток денежных средств на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

« » _____ 200 г.

Основные средства

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Здания				()	
Сооружения и передаточное устройство				()	
Машины и оборудование				()	
Транспортные средства				()	
Производственный и хозяйственный инвентарь				()	
Рабочий скот				()	
Продуктивный скот				()	
Многолетние насаждения				()	
Другие виды основных средств				()	
Земельные участки и объекты природопользования				()	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель				()	
Итого				()	

Показатель		код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
наименование	код			
1	2	3	4	5
Амортизация нематериальных активов — всего	140			
в том числе:				
зданий и сооружений				
машин, оборудования, транспортных средств				
других				
Передано в аренду объектов основных средств — всего				
в том числе:				
здания				
сооружения				
Переведено объектов основных средств на консервацию				
Получено объектов основных средств в аренду — всего				
в том числе:				
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации				
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	
Справочно.	2	3	4	
Результат переоценки объектов основных средств:				
первоначальной (восстановительной) стоимости	171			
амортизации	172			
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	
	2	3	4	
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации				

Доходные вложения в материальные ценности

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг				()	
Имущество, предоставляемое по договору проката				()	
				()	
Прочие				()	
Итого				()	
	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
1	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности					

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы

Виды работ		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Списано	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Всего	310			()	
в том числе:				()	
				()	
				()	
Справочно. Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам			код	На начало отчетного года	На конец отчетного года
			2	3	4
			320		
			код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
			2	3	4
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внебюджетные расходы					

Расходы на освоение природных ресурсов

Показатель		Остаток на начало отчетного периода	Поступило	Списано	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов — всего	410			()	
в том числе:				()	
				()	
				()	
Справочно. Сумма расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами			код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
			2	3	4
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внебюджетные расходы как безрезультатные					

Финансовые вложения

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего	510				
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511				
Государственные и муниципальные ценные бумаги	515				
Ценные бумаги других организаций — всего	520				
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521				
Предоставленные займы	525				
Депозитные вклады	530				
Прочие	535				
Итого	540				
Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:					
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего	550				
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	551				
Государственные и муниципальные бумаги	555				
Ценные бумаги других организаций — всего	560				
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	561				
Прочие	565				
Итого	570				
Справочно.					
По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки	580				
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода	590				

Дебиторская и кредиторская задолженности

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного года
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
долгосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
Итого			
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками			
авансы полученные			
расчеты по налогам и сборам			
кредиты			
займы			
прочая			
долгосрочная — всего			
в том числе:			
кредиты			
займы			
Итого			

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты			
710			
Затраты на оплату труда			
720			
Отчисления на социальные нужды			
730			
Амортизация			
740			
Прочие затраты			
750			
Итого по элементам затрат			
760			
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]):			
незавершенного производства			
765			
расходов будущих периодов			
766			
резервов предстоящих расходов			
767			

Обеспечения

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Полученные — всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, находящееся в залоге			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			
Выданные — всего			
в том числе:			
векселя			
Имущество, переданное в залог			
из него:			
объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
прочее			

Государственная помощь

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код				
1	2	3		4	
Получено в отчетном году бюджетных средств — всего	910				
в том числе:					
		на нача- ло отчет- ного года	получено за отчет- ный период	возвра- щено за отчетный период	на конец отчетно- го пе- риода
Бюджетные кредиты — всего	920				
в том числе:					

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка (подпись) (расшифровка
 подписи) подписи)

« ____ » _____ 200 ____ г.

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

www.учебники.информ2000.рф/student-aspirant.shtml

ОТ АВТОРОВ	3
РАЗДЕЛ I ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	5
Глава 1 Роль бухгалтерской отчетности в управлении финансами	6
1.1. Финансы и финансовый механизм управления организацией (предприятием)	6
1.2. Роль учета и анализа в хозяйственной деятельности организаций (предприятий)	9
Основные термины и понятия	12
Глава 2 Бухгалтерская отчетность как информационная основа экономического анализа в управлении финансами	13
2.1. Предмет, объекты и классификация видов экономического анализа	13
2.2. Пользователи экономической информации как субъекты экономического анализа. Взаимосвязь финансового и управленческого учета и анализа	15
2.3. Требования к содержанию финансовой отчетности	24
2.4. Виды отчетности и их взаимосвязь	30
2.5. Международные стандарты финансовой отчетности	43
Основные термины и понятия	51
Глава 3 Методы экономического анализа и анализа финансовой отчетности	54
3.1. Понятие методов экономического анализа	54
3.2. Методы анализа финансовой отчетности	58
3.3. Этапы и стандартные приемы экономического анализа	72
Основные термины и понятия	79

РАЗДЕЛ II	ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	81
Глава 4	Анализ бухгалтерского баланса	82
4.1.	Анализ состава, динамики имущества хозяйствующего субъекта и источников его формирования по данным баланса	83
4.2.	Состав и анализ внеоборотных активов	92
4.3.	Расчет и оценка показателей использования и экономической эффективности использования основных средств	102
4.4.	Оборотные средства организаций, характеристика кругооборота и оборота, анализ структуры	109
4.5.	Система показателей оборачиваемости оборотных активов	116
4.6.	Расчет и оценка величины собственных оборотных средств и чистых оборотных активов. Анализ эффективности привлечения заемных средств	125
4.7.	Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса, платежеспособности организации	129
4.8.	Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования	138
4.9.	Показатели и факторы неплатежеспособности (банкротства). Методика их расчета и анализа Основные термины и понятия	141 156
Глава 5	Анализ операционной деятельности экономического субъекта по данным формы 2 «Отчет о прибылях и убытках»	163
5.1.	Анализ производства и реализации продукции	163
5.2.	Выручка от реализации продукции и методы ее оценки. Система цен на продукцию	170
5.3.	Производственные ресурсы и их роль в производстве продукции	175
5.4.	Анализ использования основных средств	179
5.5.	Анализ использования трудовых ресурсов	193
5.6.	Анализ использования материальных ресурсов Основные термины и понятия	213 234
Глава 6	Учет затрат, калькулирование и анализ себестоимости продукции	240
6.1.	Классификация и виды производственных затрат	240
6.2.	Методы калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг)	253
6.3.	Факторный анализ себестоимости реализованной продукции Основные термины и понятия	270 281

Глава 7	Анализ безубыточности продаж	283
7.1.	Операционный анализ затрат на базе маржинального дохода	283
7.2.	Расчет маржинального дохода, порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности	290
7.3.	Операционный рычаг и оценка его эффекта Основные термины и понятия	295 299
Глава 8	Анализ финансовых результатов и эффективности деятельности организации	301
8.1.	Прибыль как показатель эффекта хозяйственной деятельности	301
8.2.	Порядок формирования прибыли	310
8.3.	Влияние инфляции на финансовые результаты	313
8.4.	Факторный анализ прибыли	317
8.5.	Анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию	323
8.6.	Показатели рентабельности как характеристика эффективности деятельности организации	332
8.7.	Моделирование показателей рентабельности	335
8.8.	Анализ рентабельности активов (капитала) организации как показателя эффективности хозяйственной деятельности	337
8.9.	Экономическая и финансовая рентабельность. Эффект финансового рычага	344
8.10.	Анализ факторов изменения рентабельности собственного капитала организации	349
8.11.	Рентабельность чистых активов как показатель эффективности использования собственного капитала Основные термины и понятия	352 355
Глава 9	Анализ движения капитала по данным формы 3 «Отчет об изменениях капитала»	359
9.1.	Информационная база анализа. Основные критерии оценки	359
9.2.	Анализ состава и структуры собственного капитала	364
9.3.	Оценка структурных компонентов, формирующих собственный капитал	369
Глава 10	Анализ движения денежных средств по данным формы 4 «Отчет о движении денежных средств»	374
10.1.	Понятие и виды денежных потоков	374
10.2.	Взаимосвязь между денежным потоком, прибылью и оборотным капиталом	382
10.3.	Информационное обеспечение анализа денежных потоков	387
10.4.	Анализ движения денежных средств	389
10.5.	Расчет оптимального уровня денежных средств Основные термины и понятия	402 409

Глава 11	Приложение к балансу (ф. 5). Отчет о целевом использовании бюджетных средств (ф. 6)	412
Глава 12	Пояснительная записка к балансу	425
РАЗДЕЛ III	СВОДНАЯ (КОНСОЛИДИРОВАННАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ АНАЛИЗА	439
Глава 13	Назначение, состав и пользователи сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности	440
Глава 14	Методы консолидации капитала	450
Глава 15	Консолидация статей баланса, связанных с внутригрупповыми расчетами и операциями	476
Глава 16	Консолидация финансовых результатов (прибыли или убытков) от внутригрупповой реализации продукции (работ, услуг)	481
Глава 17	Отражение в консолидированной отчетности дивидендов основного общества и дочерних компаний	494
	Основные термины и понятия	503
РАЗДЕЛ IV	ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	505
Глава 18	Представление сегментной отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности	506
18.1.	Понятие и задачи сегментной отчетности	506
18.2.	Выделение отчетных сегментов	511
18.3.	Учетная политика сегмента	513
18.4.	Раскрытие информации	513
	Основные термины и понятия	516
Глава 19	Представление сегментной отчетности в соответствии с отечественными регулятивами	518
19.1.	Определение сегментов	518
19.2.	Порядок раскрытия информации по отчетным сегментам	520
	Основные термины и понятия	525
РАЗДЕЛ V	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	527
	Тесты	535
	Приложения	563
	Библиографический список	579