

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ



Т.Б. Бердникова

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия



УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



www.infra-200.ru

УДК 336.6(075.8)

ББК 65.2/4-93я73

Б48

Б48

Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 215 с. — (Высшее образование).

ISBN 5-16-000487-4

Учебное пособие освещает основное содержание курса «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», входящего в число специальных экономических дисциплин по государственному образовательному стандарту. В книге излагаются теоретические основы технико-экономического анализа деятельности предприятия и рассматриваются практические методики, приемы и этапы его выполнения. Учебное пособие отражает сложившуюся современную практику технико-экономического анализа на российских предприятиях всех организационно-правовых форм и видов собственности. Для закрепления изучаемого материала по каждой теме курса даются контрольные вопросы и проверочные задания.

Для студентов вузов и средних специальных учебных заведений, изучающих курс «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», а также специалистов-практиков.

ББК 65.2/4-93я73

ISBN 5-16-000487-4

© Бердникова Т. Б., 2001

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	7
Глава 1. ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1. Цель и задачи анализа и диагностики деятельности предприятия.....	9
1.2. Виды анализа, их классификация и характеристика...12	
1.3. Методика анализа и диагностики деятельности предприятия.....	14
1.4. Основные принципы и приемы анализа и диагностики деятельности предприятия.....	27
1.5. Основные показатели, используемые в анализе и диагностике деятельности предприятия.....	28
Глава 2. ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	40
2.1. Основы организации анализа и диагностики деятельности предприятия.....	40
2.2. Субъекты и объекты анализа и диагностики деятельности предприятия.....	42
2.3. Организация аналитической работы и оценки потенциала предприятия.....	43
2.4. Составление программы анализа и диагностики деятельности предприятия.....	45
2.5. Информационная база анализа и диагностики деятельности предприятия.....	46
Глава 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	52
3.1. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....	52
3.2. Методика анализа финансового состояния предприятия.....	55
3.3. Диагностика банкротства.....	72

Глава 4. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	92
4.1. Понятие экономической состоятельности предприятия.....	92
4.2. Анализ экономических результатов деятельности предприятия.....	97
4.3. Анализ факторов, определяющих экономические результаты деятельности предприятия.....	103
4.4. Подходы к анализу и оценке риска деятельности предприятия.....	105
Глава 5. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	115
5.1. Анализ производственных результатов.....	115
5.2. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение.....	115
5.3. Факторы, влияющие на результаты работы предприятия.....	118
5.4. Анализ использования производственных мощностей.....	121
5.5. Оценка качества и конкурентоспособности продукции.....	122
Глава 6. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	125
6.1. Общая характеристика технического состояния предприятия.....	125
6.2. Основные показатели технического состояния предприятия.....	126
6.3. Анализ развития научно-технического прогресса.....	127
6.4. Анализ состояния техники и эффективности технологий.....	127
6.5. Анализ инновационной деятельности предприятия.....	129
Глава 7. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	131
7.1. Анализ социальной структуры коллектива предприятия.....	131
7.2. Показатели оценки результатов социального развития предприятия.....	131
7.3. Анализ условий труда.....	134
7.4. Анализ системы социальных льгот и выплат.....	135
7.5. Оценка эффективности планирования социаль- ного развития предприятия.....	136

Глава 8. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОСТОЯНИЯ ЗАПАСОВ..	139
8.1. Структура материальных ресурсов предприятия и их виды.....	139
8.2. Общая характеристика материальных ресурсов предприятия.....	140
8.3. Анализ использования материальных ресурсов.....	141
8.4. Анализ состояния запасов материальных ресурсов..	143
8.5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.....	144
Глава 9. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	146
9.1. Общая характеристика основных фондов.....	146
9.2. Анализ и диагностика состояния основных фондов...	148
9.3. Анализ использования основных фондов.....	151
9.4. Анализ причин морального и физического износа основных фондов.....	152
9.5. Анализ начисления амортизации и диагностика ее использования.....	152
Глава 10. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	156
10.1. Общая характеристика состояния трудовых ресурсов....	156
10.2. Анализ использования трудовых ресурсов.....	157
10.3. Анализ производительности труда.....	159
10.4. Анализ динамики заработной платы.....	160
10.5. Анализ эффективности стимулирования трудовых ресурсов.....	161
Глава 11. АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ.....	164
11.1. Общая характеристика затрат на производство и реализацию продукции.....	164
11.2. Анализ структуры затрат на производство и реализацию продукции.....	165
11.3. Анализ динамики затрат на производство и реализацию продукции.....	169
11.4. Диагностика затрат на производство и реализацию продукции.....	170
11.5. Особенности анализа себестоимости продукции и издержек обращения в различных отраслях.....	171

11.6. Пример диагностики затрат на производство и реализацию продукции.....	171
Глава 12. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	176
12.1. Общая характеристика эффективности деятельности предприятия.....	176
12.2. Диагностика прибыльности (рентабельности).....	181
12.3. Диагностика эффективности использования оборотных средств.....	186
12.4. Оценка эффективности инвестиций.....	190
Глава 13. ДИАГНОСТИКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	194
13.1. Организация диагностики потенциала предприятия.....	194
13.2. Методы и формы диагностики потенциала предприятия.....	196
13.3. Диагностика деятельности предприятия на основе рейтингового анализа.....	201
Список литературы.....	212

ПРЕДИСЛОВИЕ

Деятельность любого предприятия ориентирована на получение определенных результатов. Однако одни предприятия уверенно достигают поставленных целей своей деятельности, а другие — работают менее успешно. Многие успех деятельности предприятия связывают с правильным выбором вида деятельности, наличием достаточных ресурсов и умением ориентироваться в бурном море рыночной экономики. Удачное плавание хозяйственного корабля вашего предприятия бесспорно зависит от правильной начальной ориентации и благоприятных исходных условий его деятельности — обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами. Однако значительную роль играет и то, как управляется корабль вашего предприятия в беспокойном море хозяйственных неожиданностей, инфляционных сюрпризов, жесткой конкуренции. Управление в широком смысле как сложный социально-экономический процесс означает воздействие на процесс, объект, систему для сохранения их устойчивости или перевода из одного состояния в другое в соответствии с заданными целями. Управление в узком смысле представляет собой конкретные способы (методы) воздействия на объект управления для достижения конкретной цели. Управление осуществляется на основе различных форм и методов воздействия на объект управления.

Анализ деятельности хозяйствующего субъекта является одним из наиболее действенных методов управления, основным элементом обоснования руководящих решений. В условиях становления рыночных отношений он имеет целью обеспечить устойчивое развитие доходного, конкурентоспособного производства и включает различные направления — правовое, экономическое, производственное, финансовое и др. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия предполагают всестороннее изучение технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования. Они основаны на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и являются важной функцией управления.

Цель анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия — повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов его деятельности. В процессе анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия исследуются совокупность технологических, социально-экономических, правовых, экологических и иных процессов, закономерности формирования, построения и функционирования систем управления; принципы построения организационных структур, эффективность применяемых методов; информационное, материально-техническое и кадровое обеспечение.

Целью данного учебного пособия является изложение теоретических основ и практических аспектов анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие полностью соответствует требованиям государственного стандарта по дисциплине “Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия”. К основным задачам книги относятся:

- раскрытие сущности, роли и видов анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- обзор методов и форм организации анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- изложение методик анализа результатов производственно-хозяйственной, коммерческой, социальной и других видов деятельности предприятия;
- выявление основных приемов анализа состояния и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- установление путей повышения эффективности предприятия на основе комплексного анализа и диагностики его финансово-хозяйственной деятельности.

Учебное пособие может быть рекомендовано студентам вузов и средних специальных учебных заведений, изучающим курс “Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия”, а также практическим работникам, определяющим возможные пути повышения эффективности конкретного производства.

Глава 1. ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Цель и задачи анализа и диагностики деятельности предприятия.
2. Виды анализа, их классификация и характеристика.
3. Методика анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
4. Основные принципы и приемы анализа деятельности предприятия.
5. Основные показатели, используемые в анализе и диагностике деятельности предприятия.

1.1. Цель и задачи анализа и диагностики деятельности предприятия

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит во всестороннем изучении технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования. Этот анализ основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является важной функцией управления.

Сущность диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит в установлении и изучении признаков, измерении основных характеристик, отражающих состояние машин, приборов, технических систем, экономики и финансов хозяйствующего субъекта, для предсказания возможных отклонений от устойчивых, средних, стандартных значений и предотвращения нарушений нормального режима работы. Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает определение оценочных признаков, выбор методов их измерения и характерис-

тику этих признаков по определенным принципам, оценку выявленных отклонений от стандартных, общепринятых значений.

Цель анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия — повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов.

Задачами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

- идентификация реального состояния анализируемого объекта;
- исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;
- выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учет их влияния;
- прогноз основных тенденций.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия, вырабатываются способы достижения оптимальных решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия. Система целей и задач анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия конкретизируется по содержанию, времени реализации и уровням.

Предметом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценка эффективности.

Объектом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений (цехов, бригад, участков), а субъектами могут выступать органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия основаны на комплексном изучении процессов и результатов технико-экономического развития предприятия и выяв-

лении основных причинно-следственных связей. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает исследование совокупности технологических, социально-экономических, правовых, экологических и иных процессов, закономерностей формирования, построения и функционирования систем управления; принципов построения организационных структур, оценку эффективности применяемых методов информационного, материально-технического и кадрового обеспечения. В процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия рассматриваются следующие основные направления деятельности предприятия: научно-техническая, производственная, инвестиционная, социальная и функциональная деятельность.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает ряд основных направлений:

- ♦ изложение методик анализа результатов производственно-хозяйственной, коммерческой, социальной и других видов деятельности предприятия;

- ♦ выявление основных приемов анализа состояния и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- ♦ установление путей повышения эффективности хозяйствующего субъекта на основе комплексного технико-экономического анализа;

- ♦ оценка финансового состояния и диагностика банкротства, оценка финансового риска;

- ♦ оценка экономических результатов работы предприятия с позиций конкурентоспособности продукции (работ, услуг), уровня рейтинга предприятия, деловой активности и деловой репутации;

- ♦ оценка производственных результатов работы предприятия;

- ♦ оценка затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), использования материальных ресурсов и состояния их запасов, состояния и использования основных фондов;

- ♦ оценка экологических последствий деятельности предприятия;

- ♦ оценка использования трудовых ресурсов и результатов социального развития предприятия;

- ♦ оценка эффективности работы предприятия и основных факторов, ее определяющих.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия объединяет ретроспекцию (анализ прошлого, истории развития объекта), диагноз (систематизированное описание настоящего) и проспекцию (определение возможного состояния в будущем).

Функциями анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются: контрольная, учетная, стимулирующая, организационная и индикативная.

1.2. Виды анализа, их классификация и характеристика

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно классифицировать по различным критериям (оценочным признакам). Классификация видов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия показана в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Классификация видов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Классификационный признак	Вид анализа
Объект	Структурный Функциональный
Периодичность проведения	Систематический Эпизодический (точечный)
Цель	Внутренний Сравнительный
Характер	Динамический Статический
Масштаб	Комплексный (системный) Локальный (объектный)
Содержание	Предметный Операционно-процедурный
Форма оценки результатов	Количественный Качественный
Субъект	Анализ хозяйствующего субъекта (самоанализ) Анализ внешних структур (внешний анализ)
Метод	Статистический Факторный Экспертный

Дадим характеристику основных видов технико-экономического анализа. *Структурный анализ* основан на структуризации изучаемого объекта. Каждый структурный элемент является самостоятельным предметом детального исследования и характеризуется определенными параметрами. Предприятие обычно имеет иерархическую структуру переменного характера, которая саморазвивается

и формируется применительно к условиям функционирования. *Функциональный анализ* исследует процесс функционирования (деятельности) предприятия.

Внутренний анализ служит для выявления состояния данного предприятия. *Сравнительный анализ* нужен для сравнения состояния данного предприятия с другими однотипными предприятиями.

Систематический анализ предполагает постоянное исследование изменения технико-экономического состояния предприятия. *Эпизодический (точечный) анализ* основан на разовых специальных исследованиях изменения технико-экономического состояния предприятия.

Динамический анализ базируется на изучении конкретных показателей в динамике, развитии. Он основан на расчете таких показателей, как абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, абсолютное значение одного процента прироста, на построении рядов динамики. *Статический анализ* исходит из неизменности, статичности характеристик технико-экономического состояния предприятия.

Комплексный (системный) анализ исходит из того, что любой технико-экономический процесс представляет собой определенную систему, для которой характерны внутренние закономерности, отличительные особенности и свойства. Системный анализ имеет две разновидности — генетический (изучение системы в развитии) и функциональный (изучение реального функционирования системы). *Локальный (объектный) анализ* базируется на изучении отдельных локальных характеристик технико-экономического развития.

Предметный анализ основан на изучении предметно определенных фрагментов технико-экономического развития предприятия, анализе предметных циклов технико-экономического процесса. *Операционно-процедурный анализ* базируется на исследовании отдельных операций, процедур в технико-экономических циклах, имеющих достаточно большое значение для развития анализируемого предприятия.

Количественный анализ исходит из необходимости определения количественных характеристик технико-экономического состояния предприятия. Цель данного анализа состоит в измерении, сравнении результатов производства, уровня затрат, установлении количественной меры влияния различных факторов. *Качественный анализ* основан на качественных сравнительных оценках, характеристиках технико-экономического состояния предприятия. Его целью является выявление особенностей данного состояния и его внутренних взаимозависимостей.

Самоанализ выполняется внутри предприятия силами своих специалистов. Его субъектом являются внутривозводские структуры. *Вне-*

шний анализ выполняется с привлечением экспертов, аудиторов, отдельных высококлассных специалистов по профилю работы предприятия. Его субъектами также могут быть государственные органы, научные учреждения, органы общественного контроля.

Статистический анализ основан на исследовании характерных особенностей, структуры, связи явлений, тенденций, закономерностей развития путем применения математико-статистических и экономико-статистических методов. Завершается интерпретацией полученных результатов, формулировкой теоретических и практических выводов и предложений.

1.3. Методика анализа и диагностики деятельности предприятия

Различают несколько методических подходов к проведению анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основанных на структурировании, выявлении главного звена, установлении причинно-следственных связей и взаимозависимостей, обобщении (синтезе) полученных результатов. Методика проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает совокупность конкретных методов (приемов), способов выполнения технико-экономического анализа. Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражены в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Название методов	Содержание методов
<i>Неформализованные методы</i>	Логическое, субъективное исследование
Экспертный	Оценка ситуации высококлассными специалистами
Морфологический	Систематизация наборов альтернативных решений по возможным сочетаниям вариантов и выбор сначала приемлемых, а затем наиболее эффективных вариантов
Рейтинговый	Систематизация, ранжирование и определение наилучших результатов по ряду показателей
Фактографический	Анализ зафиксированных фактов в СМИ, научных работах и т. п.

Название методов	Содержание методов
Мониторинг	Детальный, систематический анализ изменений
Логическое моделирование	Построение сценариев, систем показателей, аналитических таблиц
Фундаментальный	Изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики
Технический	Отражение желаемых сглаженных ожиданий
Формализованные методы	Строгие формализованные аналитические зависимости
Факторный	Выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов
Конъюнктурный	Установление текущего состояния с позиций соотношения спроса и предложения
Математический	Цепные подстановки, арифметическая разница, процентные числа, дифференциальный, логарифмический, интегральный анализ, расчет простых и сложных процентов, дисконтирование
Статистический	Корреляционный, регрессионный, дисперсионный, кластерный, экстраполяционный, ковариационный анализ; методы главных компонент, средних и относительных величин, группировки; графический и индексный методы обработки рядов динамики
Методы исследования операций и принятия решений	Использование теорий графов, игр, массового обслуживания; построение деревьев целей и ресурсов, байесовский анализ, сетевое планирование
Эконометрические	Матричный, гармонический, спектральный анализ, производственные функции, межотраслевой баланс
Экономико-математическое моделирование и оптимальное программирование	Дескриптивные (описательные), предикативные (предсказательные, прогностические) и нормативные модели; системный анализ, машинная имитация; линейное, нелинейное, динамическое, выпуклое программирование

Рассмотрим отдельные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия подробнее. **Экспертный метод (экспертные оценки)** применяется в случаях, когда ре-

шение поставленной задачи параметрическими методами невозможно. Процедура экспертного анализа включает в себя следующие этапы:

1) процедура выявления проблем для экспертной оценки и их структуризация;

2) выбор методики и формы опроса экспертов, разработка анкет, таблиц вопросов;

3) определение структуры и численности экспертной группы, подбор экспертов из числа высококлассных специалистов, имеющих большой опыт в соответствующей сфере деятельности;

4) заполнение экспертами таблиц опроса, анкет в произвольной или четко определенной форме;

5) статистическая обработка заполненных и закодированных анкет, таблиц опроса. Варианты ответов в списке нумеруются в порядке очередности. Упорядоченный перечень вариантов ответов вводится для обработки в компьютер для последующей структуризации методом логического моделирования. Полученные в результате обработки информации графические материалы в виде распечаток с ЭВМ и тексты позволяют наглядно представить логическую и содержательную взаимосвязь анализируемых вопросов. Эта взаимосвязь чаще всего подчиняется диалектике отношений причинно-следственного характера, которые дают представление о процессах изменения;

6) оценка надежности полученных результатов;

7) итоговая оценка состояния объекта на основе мнения экспертов.

Экспертный анализ имеет много разновидностей. Например, *метод мозгового штурма* основан на включении экспертов в активный творческий процесс. Задача решается путем интенсификации процесса генерирования идей и повышения "концентрации" оригинальных идей в общем их числе. Как правило, экспертный опрос проводится среди сотрудников, специалистов, руководителей. Однако большое значение может иметь информация, полученная из внешних по отношению к данному предприятию источников (конкуренты, смежники, поставщики и потребители и т. п.). Экспертные оценки широко применяются в практике технико-экономического анализа, поскольку они позволяют получить сравнительно надежную, а иногда и единственную возможную информацию. При использовании экспертного метода фактически реализуются подходы логического моделирования. Этот метод основан на экспертных оценках и применении ЭВМ.

Морфологический метод относится к перспективным методам, широко используемым на практике. Он позволяет систематизировать полученный набор альтернативных решений по всем воз-

можным сочетаниям вариантов и выбирать из них сначала приемлемые, а затем наиболее эффективные по экономическим критериям. Последовательность поиска наилучшего решения состоит в следующем: задается точная формулировка задачи; определяются отдельные стадии (этапы) работы; составляется перечень возможных методов и средств выполнения каждого этапа; делаются записи этапов и возможных путей их реализации в виде матричной модели так называемого "морфологического ящика"; последовательной цепочкой соединяются элементы "морфологического ящика" и анализируются полученные варианты достижения конечной цели с точки зрения возможности и экономической целесообразности.

Рейтинговый метод основан на сравнении между собой и расположении в определенном порядке (ранжировании) отдельных показателей оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Он предполагает составление рейтингов (ранжированных по определенным признакам рядов) показателей.

Фактографический метод основан на изучении всех опубликованных, зафиксированных фактов, характеризующих финансово-хозяйственное состояние предприятия.

Мониторинг является постоянным, систематизированным, детальным текущим наблюдением за финансово-хозяйственным состоянием предприятия. Алгоритм организации мониторинга следующий:

- экспертное начальное структурирование;
- определение цели мониторинга;
- выбор постоянных показателей (индикаторов);
- сбор информации;
- предварительная формализация аналитических материалов;
- иерархическое упорядочение, фильтрация и обработка информации, графическая визуализация данных;
- выявление закономерностей и устойчивых тенденций.

Логическое моделирование используется, как правило, для качественного описания финансово-хозяйственного развития предприятия. Оно основано на использовании таких способов, как аналогия, экстраполяция, экспертная оценка возможного или желаемого состояния объекта моделирования. Основой логического моделирования является модернизация или поддержание на требуемом уровне технико-экономического состояния предприятия. Разновидностью логического моделирования является *имитационное моделирование*, которое используется главным образом для поиска решений в диалоговом режиме на ЭВМ. При этом на базе экономико-математических моделей задаются различные начальные и граничные условия и проигрываются соответствующие варианты с целью получения желаемого результата.



Целью **фундаментального анализа** и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является определение внутренней стоимости его имущественного комплекса как общего результата технико-экономической деятельности. Фундаментальный анализ основан на следующем принципе: любой фактор имеет определенное значение, которое оказывает конкретное влияние на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Фундаментальный анализ осуществляется с применением экономико-математических моделей.

Технический анализ имеет своей целью выполнение детального, всестороннего анализа динамики отдельных параметров, показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Его часто называют *чартизмом* (от англ. chart — график), поскольку он основан на построении диаграмм и графиков, изучении показателей и факторов, их определяющих.

Факторный анализ основан на многомерном статистическом исследовании ряда факторов, имеющих как отрицательное, так и положительное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Цель этого метода состоит в выявлении генеральных, главных факторов, определяющих основные результаты финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия. Различают постоянные и переменные факторы. К *постоянным факторам* относятся, например, необходимые по технологии затраты сырья, материалов, электроэнергии на выпуск определенного вида продукции (выполнение работ, оказание услуг). *Переменными факторами* могут быть затраты на заработную плату, оплату вспомогательных затрат на производство.

Конъюнктурный анализ предполагает исследование конъюнктуры рынка, т. е. текущего состояния спроса и предложения продукции (работ, услуг) анализируемого предприятия. Он отражает экономическую и производственную состоятельность данного предприятия, эффективность его финансово-хозяйственной деятельности.

Математический анализ предполагает использование математических приемов и способов анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Наиболее часто при этом используются вычисления арифметической разницы (отклонений) и процентных чисел (простых и сложных процентов); применяются цепные подстановки. В рамках математического анализа используются:

♦ *дифференциальный анализ* (основан на поиске функциональной зависимости в уравнениях, производных разных порядков от функций и независимых переменных);

♦ *логарифмический анализ* (его цель — нахождение степенной зависимости различных показателей);

♦ *интегральный анализ* (с учетом обратных связей, позволяющих циклически проводить перерасчет отдельных показателей (параметров), а остальные параметры переводить в сбалансированное состояние после выбора соответствующего варианта расчета);

♦ *кластерный анализ* (основан на таксономии, т. е. классификации зависимостей и определении связей совокупностей социально-экономических показателей (параметров) по заданной матрице коэффициентов корреляции между ними; автоматической классификации процессов, описанных по многим априорно равным признакам).

Особое значение в настоящее время имеет повсеместно применяющееся *дисконтирование* (операция, имеющая целью учесть неравноценность затрат и результатов, относящихся к разным периодам времени).

Статистический анализ, являющийся основой диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, включает:

• *анализ средних и относительных величин*, который используется для определения средних значений показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, и расчета относительных величин — коэффициентов, отражающих соотношения между различными показателями;

• *группировку*, т. е. объединение в группы отдельных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Объединение в группы осуществляется по признакам, которые могут быть факторными и результативными;

• *графический анализ*, который позволяет графически отобразить изменения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия во времени;

• *индексный метод* обработки рядов динамики, который используется для определения изменения во времени соотношений различных показателей, характеризующих уровень финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

• *корреляционный анализ*, который позволяет через количественную оценку связи между двумя или несколькими взаимодействующими явлениями определить вид и тесноту зависимости;

• *регрессионный анализ*, который устанавливает изменение результативности признака (показателей результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия) под влиянием одного или нескольких факторов. Функции, отображающие связь между признаками, называются уравнениями парной или множественной регрессии (в зависимости от числа анализируемых признаков);

• *дисперсионный анализ*, который отличается от корреляционного и регрессионного тем, что изучение влияния факторов на результативный признак осуществляется по значениям дисперсионных факторов, характеризующих их абсолютные изменения (ко-

леблемость, или вариацию). Относительная колеблемость (ковариация) показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, исследуется в ковариационном анализе;

- *экстраполяционный анализ*, который основан на характеристике изменения состояния системы в прошлом и экстраполяции (продлении) полученного результата на будущее. Он включает следующие этапы: первичную обработку и преобразование исходного ряда; выбор типа эмпирических функций; определение параметров эмпирических функций; экстраполяцию; оценку точности анализа;

- *метод главных компонент*, который используется для сравнительного анализа составных частей (параметров) анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Главные компоненты являются основными характеристиками линейных комбинаций составных частей (параметров) с наибольшими значениями дисперсии, т. е. с наибольшими абсолютными отклонениями от средних величин.

Методы исследования операций и принятия решений включают:

- 1) *теорию графов*, которая используется в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия как основа графического моделирования. Схемы, диаграммы, структуры являются графами;

- 2) *теорию игр*, которая является одним из подходов к оптимизации вариантов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и основана на выборе оптимальных решений в условиях рыночной конкуренции и неопределенности. Как правило, проигрывая различные ситуации, выбирают стратегию действия, которая обеспечивает наилучшие результаты;

- 3) *теорию массового обслуживания*, в соответствии с которой финансово-хозяйственная деятельность предприятия рассматривается как процесс обслуживания отдельных подразделений предприятия, различных технологических процессов. Производство (выполнение работ, оказание услуг) определяется как система выполнения определенных требований на обслуживание. Реализацию требований осуществляют различные каналы обслуживания. Например, цех пресс-форм обслуживает потребности сталелитейного производства. Сталелитейное производство обслуживает потребности машиностроительного производства и т. д.;

- 4) *построение деревьев целей и ресурсов*, которое осуществляется в рамках системного подхода к анализу и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Выбор целей оказывает весьма существенное влияние на деятельность предприятия. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей вырабатываются способы их достижения, подбираются методы уп-

равления, производятся различные изменения в организационной структуре управления, осуществляется подбор кадров, используется определенная техника управления. Система целей различного уровня конкретизации, стоящих перед руководством современного предприятия, может оказаться столь сложной, что без специальных методов упорядочения целей организовать работу по их достижению окажется невозможным.

Различают генеральную цель, подцели первого уровня (главные цели) и подцели второго, третьего, четвертого, пятого и других уровней. Для достижения генеральной цели необходимо реализовать несколько более конкретных целей первого уровня, выступающих как средство по отношению к генеральной цели. Для достижения целей первого уровня требуется реализация целей второго уровня и т. д. Декомпозиция продолжается до тех пор, пока не будут получены максимально конкретизированные параметры достижения цели: сроки, количественное выражение ожидаемых результатов и т. п. Дерево целей позволяет взаимоувязать элементы деятельности по достижению главной цели управления, избежать ненужного дублирования, излишних затрат, сконцентрировать усилия на наиболее важных направлениях работ, постоянно контролировать степень продвижения к цели.

Дерево ресурсов и дерево целей — это определенные схемы (графы), выражающие соподчиненность и взаимосвязи элементов (целей и ресурсов). Рассмотрим дерево ресурсов и дерево целей на примерах (рис 1.1 и 1.2).

Дерево ресурсов фиксирует все потребности в ресурсах. По его уровням (ярусам) идет детализация всех видов ресурсов.

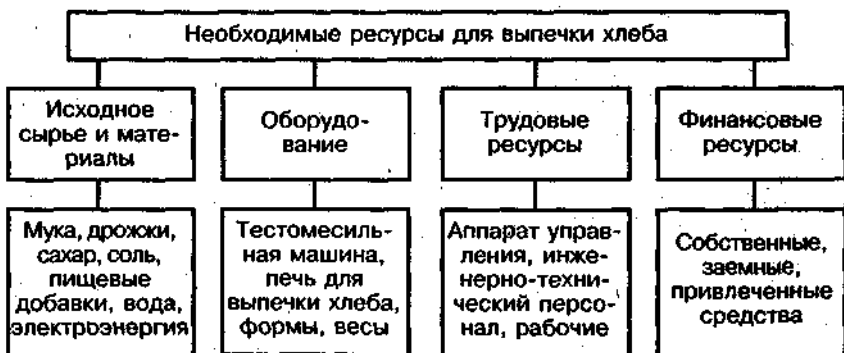


Рис. 1.1. Дерево ресурсов, необходимых для выпечки хлеба

Дерево целей дополняет дерево ресурсов в рамках технико-экономического анализа деятельности предприятия.

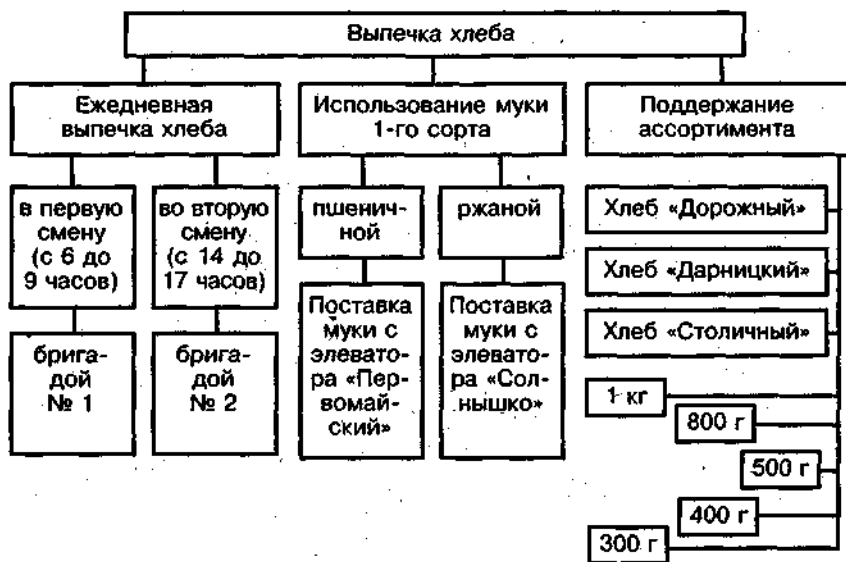


Рис. 1.2. Дерево целей, реализуемых при выпечке хлеба

Допустим, при выпечке хлеба были поставлены конкретные цели. Во-первых, было установлено, что хлеб должен выпекаться ежедневно из муки первого сорта, определенных наименований. Эти цели будут составлять первый ярус дерева целей. Второй ярус дерева целей будет включать такие цели: выпечка хлеба происходит с 6 до 9 часов и с 14 до 17 часов, при выпечке будет использоваться мука первого сорта (пшеничная и ржаная), будет выпекаться хлеб определенного ассортимента. Третий ярус дерева целей образован из следующих целей: выпечка будет осуществляться бригадами № 1 и 2, мука первого сорта (пшеничная и ржаная) будет поставляться с элеваторов «Первомайский» и «Солнышко», будет выпекаться хлеб «Дорожный», «Дарницкий» и «Столичный».

Таким образом, дерево целей детализируется на каждом ярусе. Цели по ярусам взаимосвязаны, согласованы и сопоставимы. При детализации каждой ветви дерева целей идет конкретизация от целей первого уровня к целям второго, третьего уровня и т. д.;

5) *байесовский (бейсовский) анализ*, который используется в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности пред-

приятия для постоянного пересмотра, корректировки стратегии его развития в зависимости от новой информации;

б) *сетевое планирование*. Это широко распространенный метод, основанный на использовании сетевых графиков. Сетевой график (рис. 1.3) представляет собой цепь работ и событий, отражая их технологическую последовательность и связь.

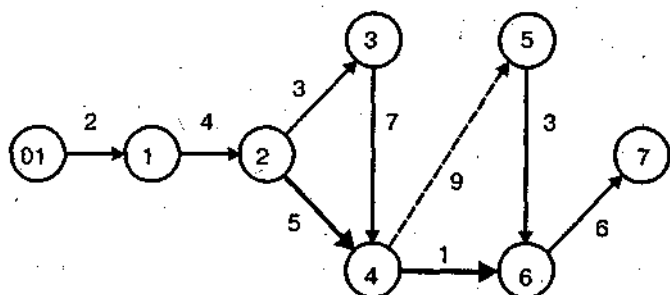


Рис. 1.3. Схема сетевого графика

Работой в сетевом планировании называют процесс, предшествующий свершению какого-либо события. Понятие “работа” охватывает в сетевом графике не только определенные процессы, но и ожидания, связанные с технологическими перерывами. Зависимость между двумя событиями, когда последующее не может наступить без окончания предыдущего, называется “фиктивной работой” и обозначается пунктирной стрелкой. Событие в сетевом графике означает промежуточный или окончательный результат одной или нескольких работ, необходимых для того, чтобы можно было начать одну или несколько других работ. Событие совершается после выполнения всех входящих в него работ, причем момент свершения события является моментом окончания последней из них. В сетевом графике события обозначаются кружками, внутри которых ставится номер. Стрелки между кружками означают осуществление последовательности работ. Цифры над стрелками показывают ориентировочную продолжительность работ (временные оценки). Различают начальное событие (не имеющее никаких предшествующих работ), конечное (не имеющее никаких последующих работ) и критическое (лежащее на критическом пути). В целом сетевые графики могут быть ориентированы или на критерий времени, или на сокращение стоимости работ.

К эконометрическим методам относятся матричный, гармонический и спектральный анализ, производственные функции и межотраслевой баланс. Матричный анализ используется для анализа и

диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия при определении соотношения между затратами и результатами, при оценке эффективности затрат. Матричный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия основан на построении прямоугольных таблиц (матриц), элементы которых отражают связи производственных структур. Количественные значения зависимостей затрат и результатов по разным технологическим вариантам производства товаров (работ, услуг) вычисляются по установленным в теории матриц правилам.

Гармонический анализ является разложением функциональных зависимостей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, по отдельным функциям, гармоническим колебаниям.

Спектральный анализ означает разложение финансово-хозяйственной деятельности предприятия по составу (спектру), т. е. по совокупности всех значений показателей, характеризующих эту деятельность.

Производственные функции необходимы для определения количественной взаимосвязи объема выпуска продукции (товаров, услуг) с переменными величинами затрат. Разновидностями производственных функций являются линейные зависимости (результат производства зависит от одного фактора), рекуррентные соотношения (технико-экономическое состояние производства изменяется во времени), мультипликативные формы (результат производства зависит от множества ресурсов и при отсутствии любого из них выпуск продукции затруднен, т. е. результат равен нулю).

Межотраслевой баланс относится к базовым экономическим моделям. Схема модели межотраслевого баланса показана на рис. 1.4. Анализ показателей межотраслевого баланса по квадрантам (разделам) дает возможность установить натурально-вещественные, трудовые и стоимостные пропорции, структуру производственно-экономических связей анализируемого предприятия. По первому квадранту баланса можно рассчитать удельный вес затрат по каждому продукту в сумме текущих материальных затрат, по второму — удельный вес затрат по каждому продукту в общем (валовом) объеме выпуска, по первому и второму — удельный вес каждого продукта в полной стоимости затрат на производство. Структура стоимостных затрат определяется по первому и второму квадрантам, а структура перераспределения вновь созданной стоимости — по четвертому.

Экономико-математическое моделирование отражает преимущественно производственный аспект прогноза (модели оптимального развития и размещения производства отдельных видов продукции и межотраслевых комплексов), а также социальные аспекты развития (модели, связанные с прогнозированием доходов и потребле-

ния населения, демографических процессов, а также движения населения и трудовых ресурсов в территориальном и отраслевом разрезах).

Экономико-математические модели, используемые в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия, подразделяются: по уровню — на макроэкономические и микроэкономические, глобальные и локальные; составу — на многопродуктовые и однопродуктовые; подходу — на оптимизационные (конструктивные) и описательные (дескриптивные); форме — на стоимостные и натурально-стоимостные; виду зависимости — на линейные и нелинейные, многофакторные и однофакторные; отражению времени — на статические и динамические; объекту — на комплексные и локальные; способу отражения объекта — на структурные и функциональные, числовые и матричные.

Оптимальное программирование имеет целью нахождение оптимального (минимального или максимального) значения целевой функции (экстремума), переменные которой должны принадлежать некоторой области допустимых значений (системе ограничений). Оно включает построение дескриптивных, предикативных и нормативных моделей, машинную имитацию; линейное, нелинейное, динамическое и выпуклое программирование.

Дескриптивные модели имеют описательный характер и включают схематическое описание определенных зависимостей. В анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия они могут использоваться для описания технологических схем производства товаров (работ, услуг).

Предикативные (предсказательные, прогностические) модели являются основой прогнозирования. Они могут иметь генетический, поисковый (исходят из имеющихся возможностей, ресурсов) или нормативный, целевой характер (основаны на определении будущих целей и ориентиров и вариантах движения к ним).

Нормативные модели основаны на поиске наилучшего, оптимального уровня финансово-хозяйственного состояния предприятия. К этим моделям относятся, например, модели оценки эффективности материальных затрат, которые построены на сравнении результатов финансово-хозяйственной деятельности в зависимости от вариантов вложения средств.

Нелинейное программирование предполагает нелинейный характер или целевой функции, или ограничений, или того и другого вместе. Форма целевой функции и неравенств ограничений при этом может иметь различный характер. Типичным случаем использования нелинейного программирования в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия является опре-

	Отрасли материального производства				Прочие виды материального производства	Итого потребление	Конечный продукт	В том числе непродовольственное потребление	Всего распределение	Валовая продукция
	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Сфера обращения						
Материальные затраты: промышленность строительство сельское хозяйство сфера обращения прочие виды материальных затрат амортизация Итого материальных затрат			I квадрант				II квадрант			
Заработная плата Прибыль Итого чистой продукции			III квадрант				IV квадрант			
Валовая продукция										

Рис. 1.4. Схема модели стоимостного межотраслевого баланса

деление зависимости эффективности финансово-хозяйственной деятельности от масштабов производства или конъюнктуры рынка, структуры затрат.

Выпуклое (вогнутое) программирование является видом нелинейного программирования и отражает нелинейный характер зависимостей результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его затрат. Этот вид программирования рассматривает выпуклые целевые функции, которые минимизируются (вогнутые функции максимизируются), и выпуклые системы ограничений (точки допустимых значений). Типичными случаями использования выпуклого программирования в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются минимизация затрат, а для вогнутого программирования — максимизация дохода при ограничениях по различным факторам, имеющим разнонаправленное влияние:

Линейное программирование является частным случаем выпуклого программирования и отражает линейный пропорциональный характер изменения результатов по отношению к затратам.

Динамическое программирование основано на построении дерева решений, каждый ярус которого является последовательным шагом (этапом) для раскрытия последствий каждого предыдущего решения и отсеивания неэффективных вариантов. Многошаговость динамического программирования используется в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия для выработки оптимальной стратегии как по вариантам развития в данный момент времени, так и на перспективу.

Следует отметить, что на практике обычно используется не один, а совокупность методов анализа. Все вышеназванные методы, как правило, основаны на следующей методике:

- ♦ установление границ и временных интервалов анализа;
- ♦ определение основных критериев;
- ♦ выявление и оценка динамики основных показателей;
- ♦ фиксация факторов и учет их влияния на динамику основных показателей;
- ♦ оценка общего состояния деятельности предприятия и исследование причин его изменения за анализируемый период.

1.4. Основные принципы и приемы анализа и диагностики деятельности предприятия

К принципам (основным чертам) анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия относятся:

- достоверное отражение реального состояния;
- научная обоснованность;

- отражение определенной цели;
- взаимосвязь с другими видами анализа;
- системность;
- комплексность;
- вариантность;
- согласованность отдельных элементов;
- отражение отраслевой и территориальной специфики.

Главными приемами (способами) анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, наиболее часто применяемыми на практике, являются:

♦ анализ производственной структуры экономической системы; производственных процессов, включая анализ системы разделения и кооперации труда работников по выполнению производственных процессов и всей хозяйственной деятельности;

♦ анализ структуры управляющей системы, процессов управления (положений об отделах и службах, функционально-должностных инструкций, схем документооборота, рабочих инструкций, схем распределения ответственности, организационных операций и процедур, технологии процессов управления данным звеном производства в целом и отдельных технологических циклов управления, рабочих мест в аппарате управления, трудовых процессов);

♦ комплексный анализ управления производством с применением различных технических средств для сбора, переработки, хранения и передачи информации, необходимой для оперативного принятия решений, учета и контроля за ходом производства.

Важными элементами анализа деятельности предприятия являются структурирование, группировка и классификация отдельных элементов, изучение количественных и качественных характеристик, установление критериев и оценка эффективности функционирования предприятия.

1.5. Основные показатели, используемые в анализе и диагностике деятельности предприятия

В анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятий используется большое число разнообразных показателей (обобщающих, сводных, синтетических, интегральных, частных), которые можно классифицировать по различным признакам (табл. 1.3).

Таблица 1.3

**Основные показатели, используемые в анализе
и диагностике финансово-хозяйственной деятельности
предприятий**

Название показателя	Экономическое содержание
Показатели затрат	
Основные средства	Средства, инвестированные предприятием в производство, с оборачиваемостью свыше 1 года (основные производственные и непроизводственные фонды)
Основные производственные фонды	Основные фонды отраслей производственной сферы. Различают их активную (машины, механизмы, оборудование) и пассивную часть (здания, сооружения)
Основные непроизводственные фонды	Основные фонды отраслей непроизводственной сферы или принадлежащие населению
Оборотные средства	Средства, инвестированные предприятием в производство, с оборачиваемостью до 1 года (сумма оборотных производственных фондов и фондов обращения)
Оборотные производственные фонды	Запасы сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива, запасных частей
Фонды обращения	Готовая продукция, денежные средства и средства в расчетах
Материальные ресурсы	Оборотные производственные фонды, готовая продукция и другие виды товарно-материальных ценностей
Численность работающих	Общее число работников аппарата управления, инженерно-технических работников и рабочих
Денежные средства	Общая сумма выручки, которая возмещает оборотные средства, авансированные в процесс производства на оплату сырья, материалов, топлива, электроэнергии, и чистая выручка в виде валового дохода
Финансовые ресурсы	Часть денежных средств (валового дохода), находящихся в обороте предприятия, которая предназначена для финансирования технико-экономической деятельности и выполнения финансовых обязательств (платежи в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды)

Название показателя	Экономическое содержание
Инвестиции	Вложения в капитальное строительство, реконструкцию, модернизацию, капитальный ремонт (прямые, производственные инвестиции) и в ценные бумаги (портфельные инвестиции)
Показатели затратоемкости	
Ресурсоемкость	Отношение стоимости ресурсов к объему реализации
Фондоемкость	Отношение среднегодовой стоимости основных фондов к объему реализации
Материалоемкость	Отношение стоимости материальных затрат к объему реализации
Капиталоемкость	Отношение капитальных вложений к объему реализации
Трудоемкость	Отношение затрат живого труда к объему реализации
Энергоемкость	Отношение стоимости энергоресурсов к объему реализации
Топливоемкость	Отношение стоимости топлива к объему реализации
Показатели результатов	
Объем производства продукции (работ, услуг)	Общий объем произведенной продукции (работ, услуг) в физическом или стоимостном (денежном) выражении
Валовой доход	Разница между общей суммой выручки от реализации продукции (работ, услуг) и размером платежей (за приобретенные товарно-материальные ценности и оказанные услуги) и амортизационных отчислений
Чистая продукция	Валовой доход минус материальные затраты (или прибыль плюс заработная плата)
Производительность труда	Отношение объема выпущенной продукции (работ, услуг) к численности занятых
Фондоотдача	Отношение объема реализации к среднегодовой стоимости основных производственных фондов

Название показателя	Экономическое содержание
Капиталоотдача	Отношение объема реализации к стоимости капитальных вложений
Материалоотдача	Отношение объема реализации к стоимости материальных ресурсов на производство
Рентабельность, или прибыльность	Отношение прибыли к вложенным средствам, фондам и используемому оборудованию
Эффективность использования активов	Отношение дохода (результата) к стоимости используемых активов
Показатели—факторы	
Уровень автоматизации	Удельный вес автоматизированного производства
Уровень механизации	Удельный вес механизированного производства
Оборачиваемость оборотных средств	Время, в течение которого совершается их полный кругооборот
Обеспеченность оборудованием, машинами, механизмами	Соотношение между наличием оборудования, машин, механизмов и потребностью в них
Обобщающие показатели	
Стоимость имущественного комплекса предприятия	Стоимость предприятия в целом
Чистые активы	Общая стоимость активов за вычетом краткосрочных и долгосрочных обязательств (по балансовой стоимости)
Оборотный капитал	Разница между текущими активами и краткосрочными текущими обязательствами
Рыночная стоимость предприятия	Стоимость акций предприятия, отражающая конъюнктуру рынка, т. е. соотношение спроса и предложения в данный момент времени
Ликвидность	Способность предприятия быстро реализовать активы
Платежеспособность	Мера покрытия предприятием заимствованных средств, отношение текущих активов к текущим обязательствам

Название показателя	Экономическое содержание
Эффективность использования собственного (акционерного) капитала	Отношение дивидендов (дохода) к стоимости акционерного капитала

Для конкретных целей отбираются конкретные показатели с учетом вида, методики, отраслевой специфики объектов анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности. В рамках анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия используют процедуры комплексной оценки, которые завершаются построением *мультипликатора* — агрегированного показателя, выведенного на базе показателей более низкого уровня, который выполняет роль своеобразного индикатора. Отметим, что существуют два типа мультипликаторов: стандартные, применяемые повсеместно, и субъективные, которые определяются для конкретного предприятия.

К стандартным мультипликаторам относится широко известная модель Дюпона, которая используется для оценки экономического роста компании. Основная сложность применения этой модели связана с необходимостью ведения бухгалтерской отчетности по международным стандартам, переход на которые в России еще не осуществлен. Другой известный стандартный мультипликатор — оценка вероятности наступления банкротства предприятия по методу Альтмана. Этот показатель основан на расчете суммы пяти финансовых коэффициентов (рентабельность и оборачиваемость активов, коэффициенты задолженности и реинвестирования прибыли в активы, доля собственных оборотных средств в активах), каждый из которых имеет определенный вес. Но поскольку и набор, и веса коэффициентов были рассчитаны в США в 1960-е годы, они не соответствуют современным российским реалиям. Поэтому метод Альтмана можно применять только для общей оценки тенденций развития предприятия.

Субъективные мультипликаторы позволяют учесть специфические характеристики, которые не учитываются стандартными методами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для различных целей анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия применяют различные группы показателей.

1. Показатели использования материальных оборотных средств. К ним относятся показатель оборачиваемости материальных запасов в днях и коэффициент маневренности.

Оборачиваемость материальных запасов в днях — отношение сум-
мы материальных запасов к однодневному обороту по реализации:

$$O_{\text{мз}} = \text{Материальные запасы} / \text{Объем продаж} / 360$$

С помощью данного соотношения устанавливается число дней, приходящихся на один оборот материальных запасов. Низкое значение данного показателя свидетельствует об устойчивом спросе на продукцию предприятия. Высокое значение показателя может означать, что предприятие имеет больше материальных запасов, чем ему необходимо, либо испытывает трудности со сбытом продукции. Для получения более точного результата в числителе формулы часто используют среднюю величину материальных запасов за период.

Коэффициент маневренности — отношение оборотного капитала (текущих активов) к собственному капиталу предприятия (в процентах):

$$K_{\text{м}} = \text{Текущие активы} / \text{Собственный капитал}$$

Данный коэффициент показывает долю собственного капитала предприятия, находящегося в такой форме, которая позволяет свободно им маневрировать, увеличивая закупки сырья, материалов, комплектующих изделий, изменяя номенклатуру поставок, приобретая дополнительное оборудование, осуществляя инвестиции в другие предприятия. По его величине можно судить о финансовой независимости предприятия, т. е. о способности предприятия не оказаться в положении банкрота в случае длительного технического перевооружения или трудностей со сбытом продукции. Чем выше данный коэффициент, тем ниже риск, с которым связано владение машинами и оборудованием, быстро устаревающими в условиях научно-технического прогресса.

2. Показатели платежеспособности. Платежеспособность предприятия — это его способность выполнять внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Данный показатель измеряет финансовый риск, т. е. вероятность банкротства. В общем случае предприятие считается платежеспособным, если его общие активы превышают его внешние обязательства. Таким образом, чем больше превышение общих активов над внешними обязательствами, тем выше степень платежеспособности.

Для измерения уровня платежеспособности используют специальный *коэффициент платежеспособности*, который показывает долю собственного (акционерного) капитала предприятия в его общих обязательствах (в процентах):

$$K_n = \text{Собственный капитал} / \text{Общие обязательства}$$

Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны. Изменения в уровне коэффициента платежеспособности могут свидетельствовать также о расширении или сокращении деятельности корпорации (ее деловой активности).

При определении платежеспособности предприятия всегда необходимо анализировать финансовую структуру источников его средств, т. е. из каких средств финансируются его активы. Показатель, отражающий состояние финансовых средств предприятия, получил название *финансового отношения* и определяется путем деления величины собственного капитала на размер внешних обязательств:

$$\text{ФО} = \text{Собственный капитал} / \text{Внешние обязательства}$$

Теоретически считается нормальным соотношение между собственным капиталом и внешними обязательствами 2 : 1, при котором 33% общего финансирования осуществляется из заемных средств. Частный вариант финансового отношения — отношение собственного капитала к размеру долгосрочных обязательств:

$$\text{ФО} = \text{Собственный капитал} / \text{Долгосрочные обязательства}$$

Высокое значение данного показателя характеризует низкий риск банкротства и хорошую платежеспособность.

Уровень возврата долгосрочных обязательств — отношение операционной прибыли к сумме выплачиваемых за год процентов:

$$Y_o = \text{Операционная прибыль} / \text{Выплачиваемые проценты}$$

Высокий коэффициент означает хорошие возможности возврата кредитов и низкую вероятность неплатежеспособности (банкротства).

3. Показатели прибыльности (рентабельности). Виды прибыли, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, являются наиболее общими показателями прибыльности предприятия. Однако при проведении финансового анализа важно знать, насколько эффективно (прибыльно) использовались все средства, обеспечившие получение конкретного дохода. Для эффективного комплексного измерения прибыльности используются следующие показатели.

Прибыль на общие инвестиции — отношение прибыли до вычета налогов и суммы выплаченных процентов по долгосрочным обяза-

тельствам к общим инвестициям (долгосрочные обязательства и собственный капитал) (в процентах). Данный коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства, т. е. какой доход получает предприятие на 1 денежную единицу (ден. ед.) инвестированных средств:

$$P_{\text{он}} = (\text{Прибыль до вычета налогов} + \text{Выплачиваемые проценты}) / (\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Собственный капитал})$$

Этот показатель также характеризует эффективность управления инвестированными средствами и косвенно — опыт и компетенцию руководства. Поскольку сумма уплачиваемых налогов устанавливается государством и не зависит от конкретного предприятия, наиболее точным показателем прибыльности предприятия является прибыль до вычета налогов. Кроме того, прибыль должна включать компенсацию по выплате процентов по долгосрочным обязательствам, так как размеры процентных ставок также устанавливаются вне предприятия. Данные обстоятельства отражены в числителе приведенной формулы. Некоторые финансовые аналитики используют показатель чистой прибыли в числителе данной формулы, определяя тем самым эффективность общих инвестиций.

Прибыль на собственный капитал — отношение чистой прибыли к собственному капиталу (в процентах):

$$P_{\text{ск}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$$

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал, т. е. какой доход получило предприятие на 1 ден. ед. собственных средств. Данный показатель особенно важен для акционеров, так как характеризует уровень эффективности использования вложенных ими денег, а также служит основным критерием при оценке уровня котировки на фондовой бирже акций данного предприятия.

Прибыль на общие активы — отношение чистой прибыли к общей сумме активов (в процентах):

$$P_{\text{оа}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Общие активы}$$

Этот показатель служит измерителем эффективности использования всех активов (фондоотдачи), которыми обладает предприятие, т. е. какой доход получен на 1 ден. ед. активов. Следует отметить, что если прибыль на активы меньше процентной ставки по долго-

срочным кредитам, то ситуация должна рассматриваться как неблагоприятная.

Коэффициент валовой прибыли — отношение разности между объемом продаж и их себестоимостью к объему продаж (в процентах):

$$K_{\text{вп}} = (\text{Объем продаж} - \text{Себестоимость продаж}) / \text{Объем продаж}$$

Данный коэффициент показывает предел “общей прибыли”, т.е. долю валовой прибыли, приходящуюся на 1 ден. ед. продаж (реализованной продукции). Он позволяет определить величину чистой прибыли, которая остается после вычета из стоимости реализованной продукции расходов на выплату налогов и процентов за кредит, покрытие операционных расходов. Определив данный показатель, можно легко найти долю себестоимости продукции, приходящуюся на 1 ден. ед. продаж. Коэффициент валовой прибыли отражает взаимодействие нескольких факторов, таких, как цены, объем производства и стоимость. Его повышение может являться следствием снижения себестоимости продукции либо свидетельствовать о благоприятной конъюнктуре рынка.

Прибыль на операционные расходы — отношение операционной прибыли к объему продаж (в процентах):

$$П_{\text{оп}} = \text{Операционная прибыль} / \text{Объем продаж}$$

Это показатель величины операционных расходов, приходящихся на 1 ден. ед. продаж.

Прибыль на продажи — отношение чистой прибыли к объему продаж:

$$П_{\text{п}} = \text{Чистая прибыль} / \text{Объем продаж}$$

Данный коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на 1 ден. ед. реализованной продукции.

4. Показатели эффективности использования активов. Данную группу коэффициентов часто называют коэффициентами эффективности, так как они служат измерителями уровня эффективности использования активов, которые имеет предприятие. К ним относятся следующие коэффициенты.

Оборачиваемость материальных запасов — отношение объема продаж к величине материальных запасов, или число оборотов, совершаемых материальными запасами в год:

$$O_{\text{мз}} = \text{Объем продаж} / \text{Материальные запасы}$$

Высокое значение этого показателя считается признаком финансового благополучия, так как хорошая оборачиваемость обеспечивает увеличение объема продаж и способствует получению более высоких доходов. Если этот коэффициент значительно превышает среднеотраслевые нормы (от 4 до 8), ситуация должна быть подвергнута тщательному анализу, так как это может означать наличие риска, связанного с нехваткой запасов, следствием которого будет снижение объема продаж. Слишком высокая оборачиваемость может являться признаком недостатка свободных денежных средств и служить сигналом о возможной неплатежеспособности предприятия. Для получения более точного результата в знаменателе данной формулы часто используют среднюю величину товарных запасов за рассматриваемый период.

Некоторые финансовые аналитики предпочитают использовать в числителе формулы показатель себестоимости продаж вместо показателя объема продаж. Резон такого подхода состоит в том, что себестоимость продаж и уровень запасов измеряются в оптовых ценах (т. е. не включает продажных и налоговых надбавок и наценок, в то время как объем продаж содержит их). При таком подходе приведенная формула будет иметь следующий вид:

$$O_{\text{мз}} = \text{Себестоимость продаж} / \text{Материальные запасы}$$

Коэффициент эффективности использования текущих активов — отношение объема продаж к оборотному капиталу (текущим активам) (в процентах):

$$Э_{\text{та}} = \text{Объем продаж} / \text{Текущие активы}$$

Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. текущих активов.

Коэффициент эффективности использования чистого оборотного капитала — отношение объема продаж к чистому оборотному капиталу (текущие активы минус текущие обязательства) (в процентах):

$$Э_{\text{чок}} = \text{Объем продаж} / (\text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства})$$

Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. чистого оборотного капитала.

Коэффициент эффективности использования основных средств — отношение объема продаж к стоимости недвижимого имущества показывает, сколько денежных единиц продукции реализовано на 1 ден. ед. основных средств (в процентах):

$$\mathcal{E}_{\text{ок}} = \text{Объем продаж} / \text{Стоимость недвижимого имущества}$$

Величина данного коэффициента может составлять от 100 до 700% и зависит от капиталоемкости производства.

Коэффициент эффективности использования общих активов — отношение объема продаж к общим активам предприятия (в процентах):

$$\mathcal{E}_{\text{оа}} = \text{Объем продаж} / \text{Общие активы}$$

Чем выше значения последних двух коэффициентов, тем более интенсивно, а следовательно, и эффективно используются производственное оборудование и другие виды активов.

Общий уровень финансово-хозяйственного состояния предприятия можно оценить по шкале: а) благоприятное; б) удовлетворительное; в) неудовлетворительное; г) критическое. Для качественной оценки основных позиций могут быть использованы такие характеристики, как высокий, нормальный и низкий уровень. Значения коэффициентов можно оценивать интервальным способом: те, которые попадают в интервал, — нормальные, а те, которые оказываются за его пределами, — высокие или низкие. Базу для выбора интервала составляют среднеотраслевые, а также лучшие и худшие показатели в отрасли.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные виды анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. В рамках какого метода анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия используются компьютерные технологии, позволяющие представить в пятимерном пространстве анализ продаж пива в течение года по всей стране по сортам пива и регионам?

3. Отличаются или нет цели анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности и металлургии?

4. На основании каких нормативно-правовых актов проводится анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

5. Какой метод анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является в настоящее время основным и почему?

6. Какие показатели необходимо использовать для проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий машиностроения?

7. Какие функции выполняют анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий торговли?

Проверочные задания

1. Вместо пропуска вставьте необходимые слова.

...предприятия показывает степень обеспеченности текущих потребностей производства собственными средствами. Величина этого показателя зависит от технологического цикла. (Слова для вставки: основной капитал, оборотный капитал.)

2. Выберите правильный ответ.

а) Оборачиваемость оборотных средств имеет практическое значение для оценки выявления излишка или недостатка средств в обороте.

б) Оборачиваемость оборотных средств имеет практическое значение для оценки эффективности технико-экономической деятельности предприятия.

3. Выберите из перечня показатели затратно-емкости и показатели затрат.

Количество израсходованного топлива, трудоемкость, энергоемкость, величина израсходованного теплоизоляционного материала, численность работающих.

Глава 2. ОРГАНИЗАЦИЯ АНАЛИЗА И ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Основы организации анализа и диагностики деятельности предприятия.
2. Субъекты и объекты анализа и диагностики деятельности предприятия.
3. Организация аналитической работы и оценки потенциала предприятия.
4. Составление программы анализа и диагностики деятельности предприятия.
5. Информационная база анализа и диагностики деятельности предприятия.

2.1. Основы организации анализа и диагностики деятельности предприятия

Общими основами организации анализа и диагностики деятельности предприятия являются теории управления и корпоративного контроля. Система анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает субъекты, объекты и определенные взаимоотношения между ними, а также определенную инфраструктуру, обеспечивающую информационные, технические, функциональные условия анализа и диагностики. На каждом предприятии за анализ и диагностику его производственной, технической или коммерческой деятельности отвечает определенный отдел (табл. 2.1).

Работа каждого отдела должна регламентироваться положением об отделе и должностными инструкциями. Положение об отделе содержит описание его целей, задач и функций. Должностные инструкции включают детализацию конкретных обязанностей каждого сотрудника по конкретным операциям. Например, к обязанностям работников финансового отдела предприятия относятся:

Таблица 2.1

Организационная структура анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия

<i>Вид деятельности</i>	<i>Название отделов</i>	<i>Содержание анализа и диагностики</i>
Производственная	Производственный, технологический	Проверка соответствия производственно-технологических операций принятым стандартам
Коммерческая	Снабжения, сбыта, торговый, коммерческий, маркетинга	Оценка результативности торгово-коммерческих, снабженческо-сбытовых операций
Информационная	Информационно-аналитический	Оценка оперативности и достоверности информационно-аналитических потоков
Административно-хозяйственная	Финансовый, управления собственностью, планово-экономический, ценных бумаг, кадров, мониторинга, менеджмента	Проверка эффективности системы управления финансово-хозяйственной деятельностью
Техническая	Технический, контрольно-измерительных приборов и оборудования	Проверка и диагностика технического состояния используемого оборудования, машин, механизмов, приборов

- анализ реализации финансовой политики предприятия, финансовых планов и прогнозов, смет, финансовых разделов бизнес-планов;
- изучение составления и использования финансовой информации, документации;
- диагностика организации финансовой работы, финансового механизма и финансового менеджмента;
- анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- изучение взаимоотношений с бюджетом (расчеты с бюджетом, сборы, обязательные платежи, льготы и штрафы);
- анализ формирования и использования фондов (общехозяйственного и целевого, специального назначения), прибыли, основных и оборотных средств;

- диагностика организации наличных и безналичных расчетов, ведения кассового хозяйства;
- анализ и диагностика финансовой устойчивости;
- анализ эффективности кредитования, валютных операций;
- диагностика банкротства;
- финансовый контроль.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия включают большое количество одновременно осуществляемых действий по сбору, составлению, оформлению и передаче документации, выявлению и анализу закономерностей и тенденций, определению перспектив. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия может быть проанализирована в целом, а также по отдельным ее направлениям и функциям. Основой анализа и диагностики выступает *мониторинг*, т. е. постоянный, систематический контроль за изменением состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия и анализ причинно-следственных связей ее результатов с определенными группами факторов, диагностика тенденций и закономерностей.

2.2. Субъекты и объекты анализа и диагностики деятельности предприятия

Субъектами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности являются предприятия, их собственники, учредители, органы государственного управления, финансово-кредитные учреждения, налоговые органы, органы страхования, отдельные специалисты, эксперты, средства массовой информации, информационно-аналитические и рейтинговые агентства.

К объектам анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия относятся кадровый, технический, производственный и финансовый потенциал; различные виды деятельности предприятия, их техническое, материальное, финансовое обеспечение и состояние. *Кадровый потенциал* предприятия измеряется наличием определенных категорий трудовых ресурсов и их профессиональными возможностями. Под *техническим потенциалом* понимается общая совокупность различных видов техники, технологий и их технические возможности, коэффициент полезного действия техники. *Производственный потенциал* объединяет различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг. *Финансовый потенциал* включает финансовое обеспечение предприятия с использованием собственных, привлеченных и заемных средств.

К основным видам деятельности предприятия относятся:

- производственная деятельность, которая характеризуется определенными технологиями, производственными циклами, техническими особенностями;

- коммерческая деятельность, которая характеризуется торговыми, посредническими операциями по сбыту и приобретению продукции, выполнению работ, оказанию услуг;

- инвестиционная деятельность, которая характеризуется привлечением и вложением временно свободных денежных средств (инвестиций);

- социальная деятельность, направленная на удовлетворение социально-культурных потребностей работающих и членов их семей, гармоничное развитие личности;

- финансовая деятельность, направленная на формирование и рациональное использование финансовых ресурсов;

- инновационная деятельность по внедрению новых научно-технических разработок, проектов;

- экологическая деятельность по охране окружающей водной, воздушной среды, а также рациональному использованию земли, полезных ископаемых, применению природосберегающих технологий.

Объекты анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятий имеют отраслевую и региональную специфику. Конкретными объектами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются отдельные производственные, технологические операции, технические комплексы, производственные мощности, организационные структуры, функциональные и линейные структуры управления.

2.3. Организация аналитической работы и оценки потенциала предприятия

Природа и сущность аналитической работы и оценки потенциала предприятия предполагают ряд последовательных этапов.

1. Определение цели и задач.

2. Разработка программы (плана), в которой ставится четкая задача в отношении объектов и характера анализа (сроки, ответственные лица, формы, методы, техника и т. п.). В программе (плане) определяются:

- а) объект анализа (структура или процесс, технология, операция, процедура);

- б) субъект анализа (кто проводит);

- в) период, за который выполняется анализ;

- г) оформление результатов анализа (отчет, заключение; расчет экономической эффективности или описательная характеристика);

д) срок проведения аналитических операций;

е) кому направляются результаты анализа и как они должны быть использованы.

3. Установление последовательности выполнения.

4. Выбор и обоснование методов проведения.

5. Определение и подбор необходимой информации.

6. Проведение анализа путем изучения, обобщения исходных данных, группировки и сравнения однородных показателей; выявление связей, закономерностей, противоречий; количественной и качественной оценки отдельных показателей, учета влияния разнонаправленных факторов.

7. Обобщение результатов анализа.

8. Подготовка выводов по основным направлениям анализа, их конкретизация.

9. Оформление отчета (заключения) по итогам анализа.

Последовательность проведения анализа и оценки потенциала предприятия включает ряд определенных процедур. К ним относятся следующие:

- аналитическая структуризация анализируемого объекта, цель которой получить представление о его составе, структуре, свойствах, отношениях;

- группировка и классификация элементов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- изучение количественных и качественных характеристик этих элементов;

- изучение видов связей между элементами;

- количественная и качественная оценка резервов;

- оценка факторов, влияющих на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- обобщение аналитических данных, сравнение однородных показателей, выявление связей, закономерностей, противоречий;

- установление критерия эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- оценка результатов анализа (расчет социально-экономической эффективности или описательная характеристика основных результатов).

По своему характеру анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия могут затрагивать разные элементы и иметь разные формы. Формами их проведения могут быть организационный (анализ организации, методов и способов финансово-хозяйственной деятельности предприятия), функциональный (анализ основных функций финансово-хозяйственной деятельности), технологический или процедурный анализ (анализ основных технологий или процедур финансово-хозяйственной деятельности предприятия).

По своему характеру организационный анализ системы управления может затрагивать разные ее элементы. В этом смысле анализ подразделяется на анализ организации, методов и техники управления. По формам оценки результатов организационный анализ может быть комплексным или выборочным. Организационный анализ осуществляется в процессе исследования системы управления и служит информационной базой для организационного проектирования. Проанализировав структуру и процесс управления, вскрыв все их плюсы и минусы, можно выявить организационные резервы и на этой основе спроектировать такую комбинацию факторов работы (организация, методы, техника управления), которая обеспечит наилучший результат технико-экономической деятельности предприятия.

Технологическая сторона анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности включает: организацию информационной системы, документирование и документооборот, процедуры анализа. Следует отличать процедуру от операции. Если процедура — это четко установленная последовательность действий, то операция — конкретное действие, элементарное или наиболее простое с точки зрения данного органа управления. Например, подготовка этапа анализа — это процедура, а исполнение этапа — операция. Система аналитических операций складывается в определенную процедуру.

Материалы анализа системы управления оформляются в виде сводных аналитических таблиц, графиков, записок, аналитических справок, отчетов, заключений, обзоров по соответствующим разделам, приведенным выше, и являются исходными данными для планирования, проектирования и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2.4. Составление программы анализа и диагностики деятельности предприятия

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия начинается с составления *программы* (плана). В программе определяются:

- а) объект анализа (структура или процесс, технология, операция, процедура);
- б) субъект анализа (кто проводит, ответственные лица и исполнители);
- в) период, за который выполняется анализ;
- г) цель, задачи анализа и диагностики;
- д) формы, методы, техника анализа и диагностики;

- е) оформление результатов анализа (отчет, заключение, расчет экономической эффективности или описательная характеристика);
- ж) срок проведения аналитических операций;
- з) кому докладываются (куда направляются) результаты анализа и как они должны быть использованы.

Структура программы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия может включать введение, аналитическую часть и заключение. Во *введении* определяется цель, задачи, методы анализа и диагностики, описывается специфика объекта. *Аналитическая часть* содержит анализ и диагностику технического, финансового состояния; эффективности производственной, коммерческой, инвестиционной деятельности, социального развития коллектива; состояния и использования основных фондов, трудовых ресурсов; затрат на производство и реализацию продукции; инвестиционного, научно-технического, трудового, производственного потенциала. *Заключение* содержит основные выводы по фактическому состоянию объекта на определенную дату и конкретные предложения по улучшению данного состояния.

Программа разрабатывается по каждому объекту. Контроль за исполнением программы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия возлагается на его руководителя.

2.5. Информационная база анализа и диагностики деятельности предприятия

Управление, элементом которого является анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в общем случае представляет собой непрерывную процедуру в системе с обратной связью. Информация является главным элементом управления предприятием. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия начинается с исходной информации и завершается тем, что информация о результатах анализа поступает в управляющий орган. Здесь производится анализ информации, сравнение ее с желательным вариантом развития, принятие решения, оформление распоряжений и передача их. Информация об изменении процесса (операции) по результатам управляющего воздействия вновь поступает в систему управления, посредством чего и осуществляется обратная связь.

Таким образом, подготовка и обработка информации о ходе финансово-хозяйственной деятельности предприятия и о внешних и внутренних условиях является важной частью управления предприятием. Этот процесс осуществляется с применением различных

технических средств для сбора, переработки, хранения и передачи информации, необходимой для оперативного принятия решений, учета и контроля за ходом производства.

Постоянное увеличение потока информации, необходимой для принятия решений, обуславливает возрастание значения комплексной механизации и автоматизации информационных процессов. В настоящее время существуют два основных подхода к комплексному использованию средств логического и механического преобразования информации. Это, во-первых, автоматизированные системы обработки данных, строящиеся на базе быстродействующих ЭВМ большой мощности; и, во-вторых, центры обработки информации, которые позволяют механизировать и автоматизировать многие процессы (составление документов, их хранение и поиск) и практически все вычислительные работы, проводимые в процессе управления малыми организациями.

Информационная база анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия основана на организационном нормировании, бухгалтерском учете и отчетности, финансовой, статистической отчетности, специальной экономической, технической и иной информации.

Организационное нормирование (регламентирование) — это система норм, правил, инструкций, регламентов, служащих базой для проектирования и управления производственными процессами. Она включает: номенклатурно-классификационные и технико-экономические нормативы (на материалы, покупные детали, инструменты и т. п.); организационно-технические нормативы (технические, чертежные, организационные, документационные стандарты, нормы, условия, маршруты движения предметов труда, режимы обработки, оснастка и др.); организационно-структурные нормативы (схемы подчинения, производственные и организационные структуры, типовые схемы управления, типовые штатные расписания, нормативы численности рабочих, инженерно-технических работников, служащих, нормы времени, типовые положения об отделах (службах), типовые функционально-должностные инструкции и т. п.); оперативно-календарные нормативы, регламентирующие производственные процессы (размеры партий, заделы, продолжительность циклов и др.); административно-организационные нормативы (правила внутреннего распорядка, порядок отпусков по разрешению администрации, правила оформления найма, увольнения, перевода, командировок и т. д.).

Задачи организационного нормирования заключаются в том, чтобы расчетным путем определить: какой объем работы необходимо выполнить, чтобы решить задачу, поставленную перед соответствующим подразделением управленческого аппарата или отдель-

ным исполнителем; какова длительность отдельных управленческих операций и процедур; каковы потребности работников управленческого аппарата в средствах и предметах труда. Ответ на указанные вопросы дает возможность составить организационный план, отражающий информацию о том, что необходимо выполнить, на каком участке, в какие сроки, с какими затратами.

Организационные нормативы разрабатываются и утверждаются на различных уровнях:

- на уровне предприятия (утверждаются директором или его заместителями);
- государственного комитета, министерства, ведомства (утверждаются начальником управления, заместителем министра или министром);
- центральных органов управления (утверждаются Правительством РФ).

Для эффективной организации управления производством при строгом соблюдении указанных норм и правил необходимо обеспечить выполнение ряда требований к организационному нормированию (регламентированию):

- ♦ нормирование (регламентирование) должно сочетаться со стимулированием (материальным и моральным) и эффективными санкциями за нарушение норм (правил);
- ♦ нормы (правила) должны отражать последние данные науки и прогрессивного опыта;
- ♦ нормы (правила) должны быть оптимальными (чрезмерно жесткие и слишком расплывчатые нормативы оказывают дестимулирующее влияние);
- ♦ нормы (правила) не должны быть слишком подробны, т. е. не должны стеснять, сковывать инициативу исполнителей;
- ♦ нормы (правила) должны способствовать укреплению личной ответственности.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия требуют соответствующей подготовки и обработки *исходных данных*, которые классифицируются следующим образом.

1. Общие сведения о предприятии.
2. Информация о системе управления технико-экономической деятельностью предприятия, которая включает сведения:
 - а) о виде (линейная, функциональная, линейно-функциональная, командная) и структуре управляющей системы (структурные организационные схемы, штатные расписания);
 - б) о процессах управления (комплекты положений об отделах, службах, должностные инструкции, функциональные таблицы, регламентация прав, распорядок рабочего дня, графики проведения совещаний, технологические карты массовых ад-

министративных и инженерных процедур, системы оценки качества работы и контроля исполнения, проекты улучшения условий труда ИТР и служащих, системы обработки внешнего и внутреннего документооборота, подготовки распорядительной документации, размножения, доставки и хранения документации, секретарского обслуживания и т. д.);

в) об оргтехнике (системы внутренней связи и сигнализации, механизированного табельного учета, диспетчеризации, механизации множительных, расчетно-вычислительных, чертежно-графических работ, планировки служебных помещений и рабочих мест, мебель и оборудование служебных помещений).

3. Специальные сведения о технологии производственного процесса и основных производственных результатах: поставленные, сформулированные руководством планы и программы; первичные документы (наряды, накладные, заборные карты, инвентаризационные ведомости, штатные расписания, лицевые счета, табели выхода на работу); комплекты положений об отделах, службах, должностные инструкции, функциональные таблицы, регламентация прав, чертежно-графическая, проектно-сметная, технологическая документация.

4. Информация об экономической деятельности предприятия.

5. Данные о финансовых результатах. Весьма важен этап накопления систематизированной информации о финансовых результатах. Смысл этого этапа заключается в том, что ценность отдельно взятого финансового показателя возрастает по мере накопления других. Скажем, информативность показателя, характеризующего объем реализации за квартал, повышается, если существует выборка подобных показателей за последние два года — тогда на основе существующей динамики можно строить прогнозы.

6. Информация о трудовых ресурсах и социальном развитии предприятия.

7. Сведения об общей эффективности технико-экономической деятельности предприятия (материалы специальных исследований, результаты анализа резервов повышения эффективности; результаты технико-экономических расчетов; данные научно-исследовательских учреждений; материалы обобщения передового опыта, нормативы, типовые разработки, межотраслевые и отраслевые методические рекомендации, стандарты, техническая документация; материалы внешнего ведомственного, вневедомственного (государственные органы, научные учреждения, аудит) и общественного контроля.

К исходным данным для технико-экономического анализа также относятся результаты сравнительного рейтингового анализа, материалы маркетинговых исследований, данные о мировом зару-

бежном опыте, публикуемая финансовая отчетность, материалы специализированных информационных агентств и неформальных источников.

Исходная информация имеет особенности в зависимости от отраслевой и технологической специфики производства и вида анализа. Например, для анализа результатов производственной деятельности исходными данными являются сведения о состоянии предприятия, объеме и ассортименте выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и соответствии состояния предприятия целям развития. Для этого изучаются и анализируются отчетные и нормативные документы, статистические данные. Особое внимание уделяется анализу отдельных факторов, и в первую очередь научно-технических, оказывающих определяющее влияние на результаты производственной деятельности любого предприятия. Отчет о прибылях и убытках позволяет проанализировать и оценить рентабельность основной деятельности. Организация и мотивация (активизация и стимулирование) труда являются главными объектами анализа использования трудовых ресурсов.

Исходные материалы для анализа обычно оформляются в виде сводных аналитических таблиц, графиков, записок по соответствующим разделам. Проанализировав информационную базу, можно выявить резервы, спланировать работу предприятия, организовать ее выполнение и соответствующий контроль в целях достижения наибольшей эффективности технико-экономической деятельности при наименьших затратах. Проблемными факторами формирования исходной информации для анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

- отсутствие полного объема необходимой информации;
- невозможность проверки достоверности имеющейся информации;
- недостаточная детализация нужной информации для выполнения сравнительного анализа по отдельным направлениям.

Контрольные вопросы

1. Кто занимается организацией анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

2. Какая информация относится к официальной информации анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

3. Какова последовательность выполнения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

4. Чем информационная база анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия отличается от организационного регламентирования?

5. Каковы основные процедуры анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

6. Как можно оценить эффективность организации анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

7. Каковы отличия процесса организации анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях энергоемких и трудоемких отраслей?

Проверочные задания

1. Выберите основные требования к управленческой информации из перечисленных ниже.

Достоверность, актуальность, полнота, срочность, сопоставимость.

2. Выберите правильный ответ.

Бухгалтерский баланс предприятия без привлечения других документов позволяет проанализировать:

а) *платежеспособность;*

б) *рентабельность основной деятельности;*

в) *эффективность финансовых вложений;*

г) *эффективность выбранной технологии;*

д) *рациональность производственной стратегии предприятия.*

3. Вставьте вместо пропусков нужные слова.

Данные о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности содержатся в... (Слова для вставки: бухгалтерский баланс, отчет о движении капитала, форма № 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу".)

Глава 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
2. Методика анализа финансового состояния предприятия.
3. Диагностика банкротства.

3.1. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия может быть оценено на основе изучения финансовых результатов его работы, которые зависят от совокупности условий осуществления денежного оборота, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений в хозяйственном процессе. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия предполагает изучение “Баланса предприятия” (форма № 1), “Отчета о финансовых результатах” (форма № 2), “Отчета о движении капитала” (форма № 3), “Отчета о движении денежных средств” (форма № 4) и первичной отчетности предприятия.

К основным показателям финансовых результатов деятельности предприятия относят выручку от реализации продукции (работ, услуг), выручку нетто (общая выручка за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), балансовую прибыль, чистую прибыль. Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от таких показателей, как себестоимость реализации продукции (работ, услуг), коммерческие и управленческие расходы, прочие операционные доходы и расходы, внереализационные доходы и расходы, величина отвлеченных средств, налог на прибыль. Пример анализа динамики финансовых результатов деятельности предприятия дан в табл. 3.1.

Таблица 3.1

**Анализ динамики финансовых результатов
деятельности предприятия**
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	I квартал		II квартал	
		Доходы	Расходы	Доходы	Расходы
1	Выручка (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг)	37 234		24 500	
2	Налог на добавленную стоимость		3 456		2 274
3	Акцизы		890		720
4	Выручка нетто (стр. 1 – стр. 2 – стр. 3)	32 888		21 506	
5	Себестоимость реализации продукции (работ, услуг)		27 377		15 100
6	Коммерческие расходы		2 100		905
7	Управленческие расходы		1 070		450
8	Прибыль от реализации (убыток) (стр. 4 – стр. 5 – стр. 6 – стр. 7)	2 341		5 051	
9	Проценты к получению				
10	Проценты к уплате		700		
11	Доходы от участия в других организациях	3 400		2 300	
12	Прочие операционные доходы	300		100	
13	Прочие операционные расходы		120		70
14	Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности (стр. 8 + стр. 9 + стр. 11 – стр. 10 – стр. 12 – стр. 13)	5 221		6 681	
15	Прочие внереализационные доходы, в том числе доходы по ценным бумагам	300		500	
16	Прочие внереализационные расходы, в том числе курсовые разницы по операциям с иностранной валютой		600		400
17	Балансовая прибыль (убыток) отчетного периода (стр. 14 + стр. 15 – стр. 16)	4 921		6 781	
18	Налог на прибыль (35%) (стр. 17 x 0,35)	1 722,35		2 373,35	

№ п/п	Показатели	I квартал		II квартал	
		Доходы	Расходы	Доходы	Расходы
19	Отвлеченные средства	1 000		500	
20	Чистая прибыль (стр. 17 – стр. 18 – стр. 19)	2 199		3 908	
21	Рентабельность продукции (работ, услуг) (стр. 17 : стр. 5), %	17,98		44,91	

Как показывают данные таблицы, по сравнению с I кварталом во II квартале произошло уменьшение выручки (валового дохода) от реализации продукции (работ, услуг) на 34,2% с одновременным снижением на 46,8% себестоимости, что в итоге обеспечило наряду с другими факторами увеличение балансовой прибыли на 37,8%. Положительно сказалось на росте балансовой прибыли и уменьшение НДС, акцизов, коммерческих, управленческих, прочих операционных расходов, а также увеличение прочих операционных доходов.

Большое отвлечение оборотных средств из хозяйственного оборота предприятия произошло в связи с оплатой налога на добавленную стоимость (введен с 1 января 1992 г.), взимаемого сверх отпускной (продажной) цены на все виды сырья, полуфабрикаты, комплектующие изделия, используемые для изготовления готовой продукции и оказания услуг. Согласно российскому законодательству предприятия, уплачивающие данный налог поставщикам сырья (материалов, комплектующих изделий), не относят его на себестоимость продукции, а возмещают в последующем путем удержания из общей суммы налога на добавленную стоимость, начисленного на стоимость готовой продукции, изготовленной и реализуемой из этих видов сырья. Следовательно, на период с момента оплаты поступившего на предприятие сырья до момента изготовления из этого сырья готовой продукции и ее реализации предприятие отвлекает из хозяйственного оборота оборотные средства на покрытие налоговых платежей, учитываемых в активе баланса предприятия по статье "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям".

Чистая прибыль во II квартале по сравнению с I кварталом возросла на 77,7%. Это произошло прежде всего за счет увеличения балансовой прибыли, а также сокращения наполовину отвлеченных средств. Отрицательное влияние на конечные финансовые результаты оказало снижение доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов.

Для детальных выводов о причинах изменения финансовых показателей необходимо выполнить детальный факторный анализ динамики отдельных показателей. Безусловно, важнейшим фактором, влияющим на финансовые результаты, является *себестоимость продукции (работ, услуг)*. Снижение себестоимости является одним

из основных резервов улучшения финансовых результатов. Однако в настоящее время предприятия всеми правдами и неправдами стараются завысить себестоимость и снизить прибыль. Ни для кого не секрет, что делают они это не из "спортивного интереса", а с целью избежать уплаты налога на прибыль. Следует обратить внимание на то, что искусственное завышение себестоимости неминуемо ведет к повышению цен на продукцию (работы, услуги), а значит, может привести к уменьшению спроса на них. Российский покупатель в настоящее время предпочитает приобретать более дешевую продукцию, пусть даже более низкого качества. При уменьшении спроса замедляется реализация и падает выручка. Между тем при завышенной себестоимости предприятию все труднее "сводить концы с концами", и в итоге оно рискует оказаться и неплатежеспособным, и неконкурентоспособным.

3.2. Методика анализа финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия является важнейшим условием успешного управления его финансами. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности, которые интересуют не только работников предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые и налоговые органы.

Информационной базой для проведения анализа финансового состояния предприятия является главным образом бухгалтерская документация. В первую очередь, это "Баланс предприятия" (форма № 1) и приложения к нему. К основным направлениям анализа финансового состояния предприятия относятся:

- анализ качества активов;
- анализ качества пассивов;
- соответствие структуры управления совершаемым операциям;
- обоснованность затрат и расходов;
- обоснованность отражения доходов;
- анализ прибыльности отдельных видов деятельности;
- распределение прибыли;
- использование фондов.

Анализ финансового состояния предприятия основан на расчете ряда показателей:

- ♦ показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, удельный вес заемных средств, соотношение собствен-

ных и заемных средств, удельный вес дебиторской задолженности, удельный вес собственных и долгосрочных заемных средств);

♦ показатели платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия, коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей);

♦ показатели деловой активности (общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственных средств, производительность).

Анализ финансового состояния предприятия целесообразно выполнять по этапам. Он включает последовательное проведение анализа:

• показателей платежеспособности (ликвидности), финансовой устойчивости, деловой активности;

• кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса.

На первом этапе проводят *общий анализ финансового состояния на основании экспресс-анализа баланса предприятия*. Прежде всего сравнивают итог баланса на конец периода с итогом на начало года. Это анализ "по горизонтали", позволяющий определить общее направление изменения финансового состояния предприятия. Если итог баланса растет, то финансовое состояние оценивается положительно. Далее, определяют характер изменения отдельных статей баланса. Положительно характеризует финансовое состояние предприятия увеличение в активе баланса остатков денежных средств, краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, нематериальных активов и производственных запасов. К положительным характеристикам финансового состояния по пассиву относятся увеличение суммы прибыли, доходов будущих периодов, фондов накопления и целевого финансирования, к отрицательным — увеличение дебиторской задолженности в пассиве.

Рассмотрим анализ финансового состояния на примере двух предприятий — "Швейник" и "Металлик". Приведенные в табл. 3.2 данные позволяют сделать вывод, что в целом финансовое состояние предприятия "Швейник" удовлетворительное. В 1998 г. остатки по денежным средствам увеличились на 16 031 тыс. руб., тогда как в 1999 г. они уменьшились, что связано с общим ростом цен и тарифов. Это подтверждается, прежде всего, значительным увеличением производственных запасов, которые в основном возросли за счет повышения цен на сырье, материалы и комплектующие изделия при почти неизменном физическом объеме. Достаточно высокий рост дебиторской задолженности в 1998 г. был обусловлен повышением цен на отгружаемую продукцию и увеличением ее физического объема. На рост дебиторской задолженности повлияло и то, что производилась отгрузка без предоплаты постоянным потребителям, а также отпуск продукции другим предприятиям за поставку материалов и комплектующих.

Таблица 3.2

Структурный анализ баланса предприятия "Швейник"
(тыс. руб.)

Показатели	1998			1999		
	На начало года	На конец года	Отклонение (+,-)	На начало года	На конец года	Отклонение (+,-)
Денежные средства	445	16 476	16 031	16 476	3 291	-13 176
Краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения	500	1 000	500	1 000	2 500	1 500
Нематериальные активы		4 856	4 856	4 856	33 779	28 923
Производственные запасы	249 431	982 457	733 020	982 451	2 562 575	1 580 124
Прибыль		546 309	546 309		2 368 013	2 368 013
Доходы будущих периодов	—	—	—	—	—	—
Фонд накопления		3 125	3 125	158 000	158 000	
Целевое финансирование	149 343	382 343	233 000	2 343	301 920	299 577
Дебиторская задолженность	4 224	55 892	51 668	55 892	47 569	-8 323
Кредиторская задолженность	48 105	740 226	692 121	740 226	1 728 782	988 556

Прибыль анализируемого предприятия в 1998 г. составила всего лишь 546 309 тыс. руб., что почти в 2 раза ниже расчетных значений. Отрицательным фактором недополучения прибыли явилось увеличение внереализационных расходов (увеличение налога на имущество, оплата пени по просрочке платежей за железнодорожные перевозки). В 1999 г. по сравнению с 1998 г. произошло увеличение краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, нематериальных активов, фонда накопления и кредиторской задолженности, что привело к положительным сдвигам в структуре баланса предприятия.

На втором этапе выполняются *расчеты базовых коэффициентов*, характеризующих финансовое состояние, и их сравнение с нормативными показателями, проводится анализ отклонений (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Базовые коэффициенты финансового состояния предприятия "Швейник" в 1998—1999 гг.

Коэффициенты	Фактическое значение	
	1998	1999
<i>Показатели финансовой устойчивости</i>		
Коэффициент независимости (доля собственных средств в стоимости имущества предприятия)	0,8	0,9
Доля заемных средств в стоимости имущества	0,2	0,1
Коэффициент задолженности (соотношение собственных и заемных средств)	0,08	0,1
Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества	0,2	0,1
Доля собственных средств в стоимости имущества	0,82	0,9
<i>Показатели платежеспособности (ликвидности)</i>		
Коэффициент абсолютной ликвидности (отношение денежных средств и краткосрочных ценных бумаг к краткосрочным обязательствам)	0,0156	0,0015
Коэффициент промежуточного покрытия (отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам)	0,15	0,2
Общий коэффициент покрытия (отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности, запасов и затрат к краткосрочным обязательствам)	1,77	2,0
Коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей (удельный вес запасов и затрат в сумме краткосрочных обязательств)	1,62	1,79
<i>Показатели деловой активности (оборачиваемости)</i>		
Общий коэффициент оборачиваемости (отношение выручки от реализации к стоимости имущества)	0,9	0,6
Оборачиваемость запасов (отношение стоимости реализуемой продукции к стоимости запасов и затрат), число оборотов	2,15	0,54
Коэффициент оборачиваемости запасов в днях (365 дней / число оборотов)	169,76	675,93
Коэффициент оборачиваемости собственных средств (отношение выручки от реализации к собственным средствам)	1,039	0,72

Прокомментируем данные таблицы. *Коэффициент независимости* весьма мал. Предприятие, продав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, сможет погасить свои долговые обязательства. Данный коэффициент должен быть больше, так как в случае утраты имущества предприятие не сможет нормально функционировать дальше. *Доля заемных средств в стоимости имущества* показывает, что предприятие практически не использует заемные средства (подтверждается значением *коэффициента задолженности*). С одной стороны, это положительно, так как степень риска акционеров сведена к минимуму, предприятие готово выполнить обязательства по платежам. С другой стороны, недостаточное привлечение заемных средств не позволяет иметь данному предприятию большую свободу финансового маневра, снижает его инвестиционные возможности.

Положительно характеризует финансовое состояние предприятия и то, что *доля дебиторской задолженности в стоимости имущества* в 1999 г. по сравнению с 1998 г. уменьшилась. Высок удельный вес собственных средств и долгосрочных заемных средств в стоимости имущества предприятия. Но в целом финансовое состояние данного предприятия недостаточно стабильно. *Доля собственных средств в стоимости имущества* в 1999 г. составила 90% по сравнению с 82% в 1998 г., доля дебиторской задолженности незначительна (20% в 1998 г. и 10% в 1999 г.), собственные средства существенно превышают заемные.

Анализ показателей платежеспособности (ликвидности), которые отражают способность предприятия оперативно погасить свои обязательства за счет легко реализуемых активов, свидетельствует о низком уровне платежеспособности предприятия. *Коэффициент абсолютной ликвидности* очень мал (0,0156 в 1998 г. и 0,0015 в 1999 г.).

Значение *коэффициента промежуточного покрытия* подтверждает неплатежеспособность предприятия. На этот коэффициент, кстати, в первую очередь, должны обращать внимание владельцы акций предприятия, так как он показывает реальную возможность покрытия краткосрочных обязательств за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности. Для более детального анализа этого коэффициента целесообразно использовать "Отчет о движении денежных средств" (форма № 4).

Общий коэффициент покрытия краткосрочных обязательств показывает, что с учетом запасов и затрат у предприятия достаточно ликвидных средств для выполнения краткосрочных обязательств.

Коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей также достаточно высок. На каждый рубль краткосрочных обязательств в 1998 г. приходилось 1,62 руб., а в 1999 г. — 1,79 руб. запасов и затрат, которые после реализации могут быть использованы для оплаты текущих обязательств.

Анализ ликвидности предприятия по базовым коэффициентам должен дополняться одновременным анализом структуры активов баланса по классу ликвидности (табл. 3.4). В таблице активы перечислены в порядке возрастания возможности их быстрой реализации (ликвидности) — от четвертого, низшего класса до первого, наивысшего.

Таблица 3.4

**Структура активов предприятия "Швейник"
по классу ликвидности**

Статьи активов	Строка баланса	1998		1999	
		Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
1	2	3	4	5	6
Активы первого класса ликвидности					
Всего		16 476	0,29019	4 291	0,02078
В том числе:					
Касса	251	11	0,00019	167	0,00078
Расчетный счет	252				
Валютный счет	253	16 465	0,29	3 124	0,015
Прочие денежные средства	254				
Краткосрочные финансовые вложения, всего	240			1 000	0,005
из них:					
инвестиции в зависимые общества	241				
собственные акции, выкупленные у акционеров	242			1 000	0,005
прочие краткосрочные финансовые вложения	243				
Активы второго класса ликвидности					
Всего		142 627	2,515	452 458	2,1283
В том числе:					
Покупатели и заказчики	231	86 735	1,53	185 695	0,87
Векселя к получению	232				
Задолженность дочерних и зависимых обществ	233	53 808	0,95	45 832	0,22
Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	234	1 250	0,02	272	0,0013
Авансы, выданные поставщикам	235			219 194	1,03
Прочие дебиторы	236	834	0,015	1 445	0,007

Окончание табл. 3.4

1	2	3	4	5	6
<i>Активы третьего класса ликвидности</i>					
Всего		1 456 804	25,62	3 655 069	17,18
В том числе:					
Производственные запасы	211	982 451	17,27	2 562 575	12,05
Животные на выращивании и откорме	212				
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	213	17 383	0,31	52 765	0,25
Незавершенное производство	214	112 573	1,98	361 697	1,7
Расходы будущих периодов	217			6 850	0,03
Готовая продукция и товары	215	344 397	6,06	671 182	3,15
Товары отгруженные	216				
Прочие оборотные активы	260				
<i>Активы четвертого класса ликвидности</i>					
Всего		4 071 447	71,61	1 716 128	80,677
В том числе:					
Нематериальные активы	110	4 856	0,08	33 779	0,16
Основные средства	120	3 724 623	65,49	1 589 476	74,72
Незавершенные капитальные вложения	123	289 700	5,1	1 153 144	5,42
Долгосрочные финансовые вложения	130	1 000	0,017	1 500	0,007
из них:					
инвестиции в дочерние общества	131				
инвестиции в зависимые общества	132				
займы, предоставленные другим организациям на срок более 12 месяцев	134				
собственные акции, выкупленные у акционеров	135	1 000	0,017	1 500	0,007
прочие долгосрочные финансовые вложения	136				
Прочие внеоборотные активы	140				

В структуре активов предприятия по состоянию на конец отчетного года наибольший удельный вес в 1998 г. заняли активы четвертого класса ликвидности (71,61%), меньше доля активов третьего класса (25,62%), значительно ниже удельный вес активов второго класса (2,52%), а на долю активов первого класса ликвидности приходится только 0,29% общей стоимости имущества предприятия. В 1999 г. эти соотношения составили соответственно 80,68; 17,18; 2,13 и 0,02%. Стойкое сохранение тенденции к преобладанию активов низших классов ликвидности не характеризует положительно платежеспособность данного предприятия.

В целом предприятие способно оплатить свои краткосрочные обязательства, но в основном за счет продажи запасов. Недостаточность денежных средств, дебиторской задолженности, вложений в ценные бумаги предприятия очевидна. Это может быть объяснено желанием предприятия иметь быстрый оборот финансовых ресурсов, а не накапливать их в разных формах. Вместе с тем предприятие должно иметь в виду, что инвестора интересует полное обеспечение вложенных средств в ценные бумаги акционерного общества. В этой связи необходимо обратить внимание на увеличение доли активов первого класса ликвидности.

Анализ показателей деловой активности (см. табл. 3.3) показывает, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся средства. *Показатель оборачиваемости запасов* достаточно высокий, что отражает нормальную скорость реализации товарно-материальных ценностей. Несмотря на то, что *коэффициент оборачиваемости собственных средств* в 1999 г. несколько уменьшился (с 1,039 в 1998 г. до 0,72 в 1999 г.), он все же остается на приемлемом уровне. Этот коэффициент показывает, что уровень продаж превышает вложенный капитал. В частности, в 1998 г. на 1 руб. активов было реализовано продукции на 0,9 руб. Обновление запасов на предприятии происходило за 170 дней. На 1 руб. собственных средств приходилось 1,039 руб. выручки от реализации. В 1999 г. на 1 руб. активов было реализовано продукции на 0,6 руб. Обновление запасов могло произойти уже за 676 дней. Снизились и коэффициент оборачиваемости собственных средств — на 1 руб. собственных средств приходилось лишь 0,72 руб. выручки от реализации. *Общий коэффициент оборачиваемости* также упал с 0,9 в 1998 г. до 0,6 в 1999 г.

В процессе анализа финансового состояния были рассчитаны показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности. Все они имеют устойчивый положительный характер и их уровень относительно достаточен. Отрицательным фактором является увеличение дебиторской задолженности в пассиве, что обусловлено отгрузкой продукции без предоплаты и по бартеру. Делая общий вывод о финансовом состоянии предприятия «Швейник» на основании анализа его финансовой устойчивости, платежеспособности (ликвидности) и деловой активности (оборотности), можно заключить, что предприятие в целом имеет неустойчивое положение.

Для анализа финансового состояния предприятия «Металлик» сформируем аналитический баланс, т. е. для удобства расчета показателей сгруппируем средства предприятия по степени ликвидности, а источники средств — по срокам погашения (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Аналитический баланс предприятия "Металлик"
(тыс. руб.)

Актив	На 1 января 1998	На 1 января 1999	На 1 января 2000	Пассив	На 1 января 1998	На 1 января 1999	На 1 января 2000
1. Внеоборотные активы, всего в том числе основные средства	10 173	10 644	5 959	1. Собственные средства	7 903	8 220	6 754
2. Оборотные средства, всего	1 981	1 563	1 397	2. Долгосрочные обязательства	—	—	—
В том числе:	3 415	4 970	7 032	3. Краткосрочные обязательства, всего	5 685	7 394	6 237
Запасы	785	935	949	В том числе:	37	—	—
Дебиторская задолженность свыше 12 месяцев	—	—	—	Краткосрочные заемные средства	3 585	4 452	1 291
Дебиторская задолженность до 12 месяцев	2 600	3 880	5 695	Краткосрочная задолженность до 1 года	2 063	2 942	4 946
Денежные средства	30	155	388	Краткосрочная задолженность до 3 месяцев	—	—	—
Баланс	13 588	15 614	12 991	Баланс	13 588	15 614	12 991

Далее, рассчитаем и проанализируем показатели финансового состояния (табл. 3.6).

Таблица 3.6

**Показатели финансового состояния
предприятия "Металлик"**

Показатели	1997	1998	1999
<i>Исходные показатели (тыс. руб.)</i>			
Выручка от реализации работ, услуг	5 968	5 567	7 561
Себестоимость реализации работ, услуг	5 308	4 534	7 020
Оборотные средства	3 415	4 970	7 032
Запасы	785	935	949
Дебиторская задолженность	2 600	3 880	5 695
Денежные средства	30	155	388
Внеоборотные активы	10 173	10 644	5 959
Собственные средства	7 903	8 220	6 754
Долгосрочные обязательства	—	—	—
Краткосрочные обязательства	5 685	7 394	6 237
Стоимость имущества	13 588	15 614	12 991
Средняя величина запасов	702,5	795	933,5
<i>Показатели платежеспособности (ликвидности)</i>			
Коэффициент абсолютной ликвидности (отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам)	0,005	0,02	0,06
Коэффициент промежуточного покрытия, или быстрой ликвидности (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам)	0,46	0,54	0,97
Коэффициент текущей ликвидности, или общий коэффициент покрытия (отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам)	0,6	0,67	1,13
<i>Показатели финансовой устойчивости</i>			
Коэффициент независимости (отношение собственных средств к стоимости имущества)	0,58	0,53	0,52
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	1,39	1,11	1,08

Окончание табл. 3.6

Показатели	1997	1998	1999
Индекс постоянного актива (отношение внеоборотных активов к собственным средствам)	1,28	1,29	0,88
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных источников средств (соотношение долгосрочных обязательств и собственных средств)	—	—	—
<i>Показатели деловой активности</i>			
Общий коэффициент оборачиваемости (отношение выручки от реализации к стоимости имущества)	0,44	0,36	0,58
Оборачиваемость запасов (отношение себестоимости реализованной продукции к средней величине запасов), число оборотов	7,6	5,7	7,5
Коэффициент оборачиваемости запасов (365 дней / число оборотов)	48	64	49
Коэффициент оборачиваемости собственных средств (отношение выручки от реализации к собственным средствам)	0,75	0,67	1,1

Анализ показателей платежеспособности (табл. 3.6) свидетельствует о последовательном увеличении их значений по анализируемым периодам по каждому показателю. Однако значения коэффициентов очень малы в сравнении с нормативными значениями (коэффициент абсолютной ликвидности $\approx 0,2$; коэффициент промежуточного покрытия, или быстрой ликвидности ≈ 1 ; коэффициент текущей ликвидности ≈ 2). Отметим, что нельзя судить о платежеспособности предприятия только по этим нормативным значениям, так как для каждого предприятия они индивидуальны.

Рост коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует об увеличении краткосрочной кредиторской задолженности (до 3 мес), что является крайне отрицательным фактором, так как задолженность по платежам в бюджет может принести предприятию различные штрафы, пени, что весьма нежелательно. Повышение коэффициента промежуточного покрытия, или быстрой ликвидности с 0,46 в 1997 г. до 0,97 в 1999 г. неразрывно связано с ростом дебиторской задолженности. Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько оборотных средств приходится на 1 руб. краткосрочных

обязательств. На предприятии на 1 руб. краткосрочных обязательств приходилось: в 1997 г. — 0,6 руб., в 1998 г. — 0,67 руб., в 1999 г. — 1,13 руб. По вышеизложенным фактам можно сделать вывод о недостаточном уровне платежеспособности предприятия.

Что касается показателей финансовой устойчивости, то коэффициент независимости в 1997—1999 гг. уменьшился с 0,58 до 0,52. Это подтверждает снижение удельного веса собственных средств и зависимость предприятия от внешних источников финансирования. Подтверждением этому служит и увеличение значений коэффициента соотношения собственных и заемных средств с 1,39 до 1,08. Значение индекса постоянного актива в 1997—1998 гг. превышало нормативный показатель (больше единицы), что свидетельствует о чрезмерно больших, необоснованных приобретениях активов. В 1999 г. значение этого показателя снизилось до 0,88, что почти соответствует нормативу.

Показатели деловой активности в анализируемом периоде несколько ухудшились. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о неэффективной политике управления дебиторской задолженностью. Вследствие этого в 1997—1998 гг. произошло снижение общего коэффициента оборачиваемости с 0,44 до 0,36, оборачиваемость запасов замедлилась с 7,6 до 5,7 оборота, что составило 13,3 дня. Это крайне негативная тенденция, свидетельствующая о неэффективной сбытовой политике и несбалансированности величины запасов и реальных потребностей производства.

Анализ ликвидности баланса. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается установлением равенства между обязательствами предприятия и его активами. Ликвидность активов — величина, обратная времени, которое необходимо для превращения активов в деньги. Иными словами, чем меньше времени понадобится для превращения в деньги активов, тем они ликвиднее.

Показатель ликвидности характеризует способность предприятия выполнять краткосрочные (текущие) обязательства за счет его текущих активов. В общем случае предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают текущие обязательства. Показатель ликвидности равен соотношению ликвидных текущих активов (денежные средства и дебиторская задолженность) к текущим обязательствам. Этот показатель называют показателем срочной ликвидности. Значение данного показателя на уровне среднеотраслевого свидетельствует об умеренном финансовом риске и хороших потенциальных возможностях для привлечения дополнительных финансовых ресурсов со стороны. Однако само по себе такое превышение не дает общей картины ликвидности, так как предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени. Поэтому для эффективного измерения ликвидности используется система коэффици-

ентов. Наиболее важными из них являются коэффициенты, рассмотренные ниже.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие обязательства покрываются текущими активами, т. е. какая стоимость текущих активов приходится на 1 ден. ед. текущих обязательств. Если соотношение меньше единицы, то текущие обязательства превышают текущие активы, что свидетельствует о высоком уровне финансового риска. Низкий уровень ликвидности может свидетельствовать также о затруднениях в сбыте продукции или плохой организации материально-технического снабжения. Соотношение 3 : 1 и более означает высокую степень ликвидности. Однако ситуация при этом должна быть подвергнута тщательному анализу. В частности, это может означать, что предприятие имеет в своем распоряжении больше средств, чем оно может эффективно использовать, что излишние финансовые ресурсы превращаются в ненужные оборотные средства. Как правило, это влечет за собой ухудшение показателей эффективности использования активов. Кроме того, излишнее привлечение финансов требует дополнительных расходов на выплату процентов. Поэтому анализу необходимо подвергнуть также финансовую структуру предприятия. Вместе с тем высокая степень ликвидности является хорошим показателем для кредиторов и потенциальных инвесторов. Соотношение 2 : 1 теоретически считается нормальным, однако для некоторых видов деятельности оно может колебаться. Коэффициент текущей ликвидности иногда называют *общим коэффициентом покрытия*. Среднее значение этого показателя ниже среднеотраслевого свидетельствует о достаточной степени платежеспособности.

Показатель *оборачиваемости дебиторской задолженности* показывает, сколько времени в среднем занимает погашение дебиторской задолженности клиентов, т. е. за сколько дней счета к получению превращаются в денежные средства. Средний период погашения дебиторской задолженности характеризует отношение суммы дебиторской задолженности к однодневному объему продаж. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью неформальных кри-

териев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Контроль за дебиторской задолженностью включает ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (в днях): 0—30; 31—60; 61—90; 90—120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности, приводимым в форме № 5 “Приложение к балансу предприятия”, можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по полученным векселям; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации.

Техническая сторона анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву. Для удобства сопоставления активов и пассивов предприятия показатели баланса группируются (табл. 3.7). Группировка проводится в соответствии с двумя правилами:

- ♦ активы должны быть сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности;
- ♦ пассивы должны быть сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков уплаты.

Обязательства предприятия также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности их оплаты:

- ♦ наиболее срочные обязательства (задолженность бюджету, внебюджетным фондам, по заработной плате);
- ♦ краткосрочные обязательства;
- ♦ долгосрочные обязательства;
- ♦ постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса нужно сопоставить произведенные расчеты групп активов и групп обязательств. Баланс считается ликвидным при условии, если:

Группировка активов предприятия "Металлик" по степени ликвидности

Статьи активов	Строка баланса	1997		1998		1999	
		Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Баланс		13 427	—	15 616	—	13 595	—
Абсолютно ликвидные активы, всего		30	0,22	155	0,99	388	2,85
В том числе:							
Денежные средства, всего	260	—	—	—	—	—	—
из них:							
касса	261	—	—	—	—	—	—
расчетные счета	262	—	—	—	—	—	—
валютные счета	263	—	—	—	—	—	—
прочие денежные средства	264	—	—	—	—	—	—
Краткосрочные финансовые вложения, всего	250	30	0,22	155	0,99	388	2,85
из них:							
инвестиции в зависимые общества	251	—	—	—	—	—	—
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	—	—	—	—	—	—
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	—	—	—	—	—	—
Быстрореализуемые активы, всего		2 600	19,12	3 857	24,73	5 672	41,7
В том числе:							
Покупатели и заказчики	241	2 585	19,02	3 821	24,5	5 466	40,2
Векселя к получению	242	—	—	—	—	—	—
Задолженность дочерних и зависимых обществ	243	—	—	—	—	—	—

Статьи активов	Строка баланса	1997		1998		1999	
		Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Задолженность участников по взносам в уставный капитал	244	—	—	—	—	—	—
Авансы выданные	245	—	—	—	—	—	—
Прочие дебиторы	246	15	0,1	36	0,23	206	1,5
Товары отгруженные	216	—	—	—	—	—	—
<i>Медленно реализуемые активы, всего</i>		787	5,79	937	6,0	958	7,05
В том числе:							
Производственные запасы	211	420	3,09	584	3,74	678	4,98
Животные на откорме	212	—	—	—	—	—	—
Малоценные и быстроизнашиваю- щиеся предметы	213	49	0,36	70	0,45	104	0,76
Затраты в незавершенном произ- водстве	214	185	1,36	202	1,29	128	0,94
Готовая продукция	215	9	0,07	67	0,43	23	0,17
Расходы будущих периодов	217	2	0,01	2	0,01	9	0,07
Прочие запасы и затраты	218	—	—	—	—	—	—
НДС	220	122	0,89	12	0,077	16	0,12
<i>Труднореализуемые активы, всего</i>		9 987	73,5	10 644	68,2	5 959	43,81
В том числе:							
Нематериальные активы	110	10	0,07	9	0,06	6	0,04
Основные средства	120	1 795	13,2	1 563	10,008	1 397	10,27
Незавершенное строительство	130	8 182	60,2	9 072	58,09	4 556	33,5
Долгосрочные финансовые вложе- ния	140	—	—	—	—	—	—

- 1) абсолютно ликвидные активы больше или равны срочным обязательствам;
- 2) быстрореализуемые активы больше или равны краткосрочным обязательствам;
- 3) медленно реализуемые активы больше или равны долгосрочным пассивам;
- 4) постоянные активы меньше или равны постоянным пассивам.

Анализ структуры активов предприятия «Металлик» показывает, что наблюдается рост удельного веса медленно реализуемых активов, в частности, производственных запасов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, затрат в незавершенном производстве, расходов будущих периодов — с 5,79 до 6,0 и 7,05%. Это свидетельствует об определенных просчетах в управлении ликвидностью, поэтому даже снижение доли труднореализуемых активов, которые занимают наибольший удельный вес в структуре активов (соответственно 73,5; 68,2 и 43,8%), существенно не изменило значений показателей ликвидности. Изменения структуры активов вызваны увеличением размера краткосрочных финансовых вложений (с 30 тыс. до 155 тыс. и 388 тыс. руб.) и ростом дебиторской задолженности (с 2600 тыс. до 3857 тыс. и 5672 тыс. руб.).

Объективным показателем отношения предприятия к закупке ЭВМ, новых технологий является снижение удельного веса нематериальных активов (с 0,07 до 0,06 и 0,04%), что свидетельствует о полном отрицании роли научно-технического прогресса и рациональной организации трудового процесса. Отсутствие остатков по статьям «Касса», «Расчетные счета», «Валютные счета», «Прочие денежные средства» свидетельствует о развитии системы взаимозачетов данного предприятия с заказчиками. За выполненные работы и услуги предприятие получало векселя, средства от обналичивания которых направлялись в большом объеме на расчеты с бюджетом, на выплату заработной платы производственным рабочим.

Сравнение абсолютно ликвидных и быстрореализуемых активов со срочными и краткосрочными обязательствами показывает текущую ликвидность, т. е. платежеспособность или неплатежеспособность предприятия в ближайшее (к моменту проведения анализа) время. В 1997 г. величина абсолютно ликвидных активов составляла 30 тыс. руб., а срочные обязательства — 2063 тыс. руб.; в 1998 г. — соответственно 155 тыс. и 2942 тыс. руб.; в 1999 г. — 388 тыс. и 4946 тыс. руб. Быстрореализуемые активы составили в 1997 г. 2600 тыс. руб., краткосрочные обязательства — 5685 тыс. руб.; в 1998 г. — соответственно 3857 тыс. и 7394 тыс. руб.; в 1999 г. — 5672 тыс. и 6237 тыс. руб.

Можно сделать общий вывод, что условия ликвидности баланса не выполняются. Сравнивая медленно реализуемые активы и долю срочных обязательств, можно определить перспективную ликвидность, т. е. прогнозную платежеспособность предприятия. Однако в связи с тем, что у данного предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства, то и проанализировать перспективную ликвидность не представляется возможным. Четвертое условие ликвидности баланса (постоянные активы меньше или равны

постоянным пассивам) выполняется лишь в 1999 г. (постоянные активы — 5959 тыс. руб., постоянные пассивы — 6754 тыс. руб.).

В целом предприятие неплатежеспособно, т. е. не может отвечать по своим обязательствам. Необходимо скорректировать финансовую стратегию и определить новую финансовую политику предприятия, активизировать финансовое планирование.

Финансовая стратегия должна быть ориентирована на финансовую стабильность, сохранение капитала, его приращение или получение дохода. Финансовая политика может быть построена на использовании собственного капитала или на долгосрочном либо краткосрочном заимствовании. Отметим, что задолженность увеличивает риск, но в то же время повышает доход. При этом финансовое планирование на предприятии должно включать следующие этапы:

- анализ финансового положения;
- составление прогнозных смет и бюджетов;
- планирование доходов и расходов;
- определение общей потребности в финансовых ресурсах.

Отметим, что предметом финансового планирования на предприятии являются:

- ♦ прогнозные расчеты прибыли (убытков);
- ♦ прогноз движения денежных средств (финансовых потоков);
- ♦ прогнозирование структуры балансового отчета предприятия;
- ♦ бюджетное планирование деятельности подразделений;
- ♦ определение потребности в собственных и заемных средствах и планирование сроков погашения долгов;
- ♦ оптимизация соотношения условно постоянных и переменных затрат;
- ♦ дивидендная и амортизационная политика.

3.3. Диагностика банкротства

Банкротство предприятия означает его неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) внести обязательные платежи в случае, если требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 500, а к должнику-гражданину не менее 100 минимальных размеров оплаты труда и указанные требования не погашены в течение 3 мес (если иное не предусмотрено законодательством).

Применяемая в настоящее время оценка несостоятельности по своей сути констатирует факты неплатежеспособности и финансовой неустойчивости и не позволяет объективно оценить возмож-

ности предприятия по восстановлению финансовой и производственной устойчивости, его способность осуществлять эффективное хозяйствование. Необходимость более широкого и всестороннего подхода к оценке положения хозяйствующих субъектов с позиций их состоятельности очевидна, так как даже в состоянии банкротства большинство предприятий продолжают сохранять жизнеспособность, возможность достижения экономической стабилизации и последующего возрождения.

На основе постановления Правительства РФ "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве)" от 20 мая 1994 г. основаниями для банкротства могут быть:

- неудовлетворительная структура баланса;
- неплатежеспособность предприятия в соответствии с системой критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса.

Основаниями для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации — неплатежеспособной является значение коэффициента текущей ликвидности меньше двух или коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1. Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств к текущим обязательствам.

Восстановление платежеспособности является приоритетной целью процедуры банкротства по отношению к предприятию, имеющему признаки несостоятельности. Признаками высокой вероятности банкротства могут быть следующие события на предприятии-должнике: распродажа имущества, задержка возврата кредита, смена организационно-правовой формы, принятие решения о реорганизации (табл. 3.8). Восстановление платежеспособности должника без привлечения источников инвестиций возможно, если предприятие способно осуществлять рентабельную деятельность и сумма мобилизуемых внутренних ресурсов достаточна для удовлетворения требований кредиторов в приемлемые для них сроки.

Общая процедура диагностики банкротства может быть представлена следующим образом.

1. Составление агрегированного баланса нетто (табл. 3.9), из которого изъяты статьи, регулирующие активы и пассивы баланса. К ним относятся такие статьи баланса:

- строка 217 "Расходы будущих периодов";
- строка 230 "Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)";

**Оценка вероятности банкротства
(неплатежеспособности) предприятия**

<i>Внешние признаки банкротства</i>	<i>Внутренние признаки банкротства</i>
Невыполнение обязательств	Приостановка производства
Приостановление платежей	Физическое снижение объема реализации продукции (товаров, услуг)
Несвоевременная уплата налогов	Увольнение работников
Разрушение традиционных производственно-экономических связей	Задержка выплаты заработной платы
	Высокий удельный вес просроченной кредиторской задолженности

• строка 244 “Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал”;

• строка 252 “Собственные акции, выкупленные у акционеров”.

При этом внеоборотные активы определяются по форме № 1 строка 190. Денежные средства равны: строка 260 “Денежные средства” формы № 1 бухгалтерского баланса плюс строка 250 “Краткосрочные финансовые вложения” плюс строка 252 “Собственные акции, выкупленные у акционеров”. Дебиторская задолженность определяется как разность строк 240 “Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)” и 244 “Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал”.

Запасы товаров равны: строка 210 “Запасы товаров” минус строка 217 “Расходы будущих периодов” плюс строка 220 “Налог на добавленную стоимость”. Текущие активы определяются как сумма денежных средств, дебиторской задолженности и запасов товаров. Итог актива агрегированного баланса нетто равен сумме внеоборотных и текущих активов.

Собственные средства равны: строка 490 “Итого по разделу IV” формы № 1 баланса минус строка 217 “Расходы будущих периодов” минус строка 230 “Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)” минус строка 252 “Собственные акции, выкупленные у акционеров” минус строка 390 “Итого по разделу III” плюс строка 640 “Доходы будущих периодов” плюс строка 650 “Резервы предстоящих расходов и платежей”. Долгосрочные обязательства находятся

Агрегированный баланс нетто предприятия "Факел"
 (тыс. руб.)

Статьи баланса	АКТИВ					
	1996		1997		1998	
	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года
Внеоборотные активы	22 362	21 191	14 042	13 472	13 472	12 479
Текущие активы	465	555	4 455	3 206	3 499	3 808
Запасы товаров	460	554	554	897	1 190	930
Дебиторская задолженность	—	—	3 900	2 309	2 309	2 855
Денежные средства	5	1	1	—	—	23
Баланс нетто	22 827	21 746	18 497	16 678	16 971	16 287
Статьи баланса	ПАССИВ					
	1996		1997		1998	
	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года	Начало года	Конец года
Собственные средства	21 439	18 346	15 097	13 436	13 729	11 176
Долгосрочные обязательства	—	—	—	—	—	—
Краткосрочные обязательства	1 388	3 400	3 400	3 242	3 242	5 111
Краткосрочные кредиты	190	865	865	810	810	892
Кредиторская задолженность	1 198	2 535	2 535	2 432	2 432	4 219
Баланс нетто	22 827	21 746	18 497	16 678	16 971	16 287

по строке 590 "Итого по разделу V".

Краткосрочные кредиты определяются по строке 610 "Заемные средства". Кредиторская задолженность находится как сумма строк 620 "Кредиторская задолженность", 630 "Расчеты по дивидендам" и 670 "Прочие кратковременные пассивы". Краткосрочные обязательства равны сумме краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности. Итоговый результат пассива агрегированного баланса нетто определяется как сумма собственных средств и краткосрочных обязательств.

В целом по агрегированному балансу нетто можно сделать вывод, что уменьшение в динамике итога баланса является отрицательным результатом для предприятия.

2. Выполнение экспресс-анализа текущего состояния финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Экспресс-анализ может проводиться ежемесячно или ежеквартально, в зависимости от составления баланса. Его целью является оценка текущего состояния и динамики экономического потенциала, рыночной и инвестиционной активности. Для проведения экспресс-анализа используются данные бухгалтерской отчетности. Этот анализ имеет три этапа:

1) изучение бухгалтерской отчетности, проверка взаимоувязки всех форм отчетности;

2) определение системы учета (выручка по отгрузке или поступлению средств на расчетный счет), ознакомление с заключением аудиторской фирмы;

3) оценка состояния и динамики экономического потенциала, включая оценку имущественного положения.

При этом по итогу агрегированного баланса нетто определяется сумма хозяйственных средств, находящихся в обращении. Кроме того, рассчитывают коэффициент соотношения заемных (привлеченных) и собственных средств и коэффициент текущей ликвидности (отношение текущих активов к текущим пассивам).

При оценке финансового положения предприятия рассматривают:

- величину собственных оборотных средств, которая определяется как разность между текущими активами и текущими пассивами;

- убытки, определяемые строкой 390 формы № 1 бухгалтерского баланса;

- кредиты и займы, не погашенные в срок. Их значение находится по форме № 5 как сумма строк 111, 121, 131, 141 и 151.

Результаты экспресс-анализа предприятия отражены в табл. 3.10.

Таблица 3.10

Экспресс-анализ предприятия "Факел"

Показатели	На конец 1996 г.	На конец 1997 г.	На конец 1998 г.
<i>Оценка состояния и динамики экономического потенциала</i>			
А. Оценка имущественного положения			
Сумма хозяйственных средств, находящихся в обращении, тыс. руб.	21 746	16 678	16 287
Стоимость основных средств, тыс. руб.	21 046	13 472	12 479
Коэффициент износа основных средств	0,791	0,844	0,840
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,19	0,24	0,46
Коэффициент текущей ликвидности	0,16	0,99	0,75
Б. Оценка финансового положения			
Сумма собственных оборотных средств, тыс. руб.	-2 845	-36	-1 303
Убытки, тыс. руб.	1 205	2 800	4 739
Кредиты и займы, не погашенные в срок, тыс. руб.	49	—	318
Оценка динамичности			
Темп роста выручки от реализации к началу года, %	131,82	163,52	114,89
Темп роста прибыли к началу года, %	-115,32	-70,30	-86,25
Оценка эффективности использования экономического потенциала			
Среднегодовая себестоимость, тыс. руб.	6 395	5 769	4 598
Оценка рыночной инвестиционной политики			
Доход на одну акцию, руб.	-0,09	-0,14	-0,16
Ценность акции, руб.	-222	-143	-156
Котировка акции, руб.	18	20	25

Данные таблицы показывают реальную картину ухудшения состояния предприятия за рассматриваемый период. Сократилась на 25% сумма хозяйственных средств, находящихся в обращении, почти вдвое упала стоимость основных средств, более чем в 2 раза возрос коэффициент соотношения привлеченных и собственных

средств, убытки увеличились почти в 4 раза. За анализируемый период в 6,5 раза возрос размер кредитов и займов, не погашенных в срок.

Выручка от реализации, или валовой доход в динамике снижается, тем самым характеризуя финансово-хозяйственную деятельность предприятия с отрицательной стороны. Чистая прибыль определяется как разность строк 140 и 150 формы № 2 бухгалтерского баланса. Отрицательное значение данного показателя характеризует низкую деловую активность предприятия. Подводя итоги по оценке деловой активности, можно сделать обобщающий вывод, что в целом предприятие имеет низкую деловую активность. Учитывая данный вывод, предприятие характеризуется с отрицательной стороны. Это дает основания для рассмотрения вопроса о банкротстве.

При оценке имущественного положения проводится анализ статей актива, которыми являются внеоборотные активы, запасы товаров, дебиторская задолженность и денежные средства. Общая величина имущества в распоряжении предприятия отражена в итоге агрегированного баланса нетто. Из показателей табл. 3.10 видно, что существует тенденция к уменьшению стоимости имущества; так, в 1998 г. она сократилась на 5459 тыс. руб. по сравнению с 1996 г. В оценку имущественного положения входит также расчет коэффициентов обновления и выработки.

3. Анализ динамики структуры и источников баланса. При анализе динамики структуры баланса (горизонтальный анализ) статьи актива и пассива на начало анализируемого периода принимаются за 100%, в дальнейшем определяется увеличение или уменьшение каждой статьи баланса. При анализе структуры источников баланса (вертикальный анализ) итоговая величина баланса на начало анализируемого периода принимается за 100%, все статьи баланса определяются как доли, как его структурные составляющие.

Анализируя табл. 3.11, можно сделать выводы: положительная динамика статей баланса характеризует благоприятную тенденцию изменения имущественного положения, отрицательная динамика — напротив, неблагоприятную тенденцию. При этом увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о крайне неудовлетворительном положении предприятия. Необходимо учитывать также зависимость процента безвозвратности от срока дебиторской задолженности. По мнению специалистов, при 30-дневной дебиторской задолженности ожидаемый процент безвозвратности составляет приблизительно 4%, при задолженности от 31 до 60 дней — 10%, от 61 до 90 дней — 17%, от 91 до 120 дней — 26%, свыше 120 дней (на каждые 30 дней) — 4% соответственно.

Денежные средства являются наиболее ликвидной частью имущества, так как представляют собой оборотный капитал. Увеличе-

ние этого показателя в динамике не является положительной характеристикой, так как баланс отражает остатки средств по оборотной ведомости. Но одновременно можно сказать, что создание большого запаса денежных средств позволяет сократить риск истощения наличности и дает возможность удовлетворить требования, заплатить штраф, расплатиться по кредиту, рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами. Данные табл. 3.11 свидетельствуют об отрицательной динамике собственных средств, значительном росте кредиторской задолженности и краткосрочных обязательств. Следует также отметить, что в 1997 г. произошло снижение размера внеоборотных активов.

Большое значение для финансового состояния предприятия имеет структура источников баланса (вертикальный анализ). Анализируя показатели табл. 3.12, можно сделать вывод, что размер собственных средств выше величины запасов товаров; это положительный момент, так как у предприятия хватает средств на покрытие товаров. Увеличение на конец анализируемого периода краткосрочных обязательств по сравнению с 1996 г. на 1711 тыс. руб. является отрицательной характеристикой. Это вызвало увеличение краткосрочных кредитов на 1,5% по сравнению с 1996 г. и кредиторской задолженности на 11,3%, что указывает на неплатежи по поставкам, несвоевременную выплату заработной платы, наличие задолженности по налогам и платежам во внебюджетные фонды.

В целом уменьшение баланса на 391 тыс. руб. по сравнению с 1997 г. и на 5459 тыс. руб. по сравнению с 1996 г. подтверждает отрицательную оценку имущественного положения предприятия. Доля собственных оборотных средств предприятия сокращается, возрастает доля краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности. В структуре актива баланса уменьшается доля внеоборотных активов, растет доля текущих активов, незначительно увеличивается доля запасов товаров. Это свидетельствует о потере предприятием финансовой самостоятельности, маневренности, сокращает его финансовые возможности.

4. Анализ ликвидности (платежеспособности). В целом анализ ликвидности — это анализ способности активов трансформироваться в денежные средства. Чем быстрее активы трансформируются в денежные средства, тем они ликвиднее. Под *ликвидностью (платежеспособностью)* понимается способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам, к которым относятся расчеты с работниками по оплате труда, с поставщиками за полученные товарно-материальные ценности и оказанные услуги, с банками по ссудам и т. п.

Неплатежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Ее причины: нехватка финансовых

Анализ динамики структуры баланса предприятия "Факел"

АКТИВ						
Статьи баланса	На 1 января 1996 г.		На 1 января 1997 г.		На 1 января 1998 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	21 191	100	13 472	63,6	12 479	92,6
Текущие активы	555	100	3 206	577,7	3 808	118,8
Запасы товаров	554	100	897	161,9	930	103,7
Дебиторская задолженность	—	—	2 309	—	2 855	123,6
Денежные средства	1	—	—	—	23	—
Баланс нетто	21 746	100	16 678	76,7	16 287	97,7
ПАССИВ						
Статьи баланса	На 1 января 1996 г.		На 1 января 1997 г.		На 1 января 1998 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства	18 346	100	13 436	73,2	11 176	83,2
Долгосрочные обязательства	—	—	—	—	—	—
Краткосрочные обязательства	3 400	100	3 242	95,3	5 111	157,6
Краткосрочные кредиты	865	100	810	93,6	892	110,1
Кредиторская задолженность	2 535	100	2 432	96,0	4 219	173,4
Баланс нетто	21 746	100	16 678	76,7	16 287	97,7

Анализ структуры источников баланса предприятия "Факел"

АКТИВ						
Статьи баланса	На конец 1996 г.		На конец 1997 г.		На конец 1998 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	21 191	97,5	13 472	80,8	12 479	76,6
Текущие активы	555	2,5	3 206	19,2	3 808	23,4
Запасы товаров	554	2,5	897	5,4	930	5,7
Дебиторская задолженность	—	—	2 309	13,8	2 855	17,5
Денежные средства	1	—	—	—	23	0,2
Баланс нетто	21 746	100	16 678	100	16 287	100
ПАССИВ						
Статьи баланса	На конец 1996 г.		На конец 1997 г.		На конец 1998 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства	18 346	84,4	13 436	80,6	11 176	68,6
Долгосрочные обязательства	—	—	—	—	—	—
Краткосрочные обязательства	3 400	15,6	3 242	19,4	5 111	31,4
Краткосрочные кредиты	865	4,0	810	4,8	892	5,5
Кредиторская задолженность	2 535	11,6	2 432	14,6	4 219	25,9
Баланс нетто	21 746	100	16 678	100	16 287	100

ресурсов, малый объем продаж и соответственно выручки, недостаток оборотных средств, задержки в поступлении платежей от контрагентов и др. Признаки неплатежеспособности можно обнаружить уже при чтении баланса по наличию “больных” статей и отражению убытков. Однако более строго и обоснованно ликвидность (платежеспособность) оценивается с помощью системы показателей. Общая идея такой оценки заключается в сопоставлении текущих обязательств и активов, используемых для их погашения. К текущим относятся активы (обязательства) со временем обращения (сроком погашения) до одного года. Показатели ликвидности представляют собой относительные коэффициенты, в числителе которых — текущие активы, а в знаменателе — текущие (краткосрочные) обязательства.

Наиболее обобщающим показателем платежеспособности является *коэффициент текущей ликвидности*, который показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятия можно погасить, если мобилизовать все оборотные средства. Расчет этого показателя производится по формуле:

$$K_{\text{тл}} = \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Оборотные средства}$$

Для характеристики платежеспособности применяют еще несколько показателей. Рассмотрим основные из них. *Коэффициент быстрой ликвидности*, или “критической” оценки — разновидность коэффициента ликвидности, или покрытия, когда в числителе к учету принимаются только денежные средства, а товарно-материальные запасы исключаются. Это вызвано тем, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, оказываются существенно ниже затрат по их приобретению. Так, по данным зарубежных экономистов, при ликвидации обанкротившихся предприятий удается выручить не более 40% от учетной стоимости производственных запасов:

$$K_{\text{бр}} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства, расчеты и прочие активы}$$

На Западе считается, что значение этого коэффициента должно быть не менее единицы. Правда, чрезмерно высокий коэффициент быстрой ликвидности может быть результатом неоправданного роста дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение денежных средств, которыми располагает предприятие на счетах в банках и в кассе, к краткосрочным обязательствам. Это наиболее жесткий критерий платежеспособности, показывающий,

какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно. Считается, что значение этого коэффициента не должно опускаться ниже 0,2:

$$K_{ал} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства}$$

Коэффициент чистой выручки показывает отношение суммы чистой прибыли и амортизационных отчислений к выручке от реализации товаров и услуг. Чистая выручка, складывающаяся из чистой прибыли и амортизационных отчислений, остается в обороте предприятия в денежной форме. Чем больше доля чистой выручки в общей сумме выручки, тем больше возможностей у предприятия для погашения своих долговых обязательств:

$$K_{чв} = (\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Выручка от реализации (без НДС и акцизов)}$$

Низкий коэффициент чистой выручки (меньше единицы) говорит о том, что предприятие находится в трудном финансовом состоянии и не скоро сможет самостоятельно выйти из него.

Расчет показателей ликвидности отражен в табл. 3.13. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая его часть вложена в оборотные средства. Этот показатель определяется как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу. Из табл. 3.13 видно, что данный коэффициент весьма мал, это свидетельствует о незначительном удельном весе собственного капитала в оборотных средствах предприятия. Способность предприятия к погашению текущей задолженности оценивается коэффициентом текущей ликвидности, нормативная величина которого равна двум. На предприятии в 1996 г. этот коэффициент составил 0,16; в 1997 г. — 0,99; в 1998 г. — 0,75, что не соответствует норме. При анализе погашаемой дебиторской задолженности рассматривается коэффициент быстрой ликвидности ($K_{бл}$), его норматив равен единице. Значение данного коэффициента в анализируемом периоде не соответствовало нормативному.

Коэффициент платежеспособности в 1996 г. составил 0,0003, а в 1998 г. — 0,0045, что не соответствует нормативу (от 0,05 до 0,2) и является отрицательной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Основными показателями, характеризующими наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода времени, являются *коэффициент восстановления платежеспособности* (K_p) и *коэффициент ее утраты* (K_y), которые вычисляются по следующим формулам:

Таблица 3.13

Анализ ликвидности предприятия "Факел"

Показатели	1996	1997	1998	Нормативное значение
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-2 845	-36	-1 303	—
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,0004	—	0,018	0—1
Коэффициент текущей ликвидности	0,16	0,99	0,75	≥2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,0003	0,71	0,56	≥1
Коэффициент платежеспособности	0,0003	—	0,004	0,05—0,2
Доля собственных оборотных средств в активах предприятия, %	-13,08	-0,22	-8,00	≥30
Доля собственных оборотных средств в сумме оборотных активов, %	-512,6	-1,12	-34,22	>50
Доля запасов в оборотных активах предприятия, %	99,82	27,98	24,42	≤50
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов товаров, %	-513,5	-4,01	-140,1	≥50
Коэффициент покрытия запасов	1,002	3,57	4,10	≥1

$$K_x = [K^2_{\text{та}} + 6 / T (K^2_{\text{та}} - K^1_{\text{та}})] / 2;$$

$$K_y = [K^2_{\text{та}} + 3 / T (K^2_{\text{та}} - K^1_{\text{та}})] / 2,$$

где $K^1_{\text{та}}$ и $K^2_{\text{та}}$ — коэффициенты текущей ликвидности соответственно на начало и конец периода; T — продолжительность периода (мес).

Нормативная величина этих коэффициентов больше или равна единице. Значения коэффициентов восстановления и утраты платежеспособности анализируемого предприятия также не соответствуют норме, что свидетельствует о том, что у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

5. Диагностика финансовой устойчивости. Рассмотрим основные показатели финансовой устойчивости. Коэффициент автономии показывает долю собственных средств предприятия в общей сумме активов баланса:

$$K_a = \text{Собственные средства} / \text{Сумма активов}$$

Коэффициент автономии характеризует степень финансовой независимости предприятия от кредиторов. Применительно к акционерным обществам используется разновидность этого показателя — коэффициент концентрации акционерного капитала. В отличие от коэффициента автономии в этом случае в числителе показываются не все собственные средства, а только акционерный капитал (уставный, добавочный и резервный):

$$K_{\text{как}} = \text{Акционерный капитал} / \text{Сумма активов}$$

Распространено мнение, что коэффициенты автономии и концентрации акционерного капитала не должны опускаться ниже 0,5—0,6. Считается, что при малых значениях этих коэффициентов невозможно рассчитывать на доверие к предприятию со стороны банков и других инвесторов.

Производными от коэффициента автономии являются такие показатели, как коэффициент соотношения заемных и собственных средств и коэффициент финансовой зависимости. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает отношение привлеченного капитала к собственному капиталу. Естественно, что при допустимом значении коэффициента автономии 0,5 коэффициент соотношения заемных и собственных средств не должен превышать единицу. Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается либо как величина, обратная коэффициенту автономии, либо как разность между единицей и коэффициентом автономии (т. е. как доля заемных средств в активах).

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается путем деления суммы долгосрочных обязательств на сумму собственных средств и долгосрочных обязательств:

$$K_{\text{длз}} = \text{Долгосрочные обязательства} / (\text{Собственные средства} + \text{Долгосрочные обязательства})$$

Этот показатель довольно широко используется в зарубежной хозяйственной практике. Как и другие показатели финансовой устойчивости, он наиболее полно применим при сравнении с другими предприятиями той же отрасли со схожими характеристиками.

Коэффициент покрытия инвестиций характеризует долю собственных средств и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия:

$$K_{\text{ин}} = (\text{Собственные средства} + \text{Долгосрочные обязательства}) / \text{Сумма активов}$$

Этот показатель имеет менее жесткие ограничения по сравнению с коэффициентом автономии. В западной практике учета принято считать, что нормальное значение коэффициента равно около 0,9, критическим считается его снижение до 0,75.

Коэффициент маневренности собственных средств показывает отношение собственных оборотных средств к общей сумме собственных средств:

$$K_{\text{мсс}} = (\text{Собственные средства} + \text{Основные средства и вложения}) / \text{Собственные средства}$$

Данный коэффициент показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Некоторые авторы считают, что оптимальное значение этого показателя — около 0,5.

Финансовая устойчивость предприятий-должников оценивается с помощью *коэффициента обеспеченности оборотных средств собственными источниками*. Нижнее нормативное значение этого показателя равно 0,1. В дополнение к данному показателю может рассчитываться *коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками* как отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов и затрат. Этот показатель по обобщенным статистическим данным по ряду предприятий не должен опускаться ниже 0,6:

$$K_{\text{озз}} = (\text{Собственные средства} + \text{Основные средства и вложения}) / \text{Запасы и затраты}$$

Коэффициент покрытия платежей по кредитам характеризует соотношение прибыли предприятия и платежей по кредитам. В зарубежной хозяйственной практике этот показатель может рассчитываться разными способами, например, в числителе может быть прибыль или доход (до выплаты налогов) плюс амортизационные отчисления, в знаменателе показывают процентные платежи по кредитам и ссудам. В отечественной бухгалтерской отчетности процентные платежи отдельно не отражаются, поэтому для российских условий показатель имеет вид:

$$K_{\text{пк}} = \text{Балансовая прибыль} / \text{Выплаты по кредитам}$$

В зарубежной практике учета этот показатель используется кредиторами для приблизительной оценки способности предприятия покрыть свои обязательства по платежам.

Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций показывает, какая доля инвестированного капитала, складывающегося из собственного капитала и долгосрочных обязательств, иммобилизована в основные средства:

$$K_{оли} = \text{Основные средства и вложения} / (\text{Собственные средства} + \text{Долгосрочные обязательства})$$

Коэффициент иммобилизации отражает отношение основных средств к текущим активам, т. е. оборотным средствам:

$$K_{и} = \text{Основные средства и вложения} / \text{Текущие активы}$$

В аналитической практике учета применяются и другие показатели финансовой устойчивости, но приведенных выше показателей вполне достаточно для того, чтобы выявить признаки финансовой неустойчивости предприятия с точки зрения опасности возникновения банкротства. В качестве примера рассмотрим систему показателей ликвидности и финансовой устойчивости, рассчитанных по приведенным выше правилам (табл. 3.14).

Таблица 3.14
Оценка финансовой устойчивости предприятия

Показатели	1996	1997	1998	Нормативное значение
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,84	0,81	0,69	≥0,6
Коэффициент финансовой зависимости	1,19	1,24	1,46	—
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,14	0,003	0,12	—
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,16	0,19	0,31	≤0,4
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	—	—	—	—
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	—	—	—	—
Коэффициент структуры заемного капитала	—	—	—	—
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,19	0,24	0,6	—

Коэффициент концентрации собственного капитала имеет положительное значение; так, в 1996 г. он составил 0,84; в 1997 г. —

0,81; в 1998 г. — 0,69. Это говорит о том, что сумма средств, вложенных в предприятие, является долей владельцев данного предприятия.

Коэффициент концентрации заемного капитала указывает, какова доля привлеченного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства) в общей сумме средств, вложенных в предприятие (итог агрегированного баланса нетто). Нормативная величина этого коэффициента меньше или равна 0,4. Из табл. 3.14 видно, что данный показатель по всем трем годам находится в пределах нормативного значения. Это свидетельствует о том, что за три периода доля привлеченных средств соответствует норме.

Коэффициент финансовой зависимости (отношение итога агрегированного баланса нетто к собственному капиталу) в динамике растет, следовательно, растет и финансовая зависимость предприятия от заемных средств.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает общую оценку финансовой устойчивости. Он рассчитывается как отношение собственных средств к заемным. Его критическое значение равно единице. По данным, отраженным в табл. 3.14, видно, что этот показатель находится в норме, хотя наблюдается его постепенное увеличение. Обратный показатель — *коэффициент соотношения заемных и собственных средств* — находится как отношение заемных средств к собственным.

Вследствие того, что показатель “долгосрочные обязательства” в балансе предприятия отсутствует, невозможно рассчитать следующие коэффициенты:

- 1) коэффициент структуры долгосрочных вложений;
- 2) коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств;
- 3) коэффициент структуры заемного капитала.

В целом состояние предприятия можно охарактеризовать как предкризисное. Оно обусловлено, прежде всего, нарушением ликвидности баланса: иммобилизация текущих активов в расчеты с покупателями и замораживание средств в готовой продукции нарушают платежеспособность предприятия и замедляют оборачиваемость ликвидных активов. Увеличивается недостаток собственных оборотных средств и недостаточность основных источников формирования запасов и затрат. Отметим, что наличие собственных оборотных средств, их сохранность характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия, его положение на финансовом рынке, степень платежеспособности и ликвидности.

Обращает на себя внимание необходимость привлечения долгосрочных и среднесрочных заемных средств и сокращение доли краткосрочных обязательств в общей сумме средств. Материальные ликвидные активы предприятия почти полностью сформированы из

привлеченных средств и краткосрочных обязательств. Собственный оборотный капитал имеет незначительный удельный вес в общей сумме активов. Нарушает финансовую стабильность предприятия и тревожная ситуация со структурными критериями финансовой устойчивости. Подводя общие итоги анализа риска неплатежеспособности (банкротства), можно сказать, что в целом финансовое состояние предприятия неустойчиво и финансовый риск стать банкротом для него реален. Основная часть собственного капитала предприятия отвлечена во внеоборотные активы. Это объясняется ежегодной переоценкой основных средств, которая создает иллюзию финансовой устойчивости. Одними из главных причин нарушения финансового благополучия предприятия являются высокая дебиторская задолженность и большая сумма средств, отвлеченная в готовую продукцию. Существует необходимость совершенствования коммерческой деятельности и финансового управления, ужесточения системы контроля и анализа использования финансовых ресурсов предприятия. Требуется уменьшение доли дебиторской задолженности и готовой продукции в общей сумме используемых средств.

Анализ данных табл. 3.14 показывает, что все показатели ликвидности предприятия находятся в неудовлетворительном состоянии. Неоднозначную оценку можно дать показателям финансовой устойчивости. Если коэффициенты автономии, концентрации акционерного капитала, соотношения собственных и заемных средств и обеспеченности запасов собственными источниками финансирования лежат в пределах нормативных значений, то коэффициенты маневренности и обеспеченности оборотных средств ниже нормативов. Это означает, что предприятие находится в предкризисном состоянии, его платежеспособность — на критическом уровне.

Ухудшение финансового состояния предприятия сопровождается "проеданием" собственного капитала и неизбежным "залезанием в долги". Тем самым падает финансовая устойчивость предприятия. Оценить финансовую устойчивость можно по соотношению собственных и заемных средств в активах, по темпам накопления собственных средств, по соотношению долгосрочных и краткосрочных обязательств, по обеспеченности материальных оборотных средств собственными источниками.

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости взаимодополняют друг друга и в совокупности дают представление о финансовом состоянии предприятия. Если у предприятия обнаруживаются неблагоприятные показатели ликвидности, но оно сохраняет финансовую устойчивость, то у него есть шансы выйти из затруднительного положения. Но если неудовлетворительны и показатели ликвидности, и показатели финансовой устойчивости, то такое

предприятие — вероятный кандидат в банкроты. Преодолеть финансовую неустойчивость весьма непросто: нужно время и инвестиции. Для хронически больного предприятия, потерявшего финансовую устойчивость, любое негативное стечение обстоятельств может привести к роковой развязке.

Следует обратить внимание на некоторую формализацию ряда рассмотренных выше подходов к оценке неплатежеспособности предприятия. Коэффициенты, выбранные в качестве критериев, не учитывают, в частности, особенностей региональной или отраслевой специфики того или иного предприятия. Поэтому необходимо выполнять комплексный анализ финансового состояния (см. раздел 3.2).

Контрольные вопросы

1. Что следует понимать под финансовыми результатами деятельности предприятия?
2. Какие процедуры включает анализ финансового состояния предприятия?
3. Кто и когда должен проводить анализ финансового состояния предприятия?
4. Какая информация является необходимой для выполнения анализа финансового состояния предприятия?
5. Зачем нужно проводить диагностику банкротства предприятия?
6. Отличаются ли признаки банкротства для предприятий промышленности, сельского хозяйства и непромышленной сферы?
7. Почему одни и те же показатели (коэффициенты) можно использовать для анализа финансового состояния предприятия и для диагностики банкротства?

Проверочные задания

1. Выберите, по какой формуле из предложенных определяется коэффициент текущей ликвидности предприятия:
 - а) отношение текущих активов к пассиву баланса;
 - б) отношение оборотных запасов к объему краткосрочных обязательств;
 - в) отношение краткосрочных обязательств к объему оборотных средств;
 - г) отношение оборотных средств к объему краткосрочных обязательств.
2. Какой из признаков является основанием для признания организации неплатежеспособной:
 - а) коэффициент текущей ликвидности меньше двух;

б) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1;

в) коэффициент восстановления платежеспособности меньше единицы?

3. Вы оцениваете ликвидность оборотных средств двух предприятий. На предприятии А дебиторская задолженность составляет 20% оборотных средств, на предприятии Б — 80%. На каком из предприятий при прочих равных условиях выше ликвидность оборотных средств?

4. Вы проводите диагностику финансово-хозяйственной деятельности предприятия, баланс которого приведен ниже.

Актив	
Внеоборотные активы	3000
Запасы	500
Дебиторская задолженность и денежные средства	50
Убытки	2450
Баланс	6000
Пассив	
Капитал и резервы	1000
Краткосрочные пассивы, всего	5000
из них:	
кредиторская задолженность:	
поставщикам и подрядчикам	3000
по оплате труда	100
перед бюджетом	900
краткосрочные кредиты банков	1000
Баланс	6000

Какие выводы можно сделать, проанализировав данные баланса?

Глава 4. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Понятие экономической состоятельности предприятия.
2. Анализ экономических результатов деятельности предприятия.
3. Анализ факторов, определяющих экономические результаты деятельности предприятия.
4. Подходы к анализу и оценке риска деятельности предприятия.

4.1. Понятие экономической состоятельности предприятия

Экономическая состоятельность предприятия — это важнейшая характеристика его деловой активности и надежности. Она является важной составляющей в оценке потенциала предприятия, в определении его конкурентоспособности. Экономическая состоятельность характеризует устойчивое положение предприятия, его способность работать прибыльно.

Экономическая состоятельность является одним из условий эффективного хозяйствования. Составными видами экономической состоятельности являются производственная, инвестиционная, финансовая, коммерческая, социальная и экологическая состоятельность (табл. 4.1). Определяющей является производственная состоятельность, которая выступает основанием для других видов состоятельности хозяйствующего субъекта. В свою очередь, производственная состоятельность зависит от технической, технологической и организационной состоятельности предприятия.

Экономические условия хозяйствования призваны обеспечить производственную состоятельность предприятия и на этой основе другие виды его состоятельности. Как отмечалось, производственная состоятельность зависит от достижения технической, технологической состоятельности и др. Тесная взаимосвязь и взаимозависимость между отдельными видами состоятельности объясняется

Таблица 4.1

Сравнительные характеристики видов состоятельности предприятия

Виды состоятельности	Характеристика видов состоятельности
Экономическая Производственная	Эффективность, конкурентоспособность Техническая, технологическая, организационная состоятельность
Инвестиционная Финансовая	Инвестиционный потенциал Платежеспособность, финансовая устойчивость
Коммерческая Социальная Экологическая	Скорость оборачиваемости активов Социальная стабильность коллектива Уровень охраны окружающей среды

множественностью и неразрывностью функций экономической состоятельности. К числу этих функций относятся воспроизводственная, социальная, экологическая, стимулирующая, финансовая, рыночная, бюджетобразующая. Не менее важно и рассмотрение *времени управления*, т. е. промежутка времени от начала сбора информации до выдачи распоряжений в управляемой системе. Чем меньше время управления, тем экономически устойчивее предприятие.

Условиями экономической состоятельности предприятия являются:

- ресурсное обеспечение;
- уровень технического состояния;
- организация труда и производства.

Экономическая состоятельность во многом зависит от инвестиционного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При определении объема инвестиций следует учитывать потребность предприятия в сырье, материалах, средствах на реализацию продукции (оборотном капитале). Используемая схема инвестиционного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия должна: обеспечить объем инвестиций, необходимый для планомерного выполнения проекта; действовать в направлении оптимизации структуры инвестиций и налоговых платежей; обеспечивать снижение капитальных затрат и риска проекта; обеспечивать баланс между объемом привлеченных финансовых ресурсов и величиной получаемой прибыли.

В основе комплексной оценки экономической состоятельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия лежит использование системы различных показателей. Система показателей для проведения комплексного экономического анализа представлена в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Система показателей для проведения комплексного анализа экономического состояния предприятия

Группа	Показатель	Методика расчета
<i>Относительные показатели</i>		
Показатели оценки прибыльности и эффективности хозяйственной деятельности	Коэффициент реинвестирования	Реинвестированная прибыль / Прибыль после уплаты налогов
	Коэффициент роста собственного капитала	Собственный капитал на начало периода / Собственный капитал на конец периода
	Коэффициент рентабельности собственного капитала	А. Рентабельность чистых активов $\times (1 - \text{Ставка налога на прибыль}) (1 - \text{Средняя учетная ставка Центрального банка РФ})$ Б. Прибыль после выплаты налогов / Собственный капитал
	Коэффициент экономического роста	Коэффициент реинвестирования \times Коэффициент роста собственного капитала \times Коэффициент рентабельности собственного капитала
	Рентабельность чистых активов	Рентабельность продаж \times Оборачиваемость чистых активов
	Рентабельность продаж	Прибыль до налогообложения / Выручка от реализации
Показатели оценки деловой активности	Оборачиваемость чистых активов	Выручка от реализации / Чистые активы
	Оборачиваемость оборотных фондов	Выручка от реализации / Оборотные фонды
	Оборачиваемость запасов	Выручка от реализации / Запасы
	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка от реализации / Кредиторская задолженность
	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка от реализации / Дебиторская задолженность
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости	Коэффициент финансовой зависимости	Заемный капитал / Собственный капитал

Группа	Показатель	Методика расчета
	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные средства / Краткосрочные пассивы
	Коэффициент критической ликвидности	(Дебиторская задолженность + Денежные средства) / Краткосрочные пассивы
	Коэффициент автономии собственных средств	Собственный капитал / Актив баланса
	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Запасы
	Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы / Собственный капитал
<i>Абсолютные показатели</i>		
	Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения – Проценты по кредиту – Налог на прибыль
	Скорректированный на величину убытков собственный капитал	Собственный капитал – Убытки прошлых лет и отчетного периода
	Чистые активы	Дебиторская задолженность + Запасы + Прочие текущие активы + Краткосрочные кредиты – Кредиторская задолженность – Прочие текущие пассивы + Основные средства
	Собственные оборотные средства	Собственный капитал – Внеоборотные активы

Коэффициент экономического роста складывается из трех коэффициентов:

- ♦ рентабельности собственного капитала (объем чистой прибыли на собственный капитал);
- ♦ реинвестирования (доля чистой прибыли, направленной на расширение производства);
- ♦ роста собственного капитала (на конец отчетного периода).

Коэффициент реинвестирования отражает политику предприятия по распределению прибыли. Чем выше этот коэффициент, тем выше экономический рост компании. *Коэффициент роста собственного капитала* показывает рост собственного капитала относительно его значения на начало отчетного периода. На величину собственного капитала могут оказывать влияние изменения размера уставного и добавочного капитала, реинвестированной прибыли, целевое финансирование и другие поступления. Наряду с расчетом коэффициента экономического роста для анализа и диагностики экономических результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходим расчет всех показателей, приведенных в таблице. Это позволит оценить все стороны хозяйственной деятельности предприятия, касающиеся структуры его капитала, кредитоспособности и пр.

Однако результаты коэффициентного анализа не могут служить единственным основанием для заключения о состоянии предприятия, а лишь позволяют сделать отдельные выводы о сильных и слабых сторонах его экономической деятельности. Коэффициентный анализ является одним из этапов проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая состоятельность предприятия также зависит от того, в какой стадии делового экономического цикла оно находится. *Деловой цикл*, описывающий периоды подъема или упадка экономики в целом, оказывает существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Он характеризуется динамикой следующих факторов:

- тенденции потребительских ожиданий и потребительских расходов;
- действия, предпринимаемые правительством по сокращению или увеличению денежной массы;
- тенденции движения процентных ставок (рефинансирования Центрального банка РФ и доходности по ГКО);
- правительственный прогноз индекса инфляции и индекса цен;
- повышение или снижение налоговых ставок;
- накопление или ликвидация товарно-материальных запасов фирмы;
- программа капиталовложений предпринимательского сектора в новые производственные мощности и оборудование;
- государственные расходы на оборону и социальные нужды;
- оценка финансового состояния экономики в целом.

Деловой цикл финансово-хозяйственной деятельности предприятия зависит от общей экономической динамики страны, региона. Он формируется под влиянием международной торговли, межгосударственных валютных курсов, а также конкуренции со стороны зарубежных товаров и услуг.

Внутренние факторы состоятельности — это производственно-хозяйственные факторы (состояние и обеспеченность финансовыми, трудовыми и материальными ресурсами), определяющие результаты деятельности предприятия. Результатами влияния этих факторов являются состояние активов и их оборачиваемость.

Имеется ряд факторов, имеющих комплексный характер. Например, в современных условиях хозяйствования существенно возросла роль фактора неопределенности и риска. Отсюда и повышенный интерес к применению таких методов обоснования решений, которые дают возможность их учета. Методы обоснования решений в условиях неопределенности должны помочь найти такой вариант решения, который давал бы хорошие результаты в предсказуемых условиях при достаточно высокой вероятности того, что при возникновении непредвиденных обстоятельств он принесет также положительные результаты. Руководитель должен знать, какое влияние на принимаемые решения может оказать фактор неопределенности, когда, где и с какой вероятностью он может возникнуть и какие меры следует принять, чтобы смягчить его последствия.

Различают процессы, которые прямо и косвенно влияют на деловой цикл. Например, уровень инфляции прямо влияет на деловой цикл. Следует заметить, что уровень инфляции, в свою очередь, зависит от стадии делового цикла. Таким образом, инфляция и деловой цикл находятся в тесной связи. Причиной инфляции, или удешевления денег из-за повышения цен, являются, по мнению многих экономистов, чрезмерные государственные расходы. Инфляция, в свою очередь, непосредственно влияет на инвестиционный потенциал предприятия.

Анализ, диагностика и контроль за состоянием делового цикла финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются одной из основных функций коммерческого мониторинга, главное содержание которого состоит в детальном анализе конъюнктуры рынка, цен, себестоимости, сбытовой политики предприятия. В целом экономическая состоятельность предприятия характеризуется конкретными результатами финансово-хозяйственной деятельности.

4.2. Анализ экономических результатов деятельности предприятия

Основными экономическими результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются объем выпущенной и реализованной продукции, валовой доход, прибыль, стоимость имущественного комплекса предприятия. Экономические результаты работы предприятия зависят от конкурентоспособности, востребованности его продукции (работ, услуг), уровня рейтинга, де-

ловой активности и деловой репутации. На результаты экономической деятельности предприятия влияют уровень безубыточности, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости (см. раздел 3.2). Экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражают в целом эффективность использования его экономического потенциала, который включает кадровый, технический, производственный и финансовый потенциал и характеризует общие возможности, а также конкретные виды экономической деятельности предприятия.

Экономические результаты деятельности предприятия связаны с эффективностью использования экономических методов управления, действие которых основано на широком применении экономических регуляторов (рычагов). Оценить влияние экономических рычагов на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия очень сложно, так как они противоречивы в своей основе. Особенно это относится к таким экономическим рычагам, как материальные стимулы, льготы, компенсации, санкции, дотации, обязательные платежи во внебюджетные фонды, налоги. Данные экономические рычаги должны создать заинтересованность в развитии производства. Неправильное использование налоговых льгот, например, может нарушить пропорции между производством и потреблением. Непродуманная система материального стимулирования и налогообложения имеет негативные социально-экономические последствия. При прогрессивных налоговых ставках, когда при относительно низкой величине дохода значительная его часть идет в уплату налога, наиболее способная, творческая часть населения вынуждена ограничивать свою деятельность, так как оказывается, что чем больше люди работают, тем большую часть времени они работают бесплатно.

Объем реализованной продукции бесспорно является основным экономическим результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это показатель сводного характера, характеризующий общие результаты экономической деятельности предприятия. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) является основным источником поступления финансовых ресурсов и денежных средств. Процесс материального производства завершается доведением готового продукта до потребителя путем реализации изготовленной продукции (работ, услуг). Реализация продукции является одним из основных показателей успешности завершения процесса производства и в то же время представляет собой законченную стадию кругооборота средств предприятия, имеющую огромное значение для его нормальной хозяйственной деятельности.

Реализованной продукцией считается готовая продукция, отпущенная потребителям или вывезенная ими со складов предприя-

тия-изготовителя, в оплату которой в полном объеме поступили средства на счет поставщика. *Выручка от реализации* представляет собой сумму денежных средств, поступивших на счет предприятия за реализованную продукцию и оказанные услуги. Она служит основным источником денежных доходов предприятия. Выручка от реализации является важнейшей финансовой категорией, выражающей денежные отношения между поставщиком и потребителем товара. Будучи финансовой категорией, выручка выступает как один из главных источников поступления финансовых ресурсов предприятия и денежных средств. Отметим, что под финансовыми ресурсами понимается валовой доход, распределяемый на формирование фонда оплаты труда и денежных накоплений, а денежные средства — оборотные средства и амортизация.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) зависит от организации маркетинга и ценообразования. Цели маркетинга состоят в следующем:

- изучение рынка ресурсов для переработки и рынков сбыта готовой продукции;
- содействие продвижению на рынок и реализации продукции (работ, услуг);
- привлечение постоянных потребителей путем их обслуживания с использованием системы скидок;
- реклама в местной печати, на радио и телевидении;
- обоснование уровня цен;
- прогнозирование сбалансированности спроса и потребления.

Маркетинговые исследования в настоящее время приобретают большее значение в связи с тем, что в результате экономических преобразований последних лет нарушились четкие, годами отлаженные производственно-экономические связи. С одной стороны, хозяйствующие субъекты получили абсолютную финансовую свободу, а с другой — полностью зависимы от конечных результатов финансово-хозяйственной деятельности. В условиях диспаритета цен на промышленную продукцию, горюче-смазочные материалы, топливо и электроэнергию повышается роль правильной стратегии и тактики технико-экономической деятельности предприятия.

Ценообразование является важным процессом определения реальной стоимости выпущенной продукции (работ, услуг). Цены являются конкретным выражением производственных результатов технико-экономической деятельности предприятия. *Цена*, согласно классическому определению экономической теории, является денежным выражением стоимости товара (услуги). Понятие цены тесно связано с понятием рыночной стоимости. При этом *рыночная стоимость* понимается как общепризнанная стоимость произведенного товара, определяемая затратами общественно необходимого

труда. Цена тесно связана с действием закона спроса и предложения. Соотношение спроса и предложения определяет в значительной степени общий уровень цен. В России классический механизм действия закона спроса и предложения корректируется на инфляцию и кризис неплатежей. Очень часто цены искусственно завышаются из-за обесценения денег, задержек платежей из-за отсутствия денег на счетах.

Основными факторами ценообразования являются: *спрос, предложение, конкуренция*. К основным принципам ценообразования общепринято относить следующие:

- ♦ отражение издержек производства, распределения, обмена и потребления;
- ♦ соответствие минимального уровня цены общему уровню издержек производства;
- ♦ отражение в цене качественных характеристик товара.

Рыночная цена отражает конечный результат общественного производства — непосредственную реализацию товаров и услуг потребителю, реальное соотношение спроса и предложения. При формировании рыночной цены большое значение имеют потребительские свойства и уровень качества, уровень цен на аналогичные товары и услуги, взаимозаменяемость и взаимодополняемость товаров и услуг, реальное соотношение спроса и предложения, покупательная способность населения в данный момент времени.

Свободные (рыночные) цены на отечественные товары народного потребления формируются исходя из отпускной цены с налогом на добавленную стоимость и торговой надбавки. Свободные (рыночные) цены на импортные товары народного потребления формируются исходя из отпускной цены (включая таможенные пошлины и сборы, акцизы) и торговой надбавки. Торговая надбавка определяется продавцом исходя из конъюнктуры рынка (сложившегося спроса и предложения). В торговую надбавку включаются издержки обращения, в том числе транспортные и другие расходы продавца, наценки оптовых и розничных торговых предприятий, а также налог на добавленную стоимость. В целом уровень цены реализации отражает востребованность, конкурентоспособность продукции (работ, услуг).

В условиях рыночных отношений основной целью финансово-хозяйственной деятельности является получение *прибыли*. Прибыль обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия; на основе налога на прибыль обеспечивается формирование бюджетных доходов. Прибыль является конечным результатом деятельности предприятия. Можно произвести большой объем продукции, однако, если она не будет

реализована или реализована по цене, не обеспечившей получение прибыли, то предприятие окажется в тяжелом финансовом состоянии. Пример отражения динамики показателей балансовой и чистой прибыли предприятия приведен в табл. 4.3.

Анализ данных таблицы за 1997 г. показывает увеличение балансовой прибыли в 1,3 раза, однако чистая прибыль уменьшилась в 1,3 раза за счет роста объема отвлеченных средств, направляемых на пополнение фонда потребления. Кроме того, уменьшилась прибыль от реализации с 720 тыс. до 660 тыс. руб. за счет увеличения себестоимости реализации продукции (работ) в 1,5 раза. Увеличение себестоимости связано с удорожанием сырья, материалов, полуфабрикатов, а также с повышением заработной платы производственных рабочих. Такая же тенденция наблюдалась и в 1999 г., когда себестоимость по вышеуказанным причинам возросла в 1,5 раза.

Снижение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности в 1997 г. с 761 тыс. до 729 тыс. руб. связано с увеличением операционных доходов и расходов. Наибольший удельный вес в составе операционных доходов занимают: поступления от реализации основных средств, "прочих активов", плата за аренду помещений. Операционные расходы включают: выбытие материалов, полуфабрикатов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, стоимость выбывших основных средств.

В 1998 г. наблюдался одновременный рост балансовой прибыли в 1,4 раза и чистой прибыли в 1,5 раза, что связано с уменьшением доли отвлеченных средств. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности увеличилась в 1,7 раза. Имело место сокращение операционных доходов и операционных расходов. В 1999 г. балансовая прибыль уменьшилась с 1236 тыс. до 477 тыс. руб. Увеличились операционные доходы в 3,3 раза и операционные расходы в 3,6 раза, что связано с окончанием строительства жилого 60-квартирного дома, в связи с чем предприятие понесло убыток на сумму 595 тыс. руб., оплатив $\frac{1}{3}$ стоимости квартир (работники предприятия получили квартиры, оплатив $\frac{1}{3}$ их стоимости).

Делая общий вывод по данным табл. 4.3, отметим, что наиболее благоприятным периодом из трех анализируемых является 1998 г., в котором наблюдается снижение себестоимости, операционных доходов и операционных расходов, отвлеченных средств, вследствие чего произошло увеличение прибыли от реализации продукции и от финансово-хозяйственной деятельности, балансовой и чистой прибыли. 1999 г. характеризуется большим ростом себестоимости (в 1,5 раза), операционных доходов и операционных расходов, отвлеченных средств, в результате чего уменьшились балансовая прибыль, прибыль от реализации и от финансово-хозяйственной деятельности. Все это является отрицательной тенденцией.

Экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия также характеризуются распределением и использованием прибыли. К основным направлениям распределения прибыли относятся налоги, уплачиваемые за счет прибыли, купонные (процентные) выплаты по долговым ценным бумагам (облигациям, векселям), дивиденды по привилегированным и обык-

Таблица 4.3
Динамика показателей балансовой и чистой прибыли предприятия "Металлик" (тыс. руб.)

Показатели	1997			1998			1999		
	На начало года	На конец года	В % к телу на начало года	На начало года	На конец года	В % к телу на начало года	На начало года	На конец года	В % к телу на начало года
	Выручка от реализации продукции (работ, услуг) (без НДС и акцизов)	6 105	5 968	97,7	5 968	5 567	93,3	5 567	7 561
Себестоимость реализации продукции (работ, услуг)	3 433	5 308	154,6	5 308	4 534	85,4	4 534	7 020	154,8
Прибыль от реализации продукции	720	660	91,6	660	1 033	156,5	1 033	541	52,4
Прочие операционные доходы	1 874	3 307	176,5	3 307	2 097	63,4	2 097	6 975	332,6
Прочие операционные расходы	1 824	3 238	177,5	3 238	1 886	58,2	1 886	6 882	364,8
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	761	729	95,8	729	1 244	170,6	1 244	634	50,9
Прочие внереализационные доходы	61	373	611,5	373	172	46,1	172	37	21,5
Прочие внереализационные расходы	216	235	108,8	235	180	76,6	180	194	107,7
Прибыль (убыток) отчетного года	606	868	143,2	868	1 236	142,4	1 236	477	38,6
Отвлеченные средства	473	609	128,7	609	414	67,9	414	798	192,7
Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года	68	29	42,6	29	428	1 475,9	428	-595	-

новенным акциям, отчисления в фонды предприятия (накопления, развития производства, потребления, материального стимулирования, социально-культурного развития и др.).

Важным экономическим результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия является *рыночная стоимость его имущественного комплекса*. Стоимость предприятия (имущественного комплекса) является базовой характеристикой его экономической состоятельности. Имущественный комплекс предприятия включает все имущество, находящееся на балансе предприятия в данном периоде.

Рыночная стоимость имущества может рассматриваться как объективная цена, отражающая соотношение спроса и предложения на определенную дату. Рыночная стоимость имущественного комплекса предприятия зависит от ряда факторов. Основными факторами являются: отраслевая принадлежность, территориальное расположение, деловая репутация, торговая марка, стоимость основных фондов, стоимость ноу-хау, стоимость товарно-материальных запасов и нематериальных активов. Достаточно большое влияние на стоимость имущественного комплекса предприятия оказывает его рыночная доходность, стоимость аналогичных комплексов, ликвидность. Под ликвидностью в данном случае понимается способность имущественного комплекса (в целом или его части) быть реализованным. Важное значение для определения действительной рыночной стоимости имущественного комплекса предприятия имеет достоверность бухгалтерского баланса, т. е. соответствие значений его показателей объективной реальности.

4.3. Анализ факторов, определяющих экономические результаты деятельности предприятия

Важное значение имеет анализ факторов, оказывающих положительное или отрицательное воздействие на экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Например, к факторам, определяющим успех предприятий торговли и сферы услуг, относятся: контроль за конкурентами, ориентация на запросы клиентов, учет конъюнктуры рынка, сплоченность сотрудников, четкое определение целей и системы ценностей, учет личностных особенностей и привычек работников, их личная заинтересованность в результатах труда, маркетинг, продвижение на рынок социально значимых, престижных товаров и услуг. Классификация факторов, влияющих на деловой цикл финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представлен в табл. 4.4.

**Классификация факторов, влияющих на экономические
результаты финансово-хозяйственной деятельности
предприятия**

<i>Общэкономические факторы</i>	<i>Отраслевые факторы</i>	<i>Внутренние факторы предприятия</i>
Колебания делового цикла	Деловой цикл, характерный для отрасли	Ожидаемые прибыли и дивиденды
Стабильность политики правительства	Перспективы развития отрасли	Качество управления
Уровень инфляции	Структура отрасли, уровень конкуренции	Структура капитала
Устойчивость национальной валюты	Уровень издержек	Номенклатура продукции
Налоговая политика	Трудовые отношения	Диверсификация поставщиков и потребителей продукции
Социально-экономическая ситуация в стране	Длительность производственного цикла	Территориальные особенности размещения
Уровень государственного регулирования	Организация бухгалтерского учета	Организационная структура

Внутренние условия деятельности предприятия можно разделить на три группы:

1) материально-ресурсное обеспечение производства, определяющее ресурсы и возможности предприятия. Основными в этой группе являются производственные факторы (здания, сооружения, машины, механизмы, оборудование, земля, сырье и материалы, топливо, энергия, рабочая сила, информация);

2) обеспечение экономического и технического развития предприятия (инновации, инвестиции, организация труда и производства, повышение квалификации работников);

3) обеспечение высокого уровня рентабельности (высокоэффективная коммерческая и снабженческая деятельность, связанная с эффективностью рыночных связей).

Управление факторами, влияющими на экономические результаты деятельности предприятия, направлено на обеспечение ритмичности производства, совершенствование его организации, улучшение снабжения необходимыми ресурсами; снижение издержек

производства или их поддержание на конкурентном уровне; получение прибыли в размере, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Внешние условия деятельности предприятия отражают экономическую ситуацию в стране и за рубежом, в отдельных регионах, на отраслевых рынках. Важнейшими из внешних условий хозяйствования предприятий являются размер налоговых ставок, уровень процента за кредиты, степень монополизации отрасли, уровень развития рыночных отношений и рыночных структур, состояние рынка труда, инвестиционная активность предприятия.

4.4. Подходы к анализу и оценке риска деятельности предприятия

Неустойчивое положение большого числа российских предприятий, вызванное стремительной сменой экономических условий их существования, предопределяет насущную необходимость выявления рисков. Однако многие предприятия в настоящее время недостаточно четко представляют, что такое риск и как его можно оценить. Вопросы теории рисков в течение последних лет достаточно часто поднимаются в специальных экономических изданиях. Гораздо реже исследуется конкретная практика оценки, прогнозирования и страхования финансовых рисков реального предприятия. Рассмотрим отдельные вопросы оценки, прогнозирования и страхования рисков экономической деятельности предприятия.

Риск — это вероятность возникновения убытков или неполучения (недополучения) доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. В целом риск как меру экономической или социальной неопределенности можно классифицировать:

- по степени риска — допустимый риск, когда теряется часть дохода, прибыли; критический риск, при котором полностью утрачиваются доходы и возникает необходимость возмещать затраты; катастрофический риск полной потери имущества;
- по объектам — риск отдельных юридических и физических лиц;
- по виду деятельности — риск посреднической, торговой, консалтинговой и иной деятельности;
- по экономическому содержанию — чистый риск как объективная возможность получения убытков (нулевого результата) и спекулятивный риск как субъективная возможность получения положительного или отрицательного результата определенной деятельности;
- по характеру — операционный, инфляционный, кредитный, валютный, процентный, общеэкономический, страновой, региональный, отраслевой, инвестиционный.

Риск зависит от множества факторов и условий. Основными из них являются: система государственного регулирования, деятельность хозяйствующих субъектов, общее финансовое состояние региона (страны), финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов, особенности отдельных видов экономической деятельности. Рассмотрим некоторые из видов риска.

Операционный риск связан с ошибкой или неверной организацией, неправильным выбором метода проведения той или иной финансово-хозяйственной операции. К этому виду риска относят и возможные ошибки менеджеров. *Инфляционный риск* определяется степенью точности прогнозирования уровня инфляции и ее влияния на результат финансово-хозяйственной деятельности.

Кредитный риск рассматривается как риск непогашения кредита и неуплаты процентов по нему. *Процентный риск* появляется в случае изменения процентных ставок по предоставляемым кредитным ресурсам. *Валютные риски* возможны в случае изменения курсов валют, а также политической ситуации, когда курсы валют неизменны, а возможности свободного обращения валюты ограничены. Эти риски связаны с переоценкой активов и пассивов балансов зарубежных филиалов предприятия в национальную валюту и при обратных операциях. Валютные риски присущи клиринговым расчетам и товарообменным, бартерным операциям. *Инвестиционный риск* — это мера неопределенности получения конечного результата, прибыли от конкретных инвестиций.

Различают высокий, средний и низкий уровни риска. Величина (или уровень) риска измеряется двумя критериями: средним ожидаемым значением (дисперсией) и колеблемостью, изменчивостью (вариацией) возможного результата. Среднее ожидаемое значение при этом измеряет усредненный возможный результат. Колеблемость показывает меру или степень отклонения среднего ожидаемого значения от средней величины. Дисперсия при оценке финансового риска предприятия представляет собой средневзвешенную величину из квадратов отклонений действительных финансовых результатов рискованных вложений от средних ожидаемых:

$$\sigma^2 = (x - \bar{x})^2 / n,$$

где σ^2 — дисперсия;

x — ожидаемое значение для каждого случая вложения финансовых ресурсов;

\bar{x} — среднее ожидаемое значение финансового риска;

n — число вложений финансовых ресурсов (частота).

Дисперсия характеризует абсолютную колеблемость частоты

финансового риска, а относительную степень колеблемости показывает коэффициент вариации, который рассчитывается по формуле:

$$v = (\sigma / \bar{x}) \times 100,$$

где v — коэффициент вариации;

σ — среднеквадратическое отклонение;

\bar{x} — среднее ожидаемое значение финансового риска.

Коэффициент вариации может изменяться от 1 до 100%. Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость. Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации: до 10% — слабая колеблемость финансового риска вложений; 10—25% — средняя, умеренная колеблемость финансового риска; более 25% — высокая колеблемость финансового риска. При использовании дисперсии и вариации учитывают, что риск имеет математически определенную вероятность получения финансового результата. Эта вероятность, в свою очередь, может быть определена субъективно экспертным путем или объективно на основании математических вычислений степени финансового риска.

Статистические методы в настоящее время являются бесспорно основными методами оценки рисков предприятия. Наиболее перспективным из них является метод *факторного анализа* финансовых рисков. Например, диверсифицированный инвестиционный риск оценивают по наличию перспектив развития объекта инвестиций, уровню конкуренции, числу заключенных договоров и полученных заказов, а недиверсифицированный — по ставке банковского процента по кредитам, инфляционным ожиданиям, общим тенденциям развития экономики страны. Широко используются и другие аналитические методы оценки финансового риска. Рассчитываются коэффициенты деловой активности, финансовой устойчивости, определяется вероятность наступления банкротства, в целом анализируется уровень финансового развития. Составляются различные сравнительные характеристики уровня риска, определяются рейтинги, готовятся аналитические экспертные обзоры. Каждый специалист может выполнить экспертную оценку финансового риска на основе общераспространенных показателей эффективности.

Перспективным методом оценки рисков является *моделирование*. Главная трудность данного метода состоит в правильном выборе модели, исходя из конкретных ситуаций. Естественно, необходимо учитывать заведомо субъективный характер той или иной избираемой модели и делать поправку на излишнюю схематичность, зарегулированность или заданность финансовой ситуации. Тем не ме-

нее именно модели позволяют в целом спрогнозировать конкретную ситуацию и оценить возможную вероятность финансового риска.

На практике при оценке риска широко используется *метод аналогий*. Специалисты, финансовые менеджеры на основании различных публикаций или опыта других предприятий оценивают вероятность наступления определенных событий, получения финансового результата, степень финансового риска. На основе этого метода строится финансовая стратегия и тактика многих предприятий. Однако при этом необходимо учитывать, что каждое предприятие имеет большое число присущих только ему особенностей кадрового, сырьевого и отраслевого характера.

Важным методом оценки риска является *комплексный анализ финансового состояния предприятия, диагностика его финансовой устойчивости и платежеспособности*. Большое распространение получил экспресс-анализ финансового состояния предприятия. Его цель — оценить в целом финансовое положение и динамику развития на основе баланса предприятия (форма № 1) и отчета о финансовых результатах и их использовании (форма № 2). При этом обращается внимание на размещение и использование средств (активов), источники их формирования (собственный капитал и обязательства, т. е. пассивы). Широко известна балансовая модель устойчивости финансового состояния. На основании этой модели определяются области финансового риска и анализируется степень финансовой устойчивости предприятия:

$$\Phi + З + Д_c = И_c + К_т + К_k + Р,$$

где Φ — основные средства и прочие внеоборотные активы;

$З$ — запасы и затраты;

$Д_c$ — денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

$И_c$ — источники собственных средств;

$К_т$ — среднесрочные, долгосрочные кредиты и заемные средства;

$К_k$ — краткосрочные кредиты;

$Р$ — кредиторская задолженность.

Для оценки финансового риска можно использовать *мультипликативный метод*, который базируется на расчете коэффициентов (мультипликаторов), позволяющих охарактеризовать вероятность финансового риска. Исчисление отдельных показателей (коэффициентов) основано на определении соотношений между отдельными статьями отчетности. Общая методика такого анализа заключается в сопоставлении рассчитанных по данным отчетности коэффициентов со среднеотраслевыми нормами или аналогичными данными по деятельности предприятия за ряд лет.

Весьма перспективной является *компьютерная имитация финансового риска* предприятия. В настоящее время разработан набор готовых программных продуктов по оценке риска. Почти каждое предприятие имеет возможность выполнить моделирование финансового риска индивидуально. К перспективным относится и *метод социально-экономического эксперимента*, предполагающий проведение отдельных экспериментов по типичным финансовым ситуациям. К недостаткам метода можно отнести нетипичность многих финансовых ситуаций, что затрудняет распространение выводов, полученных в результате отдельных экспериментов, на многие конкретные случаи финансовой жизни предприятия.

Прогнозирование финансовой ситуации позволяет определить вероятность финансового риска, предугадать перспективы развития предприятия в будущем. Вместе с тем прогнозирование опирается на финансовый анализ и планирование. Основным методом прогнозирования является *программно-целевой*, когда для достижения определенной цели разрабатывается детальная программа действий (рис. 4.1).

Нормативный метод позволяет отслеживать отдельные нормативные показатели, характеризующие вероятность финансового риска. К таким показателям относятся прежде всего коэффициенты, рекомендованные постановлением Правительства РФ "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 20 мая 1994 г., а также традиционные признаки финансового риска. Например, внешними признаками финансового риска считаются: невыполнение обязательств, приостановление платежей, несвоевременность уплаты налогов, разрушение традиционных производственных, коммерческих связей. К внутренним признакам финансового риска относятся: приостановка производства, физическое снижение объема реализации, увольнение работников, задержка выплаты заработной платы, высокая доля просроченной кредиторской задолженности, низкие показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности, преимущественное использование заемных средств в качестве источников финансирования.

Для оценки рисков предприятия может использоваться *рейтинговый метод*, суть которого состоит в том, что основные показатели группируются с помощью корреляционно-регрессионного анализа, и в каждой группе выделяются наиболее значимые показатели. Далее, определяется интегральный рейтинг предприятия, который рассчитывается как средневзвешенное по экспертным весам значение рейтинга (места) по отдельным показателям. На следующем этапе рассчитывается значение интегрального рейтинга каждого предприятия по уровню риска в анализируемой группе предприя-

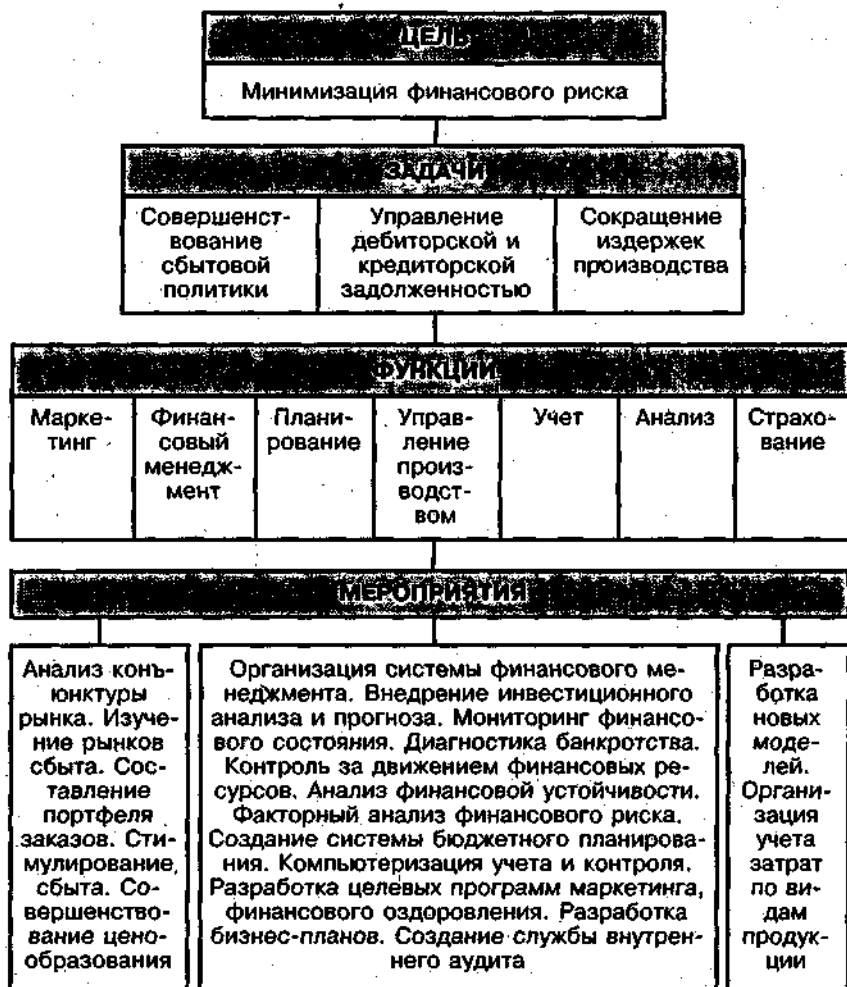


Рис. 4.1. Схема программно-целевого подхода к прогнозированию финансового риска

тий. Первый ранг в рейтинге получает предприятие с наибольшим экономическим потенциалом и наименьшим риском. Рейтинговый метод подробно рассмотрен в главе 13.

Качественная оценка риска экономической деятельности предприятия включает:

- определение факторов риска;
- анализ условий, в которых риск возникает;
- определение потенциальных областей риска.

Риски экономической деятельности предприятия обусловлены действием как макроэкономических (экзогенных), так и внутренних (эндогенных) факторов и условий. Внутренние факторы, связанные с коммерческими и хозяйственными условиями деятельности, уровнем менеджмента, потерями имущества или товаров, низкой деловой активностью, неблагоприятным морально-психологическим климатом в трудовом коллективе, сказываются на риске экономической деятельности предприятия в первую очередь.

На каждом предприятии необходимо определить область допустимого риска. *Область риска* — это некоторая зона возможных потерь, в границах которой общие потери не превышают предельного значения установленного риска. На величину (зону) риска влияют особенности отрасли, изменение положения отрасли в условиях структурной перестройки народного хозяйства, сезонный характер производства, скорость оборачиваемости капитала, возможности диверсификации производимой продукции, диверсификация клиентов и поставщиков, возможности выхода на мировой рынок. Необходимо учитывать специфические риски отрасли. Выделяют следующие области риска: а) безрисковая зона; б) область минимального риска; в) область повышенного риска; г) область критического риска; д) область недопустимого риска. Область потенциально допустимого риска во многом определяется общей макроэкономической ситуацией.

Рассмотрим в качестве примера диагностику риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия "Арго" (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Диагностика риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия "Арго"

Показатели	Фактическое значение	Нормативное значение
Коэффициент автономии (отношение собственных средств к итогу баланса)	0,8	0,5
Коэффициент маневренности (отношение собственных оборотных средств к общей сумме собственных средств)	0,12	не менее 0,5
Коэффициент иммобилизации (отношение стоимости основных фондов к итогу баланса)	0,5	не более 0,5—0,6
Коэффициент модернизации (отношение суммы начисленной амортизации к первоначальной стоимости основного капитала)	0,4	0,3—0,5
Коэффициент задолженности (отношение суммы заемных средств к собственному капиталу)	0,26	0,3—0,5

Коэффициент иммобилизации анализируемого предприятия свидетельствует о достаточно эффективном использовании средств предприятия. Коэффициент модернизации находится в пределах оптимальных значений. Это означает, что предприятие интенсивно высвобождает средства, вложенные в основные фонды. Коэффициент задолженности очень низок. Предприятие незначительно привлекает заемные средства в расчете на 1 ден. ед. собственных средств. Одновременный разброс проанализированных показателей позволяет подтвердить ранее сделанный вывод о возможном высоком уровне финансового риска данного предприятия. Это можно уточнить, выполнив анализ наличия и движения собственных оборотных средств предприятия (табл. 4.6).

Таблица 4.6

**Анализ наличия и движения собственных оборотных средств
предприятия "Арго"**
(тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	На начало периода	На конец периода	Отклонения (+,-)
1	Уставный капитал	42 160	42 160	—
2	Резервный фонд	10 540	10 540	—
3	Фонды специального назначения	577 698	917 712	+340 014
4	Целевое финансирование	7 147	5 420	-1 727
5	Арендные обязательства	—	—	—
6	Расчеты с учредителями	11 360	9 399	-1 961
7	Нераспределенная прибыль	—	—	—
Итого источников собственных средств		648 905	985 231	+336 326
8	Нематериальные активы (остаточная стоимость)	212	18 621	+18 409
9	Основные средства (остаточная стоимость)	1 807 251	1 994 624	+187 373
10	Незавершенное капитальное строительство	—	11 452	+11 452
11	Долгосрочные финансовые вложения	88 624	184 533	+95 909
Собственные оборотные средства (сумма строк 1—7 минус строки 8—11)		-1 247 182	-1 223 999	-23 183

Показатели таблицы свидетельствуют, что собственные оборотные средства предприятия уменьшились на 23 183 тыс. руб. Это уменьшение было вызвано рядом факторов. Основными среди них являются:

- увеличение суммы средств, направляемых в фонды специального назначения (+340 014);

- значительное увеличение остаточной стоимости основных средств (+187 373), что свидетельствует о завышенной стоимости основных фондов и необходимости корректировки их оценки, определения экспертным или иным путем реальной стоимости оборудования, зданий и сооружений;

- большое увеличение долгосрочных финансовых вложений (+95 909);

- заметное увеличение остаточной стоимости нематериальных активов (+18 409), что свидетельствует о неверно избранной учетной политике в амортизации нематериальных активов.

В целом уменьшение суммы собственных оборотных средств также является фактором, убедительно свидетельствующим о высоком потенциальном уровне финансового риска предприятия "Арго". Вместе с тем, если принять меры по наращиванию оборотных средств путем увеличения уставного капитала, резервного фонда, добавочного капитала, специальных фондов, целевого финансирования, то можно нейтрализовать этот фактор. И это действительно возможно. На данном предприятии в анализируемом периоде чистая прибыль увеличилась на 530 млн. руб. Это произошло в результате роста выручки от реализации продукции, снижения уровня себестоимости на 21%, а также из-за увеличения внереализационных доходов, прочей реализации. Но из-за повышения НДС (в процентах к выручке) на 5,69% предприятие потеряло в рассматриваемом периоде примерно половину прибыли.

Вероятность финансового риска каждого предприятия легко прогнозируется на основе использования доступных методов. Кроме того, провести данную операцию можно поручить аудитору, инвестиционному консультанту, консалтинговой фирме. Своевременная диагностика риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходима, прежде всего, для выявления и устранения причин финансового риска, оценка которого может стать одним из направлений внутреннего аудита на предприятии или частью служебных обязанностей финансовых менеджеров.

Контрольные вопросы

1. Что значит экономическая состоятельность предприятия?
2. Чем экономическая состоятельность предприятия отличается от его экономического потенциала?
3. Какие показатели характеризуют экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
4. Зачем нужна диагностика риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
5. Какие факторы влияют на экономические результаты деятельности предприятия?

6. Какие методы целесообразно использовать при диагностике риска финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

7. Может ли считаться позитивным рост коэффициента обеспеченности собственными средствами, если одновременно ухудшаются остальные важнейшие финансовые показатели?

Проверочные задания

1. Какой метод диагностики риска описан ниже?

Исчисление отдельных показателей (коэффициентов) основано на определении соотношений между отдельными статьями отчетности. Общая методика такого анализа заключается в сопоставлении рассчитанных по данным отчетности коэффициентов со среднеотраслевыми нормами или аналогичными данными по деятельности предприятия за ряд лет. Наряду с указанными рассчитываются и некоторые показатели, специфичные для конкретных видов деятельности.

2. Вставьте в предложение пропущенные слова.

Основными экономическими результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются... (Слова для вставки: объем реализации, ассортимент, план выпуска, валовой доход, прибыль, стоимость имущественного комплекса предприятия, финансовые ресурсы, оборотный капитал, основной капитал.)

3. Выберите правильный ответ из предложенных.

Какой из приведенных ниже видов риска предприятия может быть снят путем диверсификации:

а) риск, вызванный изменением стоимости акций предприятия в связи с колебаниями курса на фондовом рынке;

б) операционный риск;

в) риск, вызванный изменением стоимости активов вследствие изменения процентных ставок на денежном рынке и рынке капитала;

г) риск, связанный с изменением покупательной способности денег.

Глава 5. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Анализ производственных результатов.
2. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение.
3. Факторы, влияющие на результаты работы предприятия.
4. Анализ использования производственных мощностей.
5. Оценка качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

5.1. Анализ производственных результатов

Производственными результатами работы предприятия являются выполнение производственной программы, ассортиментного плана, выпуск продукции (работ, услуг), выработка на единицу вложенных материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Производственные результаты зависят от состояния и использования трудовых ресурсов и основных фондов, объема переработанного сырья, материалов, топлива, электроэнергии и других материальных затрат, уровня социального развития предприятия. Производственные результаты отражают три основные области: 1) эффективность использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов; 2) удовлетворение общественных потребностей; 3) пропорциональность или диспропорциональность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

5.2. Производственная программа, ее обоснованность и выполнение

Выпуск продукции (работ, услуг) зависит от обоснованности производственной программы, ассортиментного плана производства. Цель *производственной программы* состоит в обеспечении наи-

высших производственных результатов на основе наиболее эффективного сочетания трудовых, материальных, финансовых ресурсов и рациональной организации производства. Производственная программа тесно увязывается со *схемой производства*. Например, комплекс по переработке зерна имеет следующую схему производства (рис. 5.1).

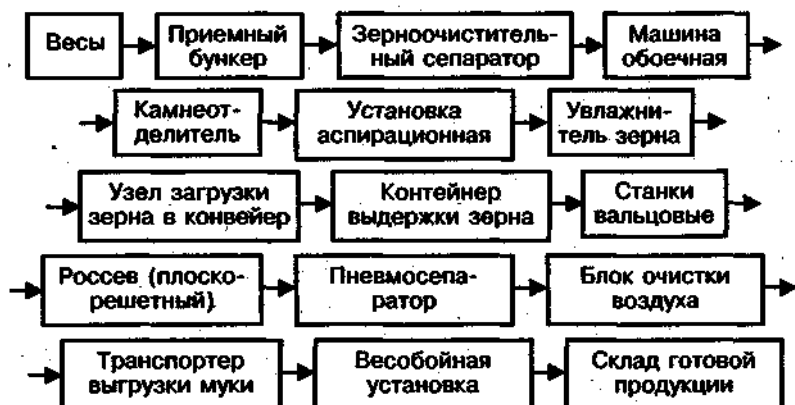


Рис. 5.1. Технологическая схема производства комплекса по переработке зерна

В производственной программе данного комплекса должны быть отражены следующие этапы:

- прием зерна (взвешивание, лабораторное определение качества, оформление документов);
- очищение зерна от примесей;
- увлажнение зерна;
- подготовка зерна к помолу;
- помол зерна;
- взвешивание и фасовка муки;
- сдача муки на склад готовой продукции.

Формирование производственной программы может осуществляться на основе двух подходов. Первый подход исходит из имеющихся ресурсов, а второй — из потребности в продукции. Если производственная программа строится исходя из первого подхода, то необходимо определить, выпуск какого объема продукции (работ, услуг) может быть обеспечен на основе имеющихся производственных мощностей, материальных, финансовых и трудовых ресурсов. При втором подходе расчет начинают с определения, сколько продукции нужно произвести, и далее уточняют, сколько для этого потребуется различных ресурсов.

Обоснование производственной программы со стороны трудовых ресурсов требует проведения расчета необходимой численности занятых, со стороны финансовых ресурсов — предполагает разработку сметы затрат, со стороны материальных ресурсов — означает определение необходимых материалов. Производственная программа должна базироваться на определении максимальной емкости рынка с учетом средних норм потребления, оценке конъюнктуры рынка и конкуренции на рынках сбыта.

Обоснование производственной программы со стороны трудовых, материальных и финансовых ресурсов подробно рассматривается в главах 9—11. Здесь лишь ограничимся примером, иллюстрирующим важность такого обоснования (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Динамика прибыли и денежных средств
(тыс. руб.)

	Объем произведенной продукции, ед.	Затраты	Объем реализации	Прибыль	Средства на расчетном счете
День 1	10	100	110	10	100
День 2	15	150	165	25	60
День 3	20	200	220	45	25
День 4	24	240	264	69	5

Из таблицы видно, что предприятие является прибыльным, однако к исходу четвертого дня оно не имеет средств на расчетном счете для продолжения производственной деятельности. Можно сделать вывод о том, что в данном случае производственная программа не обоснована со стороны финансовых ресурсов.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия включает разнообразные производственные программы и циклы. *Производственный цикл* охватывает весь процесс изготовления продукции — от принятия решения о ее выпуске до выхода готовой продукции. *Технологический цикл* характеризуется временем выполнения технологических операций, операционный цикл — временем на выполнение каждой отдельной операции. Производственный цикл подразделяется на технологические циклы, а технологический цикл — на операционные. Длительность производственного цикла зависит от вида (типа) организации производства.

Оперативное планирование и регулирование выполнения производственной программы предприятия предполагает сводное ка-

лендарное планирование и разработку календарных планов-графиков отдельных производственных, операционных и технологических циклов. *Организационное проектирование* осуществляется на базе описанных выше системы нормативов и анализа, имеет целью разработку модели структуры или производственного процесса и включает следующие способы (приемы):

- проектирование производственной структуры экономической системы; проектирование производственных процессов, включая проектирование рациональной системы разделения и кооперации труда работников по выполнению производственных процессов и ведению хозяйственной деятельности;

- проектирование структуры управляющей системы; проектирование процессов управления (разработка положений об отделах и службах, функционально-должностных инструкций, схем документооборота, рабочих инструкций, схем распределения ответственности, организационных операций и процедур, технологии процессов управления данным звеном производства в целом и схем отдельных технологических циклов управления и т. п.

Организационное проектирование требует соответствующей подготовки, обработки исходных данных. Исходными материалами для разработки комплексного организационного проекта являются: цели, задачи, критерии эффективности рационализации, сформулированные руководством; планы и программы рационализации системы управления; данные обследования системы управления (первичные, исходные материалы); данные анализа резервов повышения эффективности системы управления; результаты исследований, экспериментов, моделирования, технико-экономических расчетов; данные науки управления производством (научно-информационный поиск, изучение специальной литературы); обобщение передового опыта управления производством, нормативы, типовые разработки, межотраслевые и отраслевые методические рекомендации, стандарты, образцы документации.

5.3. Факторы, влияющие на результаты работы предприятия

На производственные результаты работы предприятия оказывает влияние большое количество разнообразных факторов, в том числе научно-технические исследования и техническое развитие; производственная деятельность; трудовые ресурсы и их использование, занятость и производительность труда; внутри- и межпроизводственные связи; внешнеэкономическая деятельность.

Определяющее влияние на производственные результаты финансово-хозяйственной деятельности имеет организация про-

изводства. Рациональная организация производства основана на следующих принципах: непрерывность, пропорциональность, параллельность, прямоточность, автоматичность, ритмичность. Различают следующие виды (типы) организации производства:

- *серийное производство* (организация поточных и автоматических линий, закрепление за рабочим местом определенных операций, высокий уровень специализации и разделения труда, высокая производительность труда и низкая себестоимость);

- *массовое производство* (высокий уровень механизации поточных линий);

- *единичное производство* (высокая себестоимость, трудоемкость, использование труда высококвалифицированных рабочих-универсалов).

В процессе производства различают параллельное и последовательное движение предметов труда. Длительность производственного цикла зависит от оборачиваемости оборотных средств. *Поточное производство* имеет самую короткую длительность производственного цикла, характеризуется непрерывностью и ритмичностью. Это прогрессивная форма организации производства, основанная на ритмичной повторяемости согласованных во времени основных и вспомогательных операций. Она предполагает наличие специально оборудованных рабочих мест, расположенных в порядке очередности выполнения операций технологического процесса. Поточное производство при неподвижном изделии базируется на использовании метода стационарного потока (последовательной смене специалистов).

Массово-поточное производство предполагает наличие однопредметных линий изготовления продукции одного наименования. Рабочее место специализируется на изготовлении одной детали или выполнении одной операции. *Непрерывно-поточное (конвейерное) производство* основано на синхронизации операционных циклов. Такт, или шаг конвейера (удобная рабочая скорость) может составлять от 0,1—0,8 до 3,5 м/мин. Рабочее место за конвейером называется зоной работы. Работа организована на рабочих местах, расположенных вдоль конвейера. Одну операцию, как правило, выполняют несколько рабочих. *Прерывно-поточное (прямоточное) производство* основано на различной продолжительности операций, не равной и не кратной такту поточной линии. В этом случае ритмичность означает, что через определенные промежутки времени на каждой операции производится одинаковое число изделий. Предусматриваются заделы между операциями. *Серийно-поточное производство* основано на наличии нескольких поточных предметных линий, которые могут быстро перенастраиваться. *Постоянно-*

поточное производство предназначено для организации многономенклатурных производственных процессов.

Различают три вида выполнения операций в производстве:

- последовательное (последующая операция начинается после окончания предыдущей);
- параллельно-последовательное (следующая операция наступит ранее, чем полностью заканчивается предыдущая, т. е. идет частичное совмещение времени выполнения смежных операционных циклов);
- параллельное (одновременное выполнение различных операций в целях сокращения времени).

Производственная структура предприятия отражает состав цехов и служб, их мощность, формы построения (по видам структуры — технологическая, предметная, смешанная; по типу производства — массовое, серийное, единичное и т. д.). Производственная структура составляет основу построения организационной структуры производства, выбора ее оптимальных форм. Можно выделить формы организации производства по ступеням: на уровне предприятия — цеховая, бесцеховая, корпусная, филиальная (отдельные производства); на уровне отрасли (подотрасли) — объединения, в которых одно предприятие является головным, а все другие — его филиалами (производствами); объединения относительно самостоятельных предприятий и т. п.; на уровне промышленности в целом — отраслевые и территориальные организационные формирования.

К числу основных факторов, определяющих производственные результаты деятельности предприятия, относится и *оптовая цена продукции (работ, услуг)*. Оптовая цена, или цена производства, отражает затраты на производство, а также прибыль, соответствующую нормальному уровню рентабельности. Основным элементом оптовой цены является себестоимость, которая отражает издержки и включает постоянные и переменные затраты. *Оптовая цена промышленности* определяется суммированием оптовой цены предприятия (цены производства), оптово-сбытовых скидок (накидок) и налога на добавленную стоимость. *Оптово-отпускная цена* на продукцию из сельскохозяйственного сырья, продовольственные товары складывается из стоимости закупочной цены исходного сырья, стоимости переработки, фасовки и перевозки, затрат на развитие материально-технической базы предприятия, основных и дополнительных наценок, отчислений в фонды предприятия, естественной убыли в пределах нормы.

5.4. Анализ использования производственных мощностей

Для ответа на вопрос, насколько эффективно функционирует предприятие, необходимо прежде всего определиться с тем, насколько полно используются производственные мощности данного предприятия. Если производственные мощности предприятия загружены только на 10%, то экономическая эффективность данного производства весьма мала.

Различают два типа производственных мощностей — универсального характера и специализированные. Универсальные производственные мощности пригодны для производства различной продукции одного профиля. К ним относятся, например, цеха по производству хлебобулочных, макаронных изделий, парфюмерно-косметической, кондитерской продукции. Специализированные мощности предназначены для выпуска только определенной продукции (например, производства деталей для атомных турбин, котлов, кабеля). Первый тип мощностей можно использовать более эффективно, так как их можно достаточно быстро переналадить на выпуск определенного сорта или вида продукции. Второй тип к такой переналадке не приспособлен и специализированные мощности могут использоваться только при наличии всех необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Анализ использования универсальных и специализированных мощностей проводится на основании *баланса производственной мощности* (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Схема баланса производственной мощности

№ п/п	Мощность на начало года	Прирост мощности за счет реконструкции	Ввод в действие мощности за счет нового строительства	Выбытие мощности	Мощность на конец года	Объем производства	Среднегодовая мощность	Коэффициент использования мощности

Баланс производственной мощности может разрабатываться по мере необходимости. На практике данный баланс составляется на начало календарного года или квартала. Этот баланс отражает движение производственных мощностей на начало и конец анализируемого периода, показывает их ввод в действие и выбытие в течение этого периода, среднегодовую мощность и коэффициент ее использования.

5.5. Оценка качества и конкурентоспособности продукции

Качество выпускаемой продукции характеризуется совокупностью взаимосвязанных показателей в соответствии с общепринятыми нормами, стандартами. Основными показателями *качества продукции (работ, услуг)* являются сортность, комплектность, содержание основного вещества, базисные кондиции, безопасность, физико-механические свойства, допуски по размерам, отклонениям массы единиц продукции при разных температурах и влажности. Чем выше качество производимой продукции, тем выше эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Контроль за качеством продукции обычно производится на базе специально оборудованных лабораторий предприятия, лабораторий территориальных органов Госстандарта, санэпидемнадзора, торговой инспекции, обществ защиты прав потребителей.

По каждому виду продукции (работ, услуг) существует специальный стандартный набор требований. Например, качество муки должно соответствовать требованиям, отраженным в табл. 5.3.

Таблица 5.3
Основные требования к качеству муки

Продукт помола	Зольность, %	Крупность помола (остаток на шелковом сите), %	Содержание клейковины, %
Высший сорт	не более 0,55	не более 43	не менее 28
Первый сорт	не более 0,75	не более 35	не менее 30

Эффект повышения качества продукции (работ, услуг) реализуется не только через повышение объема реализации продукции отдельного предприятия, но и через цепной эффект влияния нового качества продукции на продукцию смежных отраслей. Например, улучшение качества металла (жесткость, стойкость) имеет своим следствием облегчение металлических конструкций, увели-

чение надежности и срока эксплуатации машин и оборудования, ускорение процесса обработки в результате использования металлорежущего инструмента лучшего качества. Улучшение качества тканей способствует развитию швейной промышленности, лучшему дизайну швейных изделий, повышению качества одежды, сокращает потребность в объеме производства новых тканей по причине повышения износостойкости.

Различают производственный и потребительский уровень качества продукции (работ, услуг). Производственный уровень качества продукции характеризуется определенным набором стандартных характеристик (пищевая и энергетическая ценность продуктов питания, техническая мощность бытовой техники, мощность двигателей автомобилей, химический состав синтетических моющих средств, механические и физические свойства металлопродукции). Производственный уровень качества продукции фиксируется определением ее сорта. Потребительский уровень качества продукции характеризуется набором ее потребительских свойств (вкус, полезность, прочность, безопасность, долговечность, нормативной срок эксплуатации, надежность), которые проявляются в процессе использования или потребления.

Контроль качества выпускаемой продукции тесно связан с условиями организации производства. Например, многие сельскохозяйственные предприятия не имеют возможности создать собственные перерабатывающие производства и вынуждены отдавать результаты нелегкого сельского труда за бесценок многочисленной армии перекупщиков из дальних и ближних мест, которых интересует только возможность заработка. В этой связи представляется актуальным создание комплексных районных перерабатывающих комплексов, где местные сельхозтоваропроизводители за умеренную плату смогут переработать выращенную продукцию растениеводства, получить отходы переработки как дополнительный корм для животноводства и возможность влиять на цены реализации готовой продукции. Это позволит сделать более конкурентоспособной большую часть сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем это обеспечит возможность жесткого контроля качества производимой муки, круп, растительного масла, продуктов мясопереработки, консервов.

Контрольные вопросы

1. Чем производственная программа отличается от производственного плана?
2. Какие показатели характеризуют результаты производственной деятельности предприятия?

3. От чего зависят производственные результаты предприятия?
4. Зачем нужно выполнять диагностику качества продукции (работ, услуг)?
5. Влияет ли тип организации производства на производственные результаты?
6. Кто на предприятии отвечает за производственные результаты?
7. Каким образом связаны оптовая цена предприятия и результаты его производственной деятельности?

Проверочные задания

1. Вставьте пропущенные слова.

Производственными результатами деятельности предприятия являются... (Слова для вставки: выполнение производственной программы, штатное расписание, ассортимент, выпуск продукции (работ, услуг), рентабельность, выработка на единицу вложенных материальных, трудовых и финансовых ресурсов.)

2. Дефиниция какого понятия приведена ниже?

Совокупность взаимосвязанных показателей сортности, комплектности, содержания основного вещества, базисных кондиций, безопасности в соответствии с общепринятыми нормами, стандартами.

3. Выберите правильный ответ.

Что относится к основным факторам, определяющим уровень производственных результатов работы предприятия:

- а) научная организация труда;
- б) рациональная организация производства;
- в) обеспеченность материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами?

Глава 6. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Общая характеристика технического состояния предприятия.
2. Основные показатели технического состояния предприятия.
3. Анализ развития научно-технического прогресса.
4. Анализ состояния техники и эффективности технологий.
5. Анализ инновационной деятельности предприятия.

6.1. Общая характеристика технического состояния предприятия

Техническое состояние производства характеризуется наличием средств и орудий труда (машин, механизмов, оборудования, приборов, инструментов, приспособлений), созданием новых и совершенствованием применяемых технологических процессов и методов производства, схем механизации и автоматизации, систем транспорта и энергоснабжения. К общим характеристикам технического состояния предприятия можно отнести его укомплектованность различными видами техники (агрегатами, машинами, оборудованием), срок эксплуатации и технические параметры используемых машин и механизмов, их взаимозаменяемость, комплектность.

Техническое состояние предприятия характеризуется технической вооруженностью, уровнем автоматизации и механизации, размером производственной площади, занимаемой оборудованием, годовым фондом времени и стоимостью одного часа работы оборудования, ценой оборудования, коэффициентом сменности. Информацию о техническом состоянии предприятия содержат паспорта оборудования, машин и механизмов; данные технических испытаний, экспертных заключений, технологических инструкций; результаты специальных исследований. Важной характеристикой технического состояния предприятия является соотношение между расчетной потребностью в технике и ее фактическим наличием по

мощности, видам и маркам оборудования. Уровень технического развития производства характеризуется средним уровнем технической вооруженности, средним возрастом основных фондов и степенью их обновления, энерговооруженностью, электровооруженностью, фондовооруженностью труда, средним уровнем обеспеченности вычислительной техникой, автоматами и полуавтоматами.

Техническое состояние производства оказывает прямое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Например, смена технологии может вызвать изменение величины оборотных фондов в связи с сокращением затрат сырья, материалов, топлива, электроэнергии, сокращением или увеличением производственного цикла.

6.2. Основные показатели технического состояния предприятия

Показатели технического состояния предприятия можно классифицировать по таким признакам, как наличие, состояние и использование техники (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Основные показатели технического состояния предприятия

<i>Классификационный признак</i>	<i>Показатели</i>	<i>Исходные данные для расчета</i>
Наличие техники	Количество видов техники	Инвентаризация, данные первичного учета (инвентаризационные карточки, технические паспорта)
Состояние техники	Количество пригодных к эксплуатации машин и механизмов, узлов	Акты технического осмотра
Использование техники	Коэффициент полезного действия	Фактическое время работы и рекомендованная техническая мощность

Наличие техники анализируется на каждом предприятии. Главное внимание здесь необходимо уделять *инвентаризационным карточкам*. В этих карточках указывается вид и марка оборудования (машины, механизма), год и место изготовления, год постановки на учет, размер амортизационных отчислений, сумма износа и остаточной стоимости, первоначальная стоимость. Состояние техники определяется на основании ее технического осмотра

специалистами. В акте технического осмотра отражается годность техники к эксплуатации, виды необходимых ремонтных работ, указываются узлы и агрегаты, требующие замены, и др. Использование техники характеризуется отношением фактического времени эксплуатации или степени загрузки к возможному времени эксплуатации или рекомендованной загрузке.

6.3. Анализ развития научно-технического прогресса

Научно-технический прогресс является основным фактором повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Научно-технический прогресс принято разделять на три стадии: 1) научные исследования; 2) проектно-конструкторские, технологические и опытно-экспериментальные работы; 3) внедрение в производство новой техники. К основным направлениям научно-технического прогресса относятся: замена дорогостоящих материалов более дешевыми, повышение срока эксплуатации оборудования, машин и механизмов за счет улучшения их конструкции, внедрение прогрессивных технологий, повышение уровня автоматизации и механизации производства, его техническое совершенствование, сокращение потерь и уровня затрат из-за работы на технически устаревшем оборудовании.

Программа развития научно-технического прогресса на предприятии может включать следующие разделы:

- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- механизация, автоматизация и внедрение вычислительной техники;
- внедрение новых машин и механизмов, новых технологий;
- развитие производства новых видов продукции;
- снятие с производства устаревших видов продукции;
- финансирование развития научно-технического прогресса.

Факторами, определяющими развитие научно-технического прогресса на предприятии, являются ориентация его руководства на развитие новых технологий, внедрение в производство новой продукции; наличие финансовых ресурсов; необходимость замены старого оборудования новым, более прогрессивным; реконструкция и модернизация производства.

6.4. Анализ состояния техники и эффективности технологий

Анализ состояния техники и эффективности технологий осуществляется для определения их соответствия современным требова-

ниям производства. Данный анализ позволяет также диагностировать необходимость дальнейшего развития техники и является основой деятельности инженерно-технических служб предприятия.

Основной задачей развития техники и технологий является увеличение объема производства, совершенствование технологических процессов в целях улучшения качества продукции и создания ее новых видов. Развитие техники, использование прогрессивных средств производства и современных технологий обеспечивает экономию затрат. Внедрение новой техники и технологий осуществляется для разных целей (реконструкция, модернизация, техническое переоснащение), имеет различные этапы (научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, создание образцов новой техники, внедрение новой техники с учетом конкретных условий) и специфику (средства автоматизации, механизации, химизации, электрификации, газификации).

Диагностика эффективности техники и используемых технологий основана на оценке роста производительности труда, снижении затрат на выпуск продукции. Рациональная технология ориентирована на комплексную переработку сырья, максимальный выход готовой продукции и минимизацию отходов, а также на сокращение затрат на выпуск продукции. Конкретная технология зависит от технологических характеристик используемого сырья (содержание основных фракций в нефтепродуктах, теплотворность топлива, маслянистость семян подсолнечника).

Анализ состояния техники может быть осуществлен по следующей схеме:

- 1) составление перечня имеющейся техники с указанием ее видов, марок, заводов-изготовителей;
- 2) характеристика техники по срокам эксплуатации;
- 3) оценка коэффициента полезного действия техники;
- 4) определение действительного рабочего состояния техники;
- 5) рекомендации по дальнейшему использованию техники.

Исследование параметров технологических процессов проводится в определенной последовательности. Вначале производится точное описание анализируемой технологии. Далее, определяются все задействованные в технологической цепочке машины и механизмы, дается характеристика их технических возможностей, анализируется загрузка оборудования, расход материалов, электроэнергии, тепла, воды и разрабатываются варианты совершенствования технологии.

6.5. Анализ инновационной деятельности предприятия

Инновационная деятельность предприятия направлена на быстрое внедрение в производство технических нововведений (инноваций). Инновационная деятельность имеет несколько стадий. Этими стадиями могут быть изобретение или открытие, эксперимент, НИОКР, разработка технического проекта, опытная разработка или экспериментальное опытное производство, серийное или массовое производство.

Основными результатами инновационной деятельности предприятия являются повышение качества продукции (работ, услуг), рост производительности труда и его фондовооруженности, снижение материалоемкости и фондоемкости, т. е. повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем инновационная деятельность требует значительных затрат, особенно на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Анализ инновационной деятельности предприятия включает сопоставление затрат на инновации и результатов их внедрения. Анализ осуществляется по каждому техническому нововведению в сопоставимых ценах, так как от первоначальных инвестиций в инновации до их внедрения проходит достаточно длительный период.

Контрольные вопросы

1. Что входит в понятие "техническое развитие производства"?
2. Как можно измерить уровень технического развития производства?
3. Что входит в понятие "научно-технический прогресс"?
4. Чем понятие "технология" отличается от понятия "совокупность технических средств развития"?
5. Что входит в понятие "высокие технологии"?
6. Отличается ли механизм анализа состояния техники и эффективности технологий в металлургии и хлебопечении?
7. Кто на предприятии занимается анализом развития науки и техники?

Проверочные задания

1. Вставьте пропущенные слова в предложение.

Характеристиками технического состояния предприятия являются...

[Слова для вставки: *укомплектованность различными видами техники (агрегатами, машинами, оборудованием), срок эксплуатации и техничес-*

кие характеристики используемых машин и механизмов, их взаимозаменяемость, комплектность].

2. Какое понятие характеризуется перечисленными ниже признаками?

Замена дорогостоящих материалов более дешевыми, повышение срока эксплуатации оборудования, машин и механизмов за счет улучшения их конструкции, внедрение прогрессивной технологии, повышение уровня автоматизации и механизации производства, техническое совершенствование производства, сокращение потерь и уровня затрат из-за работы на технически устаревшем оборудовании.

3. Найдите ошибку.

Последовательность разработки программы развития науки и техники такова: составление перечня имеющейся техники с указанием видов, марок, заводов-изготовителей; характеристика имеющейся техники по срокам эксплуатации; оценка коэффициента полезного действия; определение действительного рабочего состояния техники; рекомендации по дальнейшему использованию техники.

Глава 7. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Анализ социальной структуры коллектива предприятия.
2. Показатели оценки результатов социального развития предприятия.
3. Анализ условий труда.
4. Анализ системы социальных льгот и выплат.
5. Оценка эффективности планирования социального развития предприятия.

7.1. Анализ социальной структуры коллектива предприятия

Социальная структура коллектива предприятия является важной характеристикой его социального развития и представляет собой соотношение различных социальных групп и слоев в трудовом коллективе. Она определяется различными факторами, зависит от организационно-правовой формы предприятия, структуры управления, уровня профессиональной квалификации и заработной платы работников, а также их половозрастной структуры. Особое влияние на социальную структуру оказывает морально-психологический климат в коллективе, который определяется наличием людей, имеющих разный темперамент и характер, различную целевую личностную ориентацию и мотивацию. В общем виде социальная структура коллектива предприятия приведена в табл. 7.1.

7.2. Показатели оценки результатов социального развития предприятия

Здоровье работников, уровень их знаний и культуры, опыта, способности, уровень профессионализма отражаются на результатах труда и относятся к важным характеристикам социального развития предприятия, социальной активности трудового коллектива.

Социальная структура коллектива предприятия

Классификационный признак	Характеристика
Пол	Мужчины, женщины
Возраст	Молодежь, средний возраст, пожилой возраст
Социальная принадлежность	Рабочий, служащий, крестьянин
Должность	Руководитель, менеджер, научный сотрудник, специалист, рабочий
Образование	Среднее, среднее специальное, незаконченное высшее, высшее
Специальность	Инженер, экономист, технолог, товаровед и т. д.
Квалификация	Низкая, средняя, высокая
Стаж работы	До 1 года, более 1 года и т. д.
Уровень обеспечения	Малообеспеченный, среднеобеспеченный, высокообеспеченный
Отношение к собственности предприятия	Собственник, наемный работник

Основные показатели оценки социального развития предприятия перечислены ниже.

1. Показатели условий труда и охраны здоровья:

$$\text{Уровень травматизма} = \frac{\text{Число травм}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

$$\text{Уровень профессиональных заболеваний} = \frac{\text{Число профессиональных заболеваний}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

$$\text{Уровень временной нетрудоспособности} = \frac{\text{Дни нетрудоспособности}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

2. Показатели культурных и социально-бытовых условий:

$$\text{Уровень обеспеченности жильем} = \frac{\text{Число обеспеченных жильем}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

$$\text{Срок оборачиваемости очереди на получение жилья} = \frac{\text{Среднегодовая численность очередников}}{\text{Число предоставленных квартир}}$$

$$\text{Обеспеченность питанием} = \frac{\text{Число посадочных мест в столовой}}{\text{Число работающих в одну смену}}$$

$$\text{Обеспеченность оздоровительными лагерями} = \frac{\text{Число мест}}{\text{Число детей сотрудников, нуждающихся в путевках}}$$

$$\text{Обеспеченность детскими садами} = \frac{\text{Число мест}}{\text{Число детей сотрудников, нуждающихся в посещении детского сада}}$$

$$\text{Обеспеченность домами отдыха} = \frac{\text{Число путевок на 12-дневный срок}}{\text{Число сотрудников, нуждающихся в путевках}}$$

3. Общие показатели социальной стабильности:

$$\text{Уровень стабильности кадров} = \frac{\text{Число уволенных}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

$$\text{Уровень культурно-массовой работы} = \frac{\text{Число мест в дворцах (домах) культуры}}{\text{Численность работающих}}$$

$$\text{Уровень спортивной работы} = \frac{\text{Число занимающихся в секциях предприятия}}{\text{Среднесписочная численность работников и их детей}}$$

$$\text{Уровень образования} = \frac{\text{Число имеющих образование}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

$$\text{Уровень профессиональной подготовки} = \frac{\text{Число повышающих квалификацию}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

4. Показатели условий труда (режим труда и условия производства).

5. Уровень образования и квалификации.

6. Показатели состояния производственной среды.

Интегральный показатель результатов социального развития предприятия может быть определен как отношение суммы значений показателей к их числу.

7.3. Анализ условий труда

На уровне предприятия совершенствование трудовых отношений предполагает социологический анализ факторов, определяющих отношение работников к труду. Методами сбора эмпирических данных о социально-психологическом климате в коллективе предприятия являются опрос, эксперимент, наблюдение, изучение документов.

Условия труда и его организация оказывают определяющее влияние на отношение работников к труду. К определяющим характеристикам условий труда относятся: режим работы; наличие перерывов и их продолжительность; освещенность рабочих мест, наличие необходимой оргтехники, вычислительной техники, кондиционеров, прочего оборудования рабочих мест; наличие столовых, буфетов и уровень обслуживания в них; уровень медицинского обслуживания; наличие и оборудование мест отдыха и т. п. Опосредованно влияют на условия труда элементы социальной инфраструктуры: жилищно-бытовые условия, местожительство работников, развитие транспортных сетей. Социальные факторы коррелируются с производственными. В их числе уровни оплаты труда, производственной самостоятельности, возможность влиять на решения, касающиеся процесса труда, взаимоотношения в трудовом коллективе, стиль руководства и др. Совершенствование условий труда, приведение их в соответствие с потребностями и способностями работников, повышение их квалификации способствуют повышению творческого отношения к труду. Условия труда являются показателем уровня социального развития предприятия.

К значимым внутренним социальным характеристикам относятся особенности управленческого труда. Эти особенности определяются как характером деятельности аппарата управления, так и задачами, которые он призван выполнять, содержанием управленческого труда. Управленческий труд относится к категории умственного труда. Предметом его являются процессы обработки информации. Условия труда ИТР характеризуют планировка служебных помещений и рабочих мест сотрудников, распорядок рабочего дня, графики проведения совещаний. Важными направлениями организации труда являются совершенствование форм разделения и кооперации труда работников управления, нормирование управленческого труда, использование эффективных методов работы, планирование рабочего дня, улучшение организации рабочих мест и условий труда. Большое значение для научной организации труда административно-управленческого персонала имеет оптимальная организация рабочих мест, оснащение их необходимой оргтехникой.

Большие перспективы в деле улучшения информационного обеспечения труда, повышения его уровня и эффективности имеют компьютерные технологии.

7.4. Анализ системы социальных льгот и выплат

Развитие рыночных отношений и расширение самостоятельности трудовых коллективов повышают значимость социальных льгот и выплат, доля которых постоянно растет в объеме совокупного дохода работника. Если раньше при трудоустройстве люди прежде всего обращали внимание на размер заработной платы, то теперь обязательно учитывают и то, какие виды социальной помощи может предоставить предприятие. Эти льготы и выплаты перестают носить временный характер. Они становятся важным и необходимым условием поддержания стабильности и повышения жизненного уровня работников и членов их семей. Этот вид дохода, так же, как и заработная плата и дивиденды, непосредственно зависит от результатов работы каждого работника и предприятия в целом, ибо его источником, как правило, является полученная от хозяйственной деятельности прибыль. Следовательно, как участники системы социальных льгот и выплат работники заинтересованы в конечных результатах работы предприятия.

Развитая система социальных льгот и выплат должна способствовать:

- привлечению квалифицированных специалистов;
- сохранению групп квалифицированных специалистов в течение необходимого срока;
- поддержанию конкурентоспособности компании на рынке труда за счет предложения сотрудникам более выгодных форм поощрения, чем в других компаниях;
- стимулированию производительного труда.

Социальные льготы могут быть монетарными (в денежном выражении) и немонетарными (социальные блага, некоторые виды благ из пакета компенсаций, различного рода поощрения и др.). В табл. 7.2 приведен перечень монетарных и немонетарных социальных льгот.

Как видим, способов социальной поддержки достаточно много и они разнообразны. В настоящее время большинство предприятий стараются привлечь специалистов различными социальными выплатами и льготами, поскольку уровень заработков относительно одинаков.

Система социальных льгот, предоставленных за счет предприятия

<i>Немонетарные льготы</i>	<i>Монетарные льготы</i>
Предоставление путевок в дома отдыха Доставка к месту работы и домой Организация питания Скидки и льготы на покупку товаров предприятия Бесплатное пользование спортивным инвентарем Бесплатное пользование мобильными и сотовыми телефонами в нерабочее время Товарные кредиты Организация культурного отдыха (походы в театр, экскурсии, посещение музеев и выставок)	Оплата больничных листов Материальная помощь Доплата к пенсиям Выплаты по случаю рождения ребенка Оплата проезда к месту работы Оплата транспортных расходов при проезде в санаторий Оплата обедов Дополнительные стипендии обучающимся в высших и средних специальных учебных заведениях

7.5. Оценка эффективности планирования социального развития предприятия

Планирование социального развития предприятия представляет собой научно обоснованное определение целей, показателей и заданий (сроков, темпов, пропорций) с учетом стратегических интересов этого предприятия. Оно должно осуществляться административными и общественными структурами, а его реализация должна финансироваться за счет средств бюджета предприятия и специальных фондов на основании утвержденных программ и положений. Планирование социального развития предприятия имеет индикативный, рекомендательный характер.

Основными методами разработки плана социального развития предприятия являются:

- экспертный (основан на привлечении высококлассных специалистов-экспертов для систематизации и формирования общественного мнения);
- аналитический (включает системный, комплексный анализ отдельных составляющих элементов);
- нормативный (построен на разработке социальных нормативов);
- имитационного моделирования (исходит из имитационного моделирования возможных результатов);

• логического моделирования (включает систематизацию различных аналогий, разработку сценариев, построение дерева целей и дерева ресурсов);

• программно-целевой (реализуется посредством разработки определенной программы по избранной цели).

Основными разделами плана социального развития предприятия могут быть:

- 1) образование и квалификация;
- 2) социально-культурные мероприятия;
- 3) научная организация труда;
- 4) охрана труда и безопасность производства;
- 5) условия лечения и отдыха;
- 6) санитарно-бытовые условия производства;
- 7) финансовые ресурсы.

Планирование социального развития предприятия должно учитывать такой важный фактор, как морально-психологический климат в коллективе. Это может быть достигнуто в результате проведения определенной работы. Содержание этой работы состоит в подборе совместимых членов коллектива с учетом рекомендаций психолога, регулировании конфликтных ситуаций, правильной организации управления.

В целом управление социальным развитием основано на программно-целевом подходе. В рамках этого подхода определяются отдельные блоки управления (научно-аналитический, нормативно-правовой, организационно-управленческий). По каждому блоку управления вырабатываются определенные цели, которые реализуются путем специальных управляющих воздействий. Управленческим процессом занимаются конкретные субъекты управления. Структура управления, обеспечивающая нормальное социальное развитие предприятия, показана в табл. 7.3.

Таблица 7.3

**Структура управления социальным развитием
предприятия**

<i>Блок управления</i>	<i>Цель управления</i>	<i>Управляющее воздействие</i>	<i>Субъект управления</i>
Научно-аналитический	Систематический анализ ситуации	Разработка рекомендаций	Информационно-аналитический центр, отдельные специалисты, эксперты
Нормативно-правовой	Обеспечение нормального социального развития коллектива	Положения, инструкции, нормы	Совет директоров, исполнительная дирекция, правление

Блок управления	Цель управления	Управляющее воздействие	Субъект управления
Организационно-управленческий	Реализация основных направлений социального развития коллектива	Приказы, распоряжения	Директор и его заместители, начальники производственных комплексов, цехов, участков, служб и подразделений
Ресурсный	Реализация целей социального развития	Бюджетное и иное финансирование	Финансовая служба, бухгалтерия

Оценка эффективности планирования социального развития предприятия может быть осуществлена путем диагностики выполнения отдельных разделов и индикативных показателей плана социального развития.

Контрольные вопросы

1. Какое влияние оказывает социальное развитие на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия?
2. Какие показатели позволяют оценить уровень социального развития предприятия?
3. Зачем нужно диагностировать эффективность социального развития?
4. Кто на предприятии должен отвечать за социальное развитие?
5. Почему нужно разрабатывать план социального развития?
6. Что является самым существенным элементом системы социальных льгот и выплат?
7. Какая социальная структура коллектива предприятия является самой оптимальной и почему?

Проверочные задания

1. Дефиниция какого понятия приведена ниже?
Соотношение различных социальных групп в трудовом коллективе предприятия.

2. Вставьте пропущенное слово в числителе формулы.

$$\frac{\text{Уровень профессиональных заболеваний}}{\text{Среднесписочная численность работающих}} = \frac{\text{Число ...}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$$

3. Найдите ошибку в определении.

Планирование социального развития предприятия представляет собой научно обоснованное определение целей, показателей и заданий (сроков, темпов, пропорций) с учетом указаний государственных органов управления.

Глава 8. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОСТОЯНИЯ ЗАПАСОВ

План занятия:

1. Структура материальных ресурсов предприятия и их виды.
2. Общая характеристика материальных ресурсов предприятия.
3. Анализ использования материальных ресурсов.
4. Анализ состояния запасов материальных ресурсов.
5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

8.1. Структура материальных ресурсов предприятия и их виды

Материальные ресурсы являются основой любого производства. Источниками материальных ресурсов являются разработка природных ресурсов (газ, нефть, уголь, лес и др.), промышленное (металл, ткани и пр.) и сельскохозяйственное производство (зерно, овощи, фрукты, мясо, молоко и т. д.), импорт, резервы.

Материальные ресурсы предприятия служат базой его ресурсного обеспечения и включают сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, электроэнергию, топливо, здания, сооружения, машины, механизмы, оборудование, контрольные и измерительные приборы, средства телекоммуникаций и электрической связи, транспорт, обеспечивая технологические процессы производства продукции (работ, услуг). К сырью относится продукция сельского хозяйства и добывающих отраслей. Основными материалами являются материалы, без которых невозможно производство данной продукции. Вспомогательные материалы используются как дополнительные компоненты при производстве продукции. Например, мука является основным материалом, а соль, специи — вспомогательными материалами при выпечке хлеба. Или руда — основной материал, а добавки — вспомогательные материалы при производстве металла.

В настоящее время кроме природных материальных ресурсов широко используются искусственные, синтетические. Среди последних наиболее распространены полимеры, пищевые заменители, древоплиты, синтетические ткани и т. д. Вторичными материальными ресурсами являются отходы производства, бытовые отходы. Следует отметить, что существуют заменяемые и незаменимые виды материальных ресурсов. Например, вырабатывать энергию для производственных нужд можно, используя уголь, дрова, торф, энергию ветра, солнца или атома. Эти виды ресурсов относятся к *заменяемым*. Производить натуральное сливочное масло можно только из молока, которое в данном случае является *незаменимым ресурсом*.

Каждый вид материальных ресурсов имеет специальные характеристики. Например, исходное сырье может быть природным и синтетическим, отечественным и импортным, животного и растительного происхождения, с длительным или коротким сроком хранения, требующим или не требующим предварительной переработки. Каждое производство ориентировано на конкретный вид сырья определенного качества. Структура материальных ресурсов предприятия означает соотношение их конкретных видов, необходимых для обеспечения нормальной финансово-хозяйственной деятельности. Структура и конкретные виды материальных ресурсов, необходимых для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определяются с учетом отраслевых и региональных технологических особенностей данного производства.

8.2. Общая характеристика материальных ресурсов предприятия

Общая характеристика материальных ресурсов предприятия может быть дана на основе анализа первичной отчетности прошлых периодов и на перспективу. В процессе анализа определяется общий расход материальных ресурсов по стоимости и отдельных видов материальных ресурсов в натуральном выражении. Далее ведется анализ фактического расхода конкретных материальных ресурсов. Основой такого анализа являются сборники рецептур в общественном питании, технологии закладки исходного сырья в пищевой и перерабатывающей промышленности, технологические схемы в металлургии, единые нормы и нормативы в строительстве и т. д.

Затем дается характеристика правильности использования материальных ресурсов. Материальные ресурсы должны использоваться в финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе производственной программы, в соответствии с технологическими схемами производства на основе утвержденной технической или иной документации.

Общая потребность в материальных ресурсах определяется исходя из норм их расхода на единицу продукции (работ, услуг) или на операцию, процесс. Различают использование материальных ресурсов в основном, вспомогательном и обслуживающем производстве (производственно-эксплуатационные расходы), в капитальном строительстве, для создания производственных запасов и резервов. Характеристика использования материальных ресурсов в производстве основана на анализе их фактического расхода по сравнению с нормативным, плановым. Такой анализ выполняется постоянно, отклонение в ту или иную сторону тщательно анализируется.

8.3. Анализ использования материальных ресурсов

Анализ использования материальных ресурсов обычно проводят на основе специальных *материальных балансов*. Для детального анализа использования материальных ресурсов разрабатываются материальные балансы по каждому виду ресурсов в натуральном или стоимостном выражении (табл. 8.1). Дадим характеристику основных материальных балансов.

Таблица 8.1

Схема баланса материальных ресурсов и затрат

Ресурсы	Количество	Распределение	Количество
I. Ресурсы, всего в том числе:		II. Распределение, всего в том числе:	
1. Производство		1. Производственно-эксплуатационные нужды, всего из них — по основным направлениям технико-экономической деятельности	
2. Импорт		2. Капитальное строительство	
3. Прочие поступления		3. Специальные расходы	
4. Остатки на начало года, всего из них: у поставщиков на складе в пути		4. Рыночный фонд	
		5. Экспорт	
		6. Резерв	
		7. Запасы на конец года из них: у поставщиков на складе на базах	
БАЛАНС		БАЛАНС	

Баланс топлива может составляться по всем видам топлива и по отдельным его видам (каменному углю, нефтетопливу, торфу, дровам, горючим сланцам и газу) в натуральном (условных единицах) и стоимостном выражении. Единицей условного топлива считается 1 кг топлива с теплотворной способностью 7000 Гкал. Существуют переводные коэффициенты всех видов топлива в условные единицы (уголь Кузнецкого угольного бассейна — 0,99, мазут топочный — 1,37, торф кусковой — 0,4, сланцы — 0,27). Цель составления данного баланса — определение возможностей взаимозаменяемости различных видов топлива и определение оптимальной структуры использования топливных ресурсов.

Баланс электроэнергии показывает источники поступления (единая энергосистема, конкретные электростанции, автономные дизельные электростанции) и направления расходования электроэнергии (для силовых и осветительных целей, в различных технологических, производственных процессах, для непроизводственных нужд вспомогательных, обслуживающих служб). В натуральном выражении этот баланс разрабатывается в киловатт-часах.

Баланс удобрений включает различные виды минеральных, органических и синтетических удобрений и отражает направления их использования для выращивания сельскохозяйственных культур. Основой разработки этого баланса является определение норм внесения удобрений на гектар пашни.

Баланс кормов отражает взаимосвязь между растениеводством и животноводством, позволяет обеспечить скот сбалансированным рационом кормов. Потребность в кормах определяется на основе объема производства продукции животноводства и норм расхода кормов (норм кормления) в кормовых единицах на 1 ц продукции. Общий объем потребности в кормах пересчитывается на количество кормов в натуральном выражении (сено, солома, силос, концентраты и т. д.) с учетом их питательности.

Баланс металла позволяет отразить каналы поступления металла и направления его использования. Данный баланс может разрабатываться как сводный — по всем видам металлов, используемых в технико-экономической деятельности, так и специализированный — по цветным и черным металлам. По черным металлам разрабатываются балансы руды, чугуна, стали, проката по отдельным сортаментам (а также ферросплавов, лома) и по направлениям использования — отдельные металлургические и машиностроительные производства.

Балансы лесных и строительных материалов разрабатываются по деловой древесине, пиломатериалам, цементу, стеклу, мягкой кровле, шиферу, кирпичу, извести, гипсу, песку, гравию, бутовому камню. Лесные и строительные материалы используются для производственно-эксплуатационных нужд, строительства.

Анализ использования материальных ресурсов основан на изучении количества, структуры и особенностей применения отдельных видов материальных ресурсов (сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, электроэнергии) в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Использование материальных ресурсов зависит от объема работ и норм расхода материалов на отдельные виды данных работ. Использование межотраслевого баланса позволяет обобщить потребность в отдельных материальных ресурсах (прямые затраты). Межотраслевой баланс (см. рис. 1.4) отражает взаимосвязи в процессе производства и позволяет определить общую величину материальных затрат (полные затраты) на выпуск определенной продукции (работ, услуг).

8.4. Анализ состояния запасов материальных ресурсов

Для обеспечения непрерывного характера производства необходимо наличие запасов. Запасы представляют собой остатки материальных ресурсов на предприятии, сохраняемые для определенных целей.

Состояние запасов материальных ресурсов анализируется на основе сопоставления потребности в них и фактического наличия. Они рассчитываются в натуральных, условно-натуральных и стоимостных единицах. Различают многообразные виды запасов, характеристика основных из которых дана в табл. 8.2.

Таблица 8.2

Характеристика запасов материальных ресурсов

Вид запасов	Характеристика
Текущие технологические запасы	Обслуживают технологические нужды (сушка лесоматериалов, пропарка кормов, дубление кожи)
Подготовительные запасы	Необходимы на время подготовки к использованию (на период приемки, отпуска, погрузки, отгрузки, подсортировки, комплектования)
Сбытовые запасы	Предназначены для покрытия ресурсов, находящихся в пути, переданных в службы сбыта для фасовки, сортировки, комплектования
Сезонные запасы	Образуются при сезонном характере производства (запасы сахарной свеклы, зерна и т.п.)
Страховые запасы	Необходимы для обеспечения непрерывности производства в случае непредвиденных, форс-мажорных обстоятельств
Запасы государственного резерва	Предназначены для нужд государства

Запасы материальных ресурсов обеспечивают непрерывность и своевременность технико-экономической деятельности предприятия. Общая характеристика использования материальных ресурсов может быть полной только с учетом анализа правильного применения норм списания, результатов инвентаризации и строгого соблюдения договоров о полной материальной ответственности.

8.5. Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Эффективность использования материальных ресурсов может быть определена на основе двух подходов. Первый подход базируется на определении результативности использования материальных ресурсов. В рамках данного подхода используются такие показатели, как материалоемкость и материалотдача. Материалоемкость измеряется отношением стоимости материальных ресурсов к объему произведенной продукции (работ, услуг). Материалотдача является показателем, обратным материалоемкости, и показывает, сколько продукции приходится на каждый рубль вложенных материальных ресурсов. При анализе эффективности на основе показателей материалоемкости и материалотдачи необходимо вести строгий учет и контроль за расходованием материальных ресурсов и правильно определять их действительный расход в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Главная проблема данного подхода — в достоверности и точности учета фактического расхода материальных ресурсов.

Второй подход основан на оценке экономного применения материальных ресурсов. Это, в свою очередь, зависит от рациональных технологий и методов обработки. Например, эффективность использования лесных и строительных материалов определяется их рациональным применением, уровнем экономии, минимизацией потерь, утилизацией отходов. Эффективность использования металла зависит не только от уровня его экономии, но и от процента брака, возможностей применения заменителей.

Контрольные вопросы

1. Чем отличаются материальные ресурсы от материальных запасов?
2. Кто и как должен проверять состояние использования основных и вспомогательных материалов на предприятии?
3. Зачем нужно разрабатывать баланс материальных ресурсов?
4. Какие материальные балансы необходимы для анализа состояния материальных ресурсов?

5. Кто на предприятии должен контролировать состояние материальных ресурсов?
6. Какие виды запасов материальных ресурсов должны быть созданы на предприятии?
7. Назовите основные источники материальных ресурсов предприятия.

Проверочные задания

1. Вычеркните лишнее из состава материальных ресурсов.

Материальные ресурсы включают сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, оборудование, электроэнергию, инструменты, полуфабрикаты и обеспечивают технологические процессы производства продукции (работ, услуг).

2. Выберите, что из нижеперечисленного относится к источникам материальных ресурсов.

Текущие производственные запасы, промышленные и сельскохозяйственные производства, отходы производства, импорт, резервы.

3. Выберите правильное определение запасов материальных ресурсов.

а) *Запасы представляют собой остатки материальных ресурсов на предприятии, сохраняемые для определенных целей.*

б) *Запасы представляют собой материальные ресурсы, хранимые на предприятии для обеспечения непрерывности производства.*

в) *Запасы — это необходимая для производственных нужд переходящая величина материальных ресурсов.*

Глава 9. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Общая характеристика основных фондов.
2. Анализ и диагностика состояния основных фондов.
3. Анализ использования основных фондов.
4. Анализ причин морального и физического износа основных фондов.
5. Анализ начисления амортизации и диагностика ее использования.

9.1. Общая характеристика основных фондов

Основными фондами являются средства труда, которые имеют стоимость более 100 минимальных размеров оплаты труда и используются длительное время, частями перенося свою стоимость на создаваемую продукцию (работы, услуги). Состояние основных фондов характеризуется их наличием, структурой и сроком эксплуатации.

Различают основные производственные (участвуют непосредственно в производстве) и непроизводственные фонды (используются в непроизводственной сфере); активную (машины, механизмы, оборудование, транспорт) и пассивную часть фондов (здания, сооружения, производственные площадки). Структура основных фондов включает: передаточные устройства, машины и механизмы (силовые, измерительные, регулирующие, вычислительная техника), здания, сооружения, транспортные средства, оборудование, производственный инвентарь. Для отнесения основных фондов к той или иной группе используется Общероссийский классификатор основных фондов. Общая классификация основных фондов по их группам и видам дана в табл. 9.1.

Группы и виды основных фондов

Группы основных фондов	Виды основных фондов
Здания	Производственные и непроизводственные, жилые
Сооружения	Нефтяные и газовые скважины Гидротехнические сооружения Сооружения транспортного хозяйства, связи и других отраслей Теплицы и парники Сооружения парков культуры и отдыха Спортивные сооружения Прочие сооружения
Передаточные устройства	Устройства электропередачи и связи Трубопроводы
Машины и оборудование	Силовые машины и оборудование (теплотехническое, турбинное, электродвигатели и дизель-генераторы, комплексные установки, двигатели внутреннего сгорания, силовое оборудование АЭС, тракторы) Рабочие машины и оборудование (металлорежущее и кузнечно-прессовое оборудование, компрессоры, насосы, оборудование для очистки газов, вентиляционное оборудование, оборудование для земляных и карьерных, дорожных и строительных работ, регулирующие и измерительные приборы, лабораторное оборудование, а также машины и оборудование отдельных отраслей)
Транспортные средства	Железнодорожный подвижной состав, морской и речной флот, автомобильный транспорт, магистральные трубопроводы, воздушный транспорт
Инструмент	Механический, пневматический, электрофицированный
Производственный, хозяйственный инвентарь и принадлежности	Мебель, сейфы, электроарматура, электроприборы, ксероксы, стеллажи, контейнеры и др.
Рабочий скот	Лошади, верблюды, ослы и пр. (кроме волов и оленей)
Многолетние насаждения	Фруктовые деревья и кустарники, защитные и лесные насаждения степной (черноземной) зоны, чайные, хмелевые и цитрусовые плантации

Основные фонды различаются по конструкции, виду используемых материалов и технологии изготовления. Отметим, что в последнее время многие традиционные материалы заменены новыми, висотехнологичными. Например, появился пенобетон, пластиковые окна, новые отделочные материалы. Многие детали машин, механизмов, оборудования стали изготавливать из высокопрочных пластмасс.

Здания и сооружения подразделяют на постоянные и временные. Последние обычно возводятся для осуществления определенных работ или функций (например, временные административные, бытовые здания на период строительных и изыскательских работ). Машины, механизмы, оборудование и транспортные средства принято классифицировать по стране происхождения, заводу-изготовителю, марке, мощности, коэффициенту полезного действия.

9.2. Анализ и диагностика состояния основных фондов

Анализ и диагностика состояния основных фондов базируется на пяти базовых показателях оценки их стоимости. К этим показателям относятся первоначальная, восстановительная, остаточная, утилизационная и инвестиционная стоимость. Важно определить, какой аспект (экономический или бухгалтерский) этих показателей является целью анализа. Различия между экономическим и бухгалтерским подходом к определению этих показателей представлены в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Базовые показатели оценки стоимости основных фондов

Показатель	Цели анализа	Экономический подход	Подход бухгалтерского учета
Первоначальная стоимость	Обоснование целесообразности инвестиций, подготовка к купле-продаже, лизингу	Стоимость нового объекта	Стоимость в момент постановки на баланс с учетом переоценок
Восстановительная стоимость	Определение рыночной стоимости	Текущая стоимость аналогичного объекта с учетом морального износа	Издержки воспроизводства без учета морального износа
Остаточная стоимость	Обоснование стоимости объектов, бывших в	Текущая стоимость с учетом реального	Первоначальная стоимость за вычетом износа,

Показатель	Цели анализа	Экономический подход	Подход бухгалтерского учета
	эксплуатации; определение действительной стоимости залога и страховой премии	состояния объекта	начисленного по нормам амортизации
Утилизационная стоимость	Определение стоимости бывшего в эксплуатации объекта, частично утратившего полезные свойства и качества	Стоимость демонтажа и элементов, пригодных к использованию, в любой момент эксплуатации	Стоимость полностью изношенного объекта в момент списания
Инвестиционная стоимость	Определение эффективности инвестиций	Действительная рыночная стоимость объекта с учетом затрат на его воспроизводство, цен на аналогичные объекты и предполагаемой расчетной доходности	Первоначальная или восстановительная стоимость

Стоимость основных фондов является важной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для анализа стоимости имущественного комплекса предприятия выполняется расчет общей стоимости основных фондов (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Расчет общей стоимости основных фондов (тыс. руб.)

№ п/п	Наименование объекта	СМР	Оборудование	Общая сметная стоимость
1	Ферма	300	250	550
2	Кормопункт	250	50	200
3	Склад	50	50	100
4	Площадки для выгула	10	2	12
5	Объекты энергетического хозяйства	30	20	50
6	Наружные сети и сооружения водоснабжения	50	50	100
7	Благоустройство территории	10	--	10
	Итого			

В ходе анализа определяются доля каждой группы основных фондов, соотношение стоимости строительно-монтажных работ (СМР) и оборудования в общей стоимости основных фондов. Обычно такой анализ выполняется при принятии на учет новых объектов.

Текущий анализ и диагностика состояния основных фондов производится на основе специальных балансов, к которым относятся баланс основных фондов (табл. 9.4), баланс оборудования (табл. 9.5) и баланс производственной мощности (см. табл. 5.2).

Таблица 9.4

Баланс основных фондов

<i>Показатели</i>	1999	2000	<i>Прирост</i>
1. Основные фонды на начало года			
2. Ввод в действие основных фондов			
3. Выбытие основных фондов			
4. Основные фонды на конец года			
5. Среднегодовая стоимость основных фондов			
6. Износ основных фондов			
7. Остаточная стоимость основных фондов			

Разновидностью баланса основных фондов является баланс оборудования (табл. 9.5).

Таблица 9.5

Схема баланса оборудования

<i>Ресурсы</i>	<i>Количество</i>	<i>Распределение</i>	<i>Количество</i>
1. Производство		1. На комплектование выпускаемой продукции	
2. Остатки у поставщиков на начало периода		2. На замену изношенного и устаревшего оборудования	
3. Импорт		3. На капитальное строительство в том числе для пусковых объектов	
4. Аренда		4. Остатки у поставщиков на конец периода	
5. Лизинг		5. Экспорт	
6. Прочее		6. Прочее	
Всего		Всего	

Анализ оборудования должен выполняться по каждой единице оборудования и содержать ее основные технические характеристики.

9.3. Анализ использования основных фондов

Для оценки использования основных фондов применяются такие показатели, как интенсивность использования основных фондов, загрузка оборудования, коэффициент полезного действия машин и механизмов. Важное значение для анализа использования основных фондов имеют их первоначальная, остаточная стоимость и износ. Первоначальная стоимость основных фондов отражает их стоимость при постановке на учет. Остаточная стоимость определяется по состоянию на день анализа как разница между первоначальной стоимостью основных фондов и износом, начисленным по нормам амортизации.

Для комплексной оценки использования основных фондов делается анализ структуры активов и источников баланса, а также вычисляется доля основных средств в активах, доля активной части основных средств и коэффициенты износа и годности (табл. 9.6).

Таблица 9.6
Оценка использования основных фондов
предприятия "Факел"

Показатели	1996	1997	1998
1. Имущество в распоряжении предприятия, тыс. руб.	21 746	16 678	16 287
2. Доля основных средств в активах, %	97	81	77
3. Доля активной части основных средств, %	39	40	34
4. Коэффициент износа	0,79	0,85	0,84
5. Коэффициент годности	0,21	0,15	0,16

Доля основных средств в активах в 1996 г. составила 97%, в 1997 г. — 81%, в 1998 г. — 77%. Это свидетельствует о том, что большую часть активов предприятия составляют основные средства, а не оборотные, что является отрицательной характеристикой для предприятия. Доля активной части основных средств в 1996—1998 гг. в целом уменьшилась на 5%, что положительно сказалось на работе предприятия. В 1996 г. предприятие характеризовалось высоким коэффициентом износа (0,79) и относительно низким коэффициентом годности (0,21). В 1997 и 1998 гг. коэффициент износа составил соответственно 0,85 и 0,84, а коэффициент годности — 0,15 и

0,16. Это свидетельствует о старении основных фондов и необходимости их скорейшей замены.

Доля основных средств в активах есть отношение первоначальной стоимости основных средств к итогу агрегированного баланса нетто. Результат умножается на 100%. Коэффициент износа есть отношение износа основных средств к первоначальной стоимости основных средств. Коэффициент годности находится как разница между единицей и коэффициентом износа.

Важное значение имеет диагностика правильного начисления износа и расчет остаточной стоимости, а также отнесение машин, оборудования, вычислительной техники в состав определенных групп основных фондов.

9.4. Анализ причин морального и физического износа основных фондов

Основные фонды в процессе эксплуатации подвергаются физическому и моральному износу. *Физический износ* связан с тем, что основные фонды изнашиваются и становятся непригодными к дальнейшей эксплуатации. *Моральный износ* предопределен появлением технически более мощных и совершенных конструкций, оборудования, машин и механизмов, которые по основным характеристикам превосходят эксплуатируемые.

Анализ и диагностика величины и причин морального и физического износа — важный элемент анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это связано с тем, что стоимость зданий, сооружений, машин, оборудования, механизмов и агрегатов, входящих в состав основных фондов, является важным экономическим показателем деятельности предприятия. Он оказывает влияние на уровень рентабельности производства, величину амортизационных отчислений, налогообложение имущества, уровень рыночной стоимости имущества предприятия. Основные причины морального и физического износа основных фондов приведены в табл. 9.7.

9.5. Анализ начисления амортизации и диагностика ее использования

При анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия важно исследовать порядок расчета и использования амортизационных отчислений. Это связано с тем, что воспроизводство основных фондов через механизм амортизации является одной из ключевых проблем современной экономики. В соответствии с хозяйственным законодательством изношенная часть основных

Основные причины морального и физического износа основных фондов

<i>Причины морального износа</i>	<i>Причины физического износа</i>
Выпуск оборудования, машин и механизмов большей мощности, строительство зданий по современным технологиям	Поломка оборудования, разрушение конструкций зданий и сооружений
Появление новых материалов и сплавов	Длительный срок эксплуатации
Использование новых технологий изготовления	Устаревание технологий
Повышение качества, эксплуатационных характеристик новой техники	Техническая "усталость" механизмов
Отсутствие необходимых приспособлений и коммуникаций	Снятие с производства необходимых запасных частей
Невозможность дальнейшей эксплуатации по причинам технической (технологической) несовместимости с новыми видами техники	Невозможность использования в связи с утилизацией

фондов на основе единых норм амортизационных отчислений списывается на себестоимость продукции и включается в цену реализации, т. е. компенсируется покупателем (потребителем) продукции. При анализе особое внимание следует уделять правильному начислению амортизации в строгом соответствии с видом и группой основных фондов.

Взамен изношенных основных фондов предприятие должно за счет амортизационных отчислений, сумма которых "возвращается" после реализации продукции, приобретать новые объекты или модернизировать, реконструировать имеющиеся. На практике в связи с большим объемом текущих финансовых потребностей амортизационные отчисления не используются по назначению. В результате срок эксплуатации машин, оборудования, механизмов, транспортных средств, зданий и сооружений намного превышает нормативный, что негативно сказывается на общих результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При использовании самортизированных машин, оборудования и механизмов экспертным путем должна проводиться диагностика их технического состоя-

ния и определяться возможные условия дальнейшей эксплуатации. Эти условия фиксируются в специальном акте.

Определенную путаницу в систему амортизационных начислений внесла переоценка основных фондов, проводящаяся систематически с 1992 г. В ходе переоценки стоимость одних и тех же основных фондов могла значительно увеличиться или резко упасть. Первое происходило при механическом использовании рекомендованных коэффициентов Госкомстата России, при применении которых первоначальная стоимость основных фондов перемножалась на единый коэффициент для данного вида основных фондов (как правило, превышающий единицу) без учета реального состояния объекта. Во втором случае экспертным путем определялась действительная рыночная восстановительная стоимость объекта, которая чаще всего оказывалась намного ниже первоначальной.

Далее, по условиям переоценки пересчитывался износ. Поскольку износ должен рассчитываться исходя из "новой" стоимости объекта основных фондов, после пересчета он оказывался или увеличенным, или заниженным. Однако в обоих случаях у предприятия не появлялось новых источников финансирования, так как возникшая разница корректировалась путем бухгалтерских проводок через субсчет "Изменение рыночной стоимости имущества" счета 87 "Добавочный капитал". Следует отметить, что по "уцененным" объектам основных фондов их остаточная стоимость сокращалась, а по объектам основных фондов с завышенной стоимостью — наоборот, увеличивалась.

Контрольные вопросы

1. Чем отличаются основные фонды предприятия от основных средств?
2. Какие основные фонды относятся к производственным?
3. Какие показатели характеризуют использование основных фондов предприятия?
4. Входит ли душевая кабина в состав непроемких основных фондов предприятия?
5. Какие балансы отражают состояние основных фондов предприятия?
6. Чем отличается первоначальная стоимость основных фондов от остаточной?
7. Как оценить ресурс использования основных фондов?

Проверочные задания

1. Вставьте пропущенные слова.

...включают передаточные устройства, машины и механизмы (силовые, измерительные, регулирующие, вычислительная техника), здания, сооружения, транспортные средства, оборудование, производственный инвентарь.

2. Выберите из приведенных ниже определений дефиницию первоначальной стоимости основных фондов:

а) *стоимость основных фондов при постановке на учет;*

б) *разница между стоимостью приобретения основных фондов и износом;*

в) *восстановительная стоимость основных фондов по экспертному заключению о переоценке.*

3. Исправьте ошибки в определении.

Основными фондами являются средства труда, которые имеют стоимость более 100 минимальных размеров оплаты труда и используются длительное время, частями перенося свою стоимость на создаваемую продукцию (работы, услуги), и внесены в государственный реестр.

Глава 10. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Общая характеристика состояния трудовых ресурсов.
2. Анализ использования трудовых ресурсов.
3. Анализ производительности труда.
4. Анализ динамики заработной платы.
5. Анализ эффективности стимулирования трудовых ресурсов.

10.1. Общая характеристика состояния трудовых ресурсов

Трудовые ресурсы — это население в трудоспособном экономически активном возрасте (мужчины в возрасте 16—59 лет, женщины в возрасте 16—54 года), исключая неработающих инвалидов I и II групп и пенсионеров по льготному списку. К трудовым ресурсам относятся работающие пенсионеры и подростки. Трудовые ресурсы характеризуются по половозрастному, образовательному, профессиональному составу, общему и специальному стажу работы. В составе трудовых ресурсов выделяют собственников (акционеров) и наемных работников. По занимаемым должностям в составе трудовых ресурсов различают руководителей, специалистов, менеджеров, инженерно-технический персонал и рабочих.

Важными показателями являются социально-демографические особенности работников и специфика производственной и внепроизводственной среды. К социально-демографическим особенностям работников относятся пол, возраст, образование, стаж работы и личностные ориентации. Личностными ориентациями являются интересы, потребности, целевые установки, ценностные ориентации, мировоззрение. Факторы, связанные с особенностями производственной и внепроизводственной среды, подразделяются на прямые и косвенные. К прямым факторам относятся объективные специфические условия трудовой деятельности, характеристики

производственной ситуации, а косвенными являются система семейного и школьного воспитания, воздействие средств массовой информации и среды проживания.

Существует отраслевая и территориальная специфика занятости трудовых ресурсов, особенности занятости на предприятиях различной организационно-правовой структуры и формы собственности. Общая характеристика состояния трудовых ресурсов содержится в балансе трудовых ресурсов (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Схема баланса трудовых ресурсов предприятия
(чел.)

Показатели	1999	2000	Темп роста, %
1. Трудовые ресурсы, всего в том числе по возрастным группам			
2. Распределение трудовых ресурсов по видам занятости			
3. Распределение трудовых ресурсов по социальным группам			

Баланс трудовых ресурсов может разрабатываться по различным видам трудовых ресурсов (квалифицированные рабочие, рабочие с высшим и средним специальным образованием) с любой степенью детализации. Разработка баланса трудовых ресурсов позволяет качественно и аргументированно проводить диагностику состояния трудовых ресурсов.

Общепризнанно, что уровень профессионализма работника и владение им необходимой информацией образуют его оборотный капитал, а наличие инвестиционных проектов, инновационных предложений, идей составляет его основной капитал. Капитализированная оценка рабочей силы должна выражаться в соответствующей заработной плате. Интеллектуальным капиталом является научная продукция. Отметим, что конкурентоспособность работника зависит от его здоровья и уровня духовного потенциала личности. Профессиональные знания и опыт отдельных работников в процессе производства превращаются в трудовой капитал.

10.2. Анализ использования трудовых ресурсов

Использование трудовых ресурсов характеризуется такими показателями, как среднесписочная численность занятых и их соци-

ально-демографические особенности, уровень занятости работников физическим и умственным трудом, интенсивность труда, число отработанных рабочих дней, средняя продолжительность рабочего дня, число выходных, количество дней отпуска, число и продолжительность перерывов, предоставляемых внутри рабочего дня, время простоев, число дней болезни и т. п. Одной из важнейших характеристик использования трудовых ресурсов является показатель производительности труда, который детально рассматривается в гл. 12. Анализ использования трудовых ресурсов может осуществляться на основе *баланса использования рабочего времени* (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Схема баланса использования рабочего времени
(часов)

Показатели	Анализируемый период	Отклонение по сравнению с предыдущим периодом
Фонд рабочего времени Фактически отработано Потери рабочего времени Технические простои		

Анализ использования трудовых ресурсов предполагает исследование механизма поведения и активизации работников предприятия, который включает мотивацию, стимулирование и контроль.

Трудовое поведение работников определяется взаимодействием различных внутренних и внешних мотивов. К внутренним мотивам относятся личные потребности, интересы, желания, стремления, ценностные ориентации, идеалы. Под *мотивом* (целевой установкой) понимается предрасположенность работника действовать тем или иным образом. Деятельность человека обосновывается одновременно несколькими мотивами. Любой мотив труда имеет такую структуру:

- потребность, которую хочет удовлетворить работник;
- благо, позволяющее удовлетворить эту потребность;
- трудовое действие, необходимое для получения блага;
- цена или издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия.

В разных трудовых ситуациях структура мотиваций различна. У работников, занятых малосодержательным трудом, ведущим мотивом выбора работы является размер заработной платы. У работников, занятых более содержательными видами труда, значимость отдельных мотивов выравнивается. Это касается и таких мотивов,

как заработная плата и содержание труда. На различия и изменения структуры мотивов оказывает большое влияние возможность удовлетворения потребностей как в самой сфере труда, так и в других сферах жизнедеятельности. Так, стимулирующее влияние заработной платы ослабляется до тех пор, пока в обществе не перекрыты каналы получения нетрудовых доходов.

Мотивация труда — это стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности. Мотивы труда с содержанием самого труда, как правило, не связаны. Они имеют сугубо материальный характер (оплата труда, сохранение рабочего места) либо связаны непосредственно с условиями труда, которые устраивают работника (например, близость места работы к дому, занятость неполный рабочий день и т. п.). Труд, содержание которого строго регламентировано, нуждается в дополнительной мотивации.

Разгосударствление собственности и наделение ею работников стимулирует у них личную заинтересованность в результатах труда, в получении дохода.

10.3. Анализ производительности труда

Анализ использования трудовых ресурсов во многом зависит от интенсивности труда, главным измерителем которой является производительность труда. *Производительность труда* определяется как отношение объема реализации продукции (работ, услуг) к среднесписочной численности занятых. Анализ производительности труда может быть осуществлен в три этапа. На первом этапе определяются основные факторы, влияющие на уровень и динамику производительности труда (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Основные факторы производительности труда

Группа факторов	Характеристика факторов
Отраслевые	Выпуск высокотехнологичной продукции высокого качества, отсутствие конкурентов
Структурные	Повышение удельного веса покупных полуфабрикатов, относительное уменьшение численности персонала при росте объема производства
Технические	Повышение мощности оборудования, внедрение прогрессивных технологий, механизация и автоматизация производственных процессов

Группа факторов	Характеристика факторов
Организационные	Увеличение норм выработки, ликвидация потерь рабочего времени
Территориальные	Благоприятные территориальные условия производства, сокращение затрат на транспортировку продукции и исходного сырья
Социально-экономические	Повышение уровня квалификации работников, улучшение условий труда
Морально-психологические	Улучшение морально-психологического климата в коллективе, развитие позитивной мотивации труда

На втором этапе осуществляется расчет влияния данных факторов на изменение производительности труда. Третий этап предполагает выбор оптимального варианта экономического обоснования роста производительности труда за счет определенного подбора групп факторов.

10.4. Анализ динамики заработной платы

Анализ динамики заработной платы осуществляется по следующим этапам:

1) анализ системы оплаты труда на предприятии. Данный этап начинается с изучения приказов о штатном расписании, решений трудового коллектива, коллективного договора, специально разработанного положения об оплате труда. В этих документах определяется система оплаты труда, используемая на предприятии, устанавливаются тарифы, расценки, система вознаграждения. Оплата труда может быть основана или на отработанном времени (повременная система), или на объеме выполненной работы (сдельная система), или увязана со сроками, качеством и объемом выполненной работы (сдельно-премиальная система). В соответствии с категорией, видом и сложностью работ используют различные ставки и расценки оплаты труда. Как правило, оплата труда дифференцируется в зависимости от профессии, квалификации, условий труда;

2) анализ динамики заработной платы во временном и профессионально-квалификационном разрезе. Этот вид анализа выполняется на основании ведомостей на оплату труда, данных лицевых счетов работников. Устанавливается зависимость между уровнем оплаты труда и количеством отработанного времени, сложностью и качеством труда, профессиональной квалификацией работника;

3) анализ зависимости заработной платы от качества труда. При этом качество труда подразделяется на высокое, среднее и низкое.

Выделяют труд, требующий высочайшей, высокой, средней квалификации и не требующий квалификации. Классическим примером такой зависимости является единая тарифная сетка, где тарифный коэффициент возрастает с каждым разрядом от I до 18.

10.5. Анализ эффективности стимулирования трудовых ресурсов

Стимулирование трудовых ресурсов включает систему оплаты труда, поощрения, различные виды социальных льгот и выплат. Традиционная тарифная система оплаты труда и ключевые элементы ее организации в виде гарантированных ставок и должностных окладов пришли в противоречие с рыночными условиями хозяйствования и не только не выполняют стимулирующей роли в повышении результативности труда и производства, но и сдерживают эти процессы. Различного рода премии, доплаты и надбавки превратились в механическую прибавку к тарифным ставкам и окладам, слабо увязываются с конечными результатами деятельности предприятия.

Денежная мотивация является важным, но, естественно, не единственным элементом организации стимулирования высокопроизводительного труда. Заработная плата, которая является основной частью совокупного дохода работника, в последние годы в значительной мере утратила свою стимулирующую роль. В существующих формах она не восприимчива к научно-техническому прогрессу, не заинтересовывает работников в росте качества продукции, экономии ресурсов, максимальной реализации своих потенциальных возможностей, а трудовые коллективы — в использовании внутренних резервов производства. Как правило, уровень оплаты труда слабо увязывается с его результативностью. Имеет место уравнительность в распределении, незначительны различия в дифференциации доходов от трудовой деятельности рабочих и специалистов, работников разной квалификации. В целом размер традиционных (заработной платы, премий, доплат, надбавок) и новых видов доходов работников, занятых в негосударственном секторе экономики (доходов на капитал, дивидендов по акциям, пособий, выплат, компенсаций и т. д.), слабо зависит от результатов их работы, итогов финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Необходимы новые подходы к обеспечению адекватности системы оплаты труда требованиям рыночной экономики: ликвидация уравнительного принципа и устранение неоправданных различий в уровне оплаты труда, необоснованных льгот и привилегий; вы-

явление мотивов трудовой деятельности и обоснование размера минимальной и максимальной заработной платы; разработка механизма связи уровня заработной платы работника с конечными результатами его деятельности, установление социальных гарантий и мер социальной защиты. Это предполагает регулярный пересмотр условий стимулирования в соответствии с изменениями организационно-технических и социально-экономических условий труда (внедрение нового оборудования, повышение уровня механизации, сокращение ручного труда, внедрение новых форм организации труда, изменение социально-демографического и профессионально-квалификационного состава трудового коллектива и т. п.).

Опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы должны обеспечивать реализацию ее стимулирующей роли. Мера, качество, напряженность и интенсивность труда должны соответствовать его оплате. Основная цель системы стимулирования труда — реализация интересов предприятия, к которым относятся повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, интенсификация сбыта. Но для достижения этого требуется согласование интересов предприятия и интересов работников (признание результатов их труда, причем не только в материальном выражении, возможность самореализации и т. п.).

Контрольные вопросы

1. Что такое трудовые ресурсы?
2. По каким критериям можно оценить эффективность системы стимулирования труда на предприятии?
3. Что значит правильно использовать трудовые ресурсы предприятия?
4. Какие стимулы являются основными для современного работника?
5. Кто на предприятии определяет уровень материального стимулирования?
6. Зачем нужно разрабатывать баланс рабочего времени?
7. Относится ли к трудовым ресурсам школьник, проработавший на предприятии 15 дней во время каникул?

Проверочные задания

1. Что характеризует приведенный ниже перечень показателей?

Среднесписочная численность занятых, интенсивность труда, число отработанных рабочих дней, средняя продолжительность рабочего дня, число выходных, дни отпуска, график и расписание рабочего дня, число и продол-

жительность перерывов, предоставляемых внутри рабочего дня, время простоев, число дней болезни.

2. Выберите правильное определение трудовых ресурсов.

а) *Трудовые ресурсы — это население в трудоспособном экономически активном возрасте (мужчины в возрасте 16—59 лет, женщины в возрасте 16—54 года), исключая неработающих инвалидов I и II групп и пенсионеров по льготному списку, работающие пенсионеры и подростки.*

б) *Трудовые ресурсы — это трудоспособное и экономически активное население.*

в) *Трудовые ресурсы — это население в трудоспособном экономически активном возрасте (мужчины в возрасте 16—64 года, женщины в возрасте 16—59 лет), исключая неработающих инвалидов I и II групп и пенсионеров по льготному списку, а также работающие пенсионеры и подростки.*

3. Вставьте пропущенные слова.

Стимулирование трудовых ресурсов включает систему оплаты труда, ... различные виды социальных льгот и выплат.

Глава 11. АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

План занятия:

1. Общая характеристика затрат на производство и реализацию продукции.
2. Анализ структуры затрат на производство и реализацию продукции.
3. Анализ динамики затрат на производство и реализацию продукции.
4. Диагностика затрат на производство и реализацию продукции.
5. Особенности анализа себестоимости продукции и издержек обращения в различных отраслях.
6. Пример диагностики затрат на производство и реализацию продукции.

11.1. Общая характеристика затрат на производство и реализацию продукции

Совокупность затрат на производство и реализацию продукции включается в бюджет расходов и определяет структуру себестоимости продукции (работ, услуг). В составе себестоимости различают группы затрат, которые детализируются по отдельным видам затрат. Например, материальные затраты можно подразделить по конкретным видам основных и вспомогательных материалов. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в зависимости от структуры затрат на производство и реализацию продукции делится на материалоемкую, фондоемкую, трудоемкую и энергоемкую.

Общая характеристика затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) может осуществляться в такой последовательности:

- 1) определение структуры и видов затрат, составление сметы затрат на основании производственной программы;
- 2) расчет физического объема и стоимости затрат на единицу продукции (работ, услуг), калькулирование по видам затрат;
- 3) сводный расчет затрат по участкам (цехам) и видам деятельности.

Для различных отраслей используются разные методические подходы по определению затрат на производство продукции (работ, услуг). Чаще всего для сравнительного анализа затрат на производство используются затраты на 1 руб. выпускаемой продукции.

Изменение уровня себестоимости определяется следующим образом:

$$\Delta C = (C_1 - C_0) / C_1,$$

где C_1 и C_0 — соответственно себестоимость отчетного и базисного периодов.

Структура себестоимости и ее величина оказывают прямое влияние на прибыль, размер и уровень цен, экономическую эффективность отдельных организационно-экономических и технических мероприятий.

На структуру затрат влияют конкретные условия финансово-хозяйственной деятельности предприятия и различные факторы, к которым относятся:

- техническая оснащенность производства;
- уровень автоматизации и механизации труда;
- специализация (универсальность) технико-экономической деятельности;
- природно-климатические условия;
- месторасположение предприятия.

В рамках диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия выполняется расчет влияния каждого фактора на себестоимость продукции. При этом факторы делятся на группы:

- ♦ прямо зависящие от работы предприятия (снижение расхода сырья, материалов, топлива и электроэнергии на единицу продукции, изменение структуры потребляемых сырья, материалов, топлива и электроэнергии; улучшение использования основных фондов);
- ♦ не зависящие от работы предприятия (природно-климатические условия и месторасположение предприятия, емкость сырьевой базы, размещение производственных участков, цехов, комплексов).

11.2. Анализ структуры затрат на производство и реализацию продукции

Структура затрат на производство и реализацию продукции включает соотношение различных видов затрат. Все затраты предприятия на производство продукции (работ, услуг) отражает себестоимость продукции (табл. 11.1).

Классификация затрат, входящих в себестоимость

Классификационный признак	Характеристика затрат
Экономическое содержание	Комплексные калькуляционные статьи затрат (материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизация и т. п.) Сметные элементы состава затрат (сырье и материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, вспомогательные материалы, топливо, энергия, заработная плата — основная и дополнительная, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, относимые на себестоимость, амортизация основных фондов, прочие денежные расходы)
Способ отнесения на себестоимость единицы продукции (работ, услуг)	Прямые — непосредственно затрачиваемые на производство Косвенные — непосредственно не связанные с производством и распределяемые на выпуск продукции по какому-либо условному признаку (чаще всего пропорционально заработной плате)
Степень участия в производственном процессе	Основные — непосредственно связанные с осуществлением производственного процесса Накладные (косвенные) — не связанные с производственным процессом
Зависимость от изменения объема производства	Переменные — увеличивающиеся пропорционально с ростом производства Условно-постоянные — прямо не зависящие от изменения объема производства (заработная плата инженерно-технических работников)
Способ возникновения	Общеховые — производственные затраты цеха Общезаводские — общеховые и общезаводские затраты на производство Полные — общезаводские и внепроизводственные затраты на реализацию продукции (работ, услуг)

Для расчета себестоимости используются методы прямого счета (на основе определенных норм и нормативов затрат), факторного анализа и калькуляция. Типовая структура калькуляции включает определенный состав статей затрат (табл. 11.2).

Типовая структура калькуляции себестоимости затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

<i>Статьи</i>	<i>Содержание статьи</i>
1. Материалы	Затраты на материалы и их транспортировку минус стоимость реализуемых отходов
2. Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	Затраты на покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты и их транспортировку минус стоимость реализуемых отходов
3. Возвратные отходы производства	Различные виды возвратных отходов, стоимость которых вычитается
4. Топливо для технологических целей	Затраты на топливо, расходуемое непосредственно для технологических нужд
5. Энергия для технологических целей	Затраты на топливо, расходуемое непосредственно для технологических нужд
6. Основная заработная плата производственных рабочих	Рассчитывается в соответствии с отработанным временем
7. Дополнительная заработная плата производственных рабочих	Выплаты за дополнительно отработанное время
8. Начисления на заработную плату (обязательные платежи в бюджет и во внебюджетные фонды)	Отчисления во внебюджетные фонды (пенсионный, медицинского и социального страхования, занятости), оплата подоходного налога в бюджет
9. Расходы по освоению новых видов продукции	Комплексные затраты на проектирование, конструирование изделий, проектирование инструмента
10. Возмещение износа инструментов, приспособлений целевого назначения	Суммы, полученные по установленным для данного инструмента ставкам погашения
11. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	Комплексные затраты по амортизации, содержанию оборудования (комплектующие материалы, запасные части, текущий ремонт), внутривозвратному перемещению грузов, износу инструментов
12. Цеховые расходы	Затраты на управление и обслуживание производства в данном цехе
13. Цеховая себестоимость	Сумма строк 1—12

Статьи	Содержание статьи
14. Общезаводские расходы	Административно-управленческие расходы, затраты на содержание помещений зданий и сооружений цеха
15. Производственная себестоимость	Сумма строк 13—14
16. Непроизводственные расходы	Расходы, не связанные с производством, но способствующие технико-экономической деятельности (затраты на тару, упаковку готовой продукции, доставку продукции потребителю)
17. Полная себестоимость	Сумма строк 15—16

Стоимость материалов определяется исходя из норм их расхода. Размер заработной платы при использовании тарифной системы оплаты труда рассчитывается по формуле:

$$Z_n = C_t \times K \times П \times B,$$

где Z_n — размер заработной платы;

C_t — часовая тарифная ставка работников по выполняемой операции;

$П$ — поясные, районные надбавки (коэффициенты);

B — отчисления во внебюджетные фонды и обязательные платежи в бюджет.

Структура *цеховых расходов* может быть различна в зависимости от типа предприятия. Примерная номенклатура затрат по цеховым расходам приведена в табл. 11.3.

Таблица 11.3
Номенклатура затрат по цеховым расходам

Статьи затрат	В процентах к общей сумме затрат
Оплата труда административно-управленческих работников	62
Содержание зданий и сооружений (стоимость водоснабжения, отопления, канализации, оплата услуг связи, уборка помещений)	20
Текущий ремонт (стоимость материалов, амортизация строительного оборудования, оплата труда ремонтных рабочих)	0,8

Статьи затрат	В процентах к общей сумме затрат
Амортизация основных фондов по нормативам	8,9
Испытания, опыты и исследования (стоимость затрат на лабораторное и иное оборудование, оплата труда исследователей и испытателей)	0,9
Охрана труда (затраты на обеспечение техники безопасности)	5,9
Возмещение износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов	0,5
Прочие затраты	1,0

Цеховые расходы вспомогательных цехов распределяются пропорционально по основным статьям затрат.

Общезаводские расходы определяются в составе бюджета расходов по четырем группам:

- расходы по управлению предприятием (заработная плата аппарата управления, оплата командировок и служебных поездок, содержание военизированной и пожарной охраны, расходы на сигнализацию);

- общехозяйственные расходы (содержание технического персонала, амортизация основных средств, содержание и текущий ремонт зданий и сооружений, проведение испытаний, опытов и исследований, содержание общезаводских лабораторий, охрана труда, подготовка кадров);

- обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды (налоговые платежи, сборы и обязательные отчисления);

- общезаводские непроизводственные расходы (потери от простоев и порчи материалов при хранении, упаковка, фасовка, доставка, комплектация).

Калькуляция себестоимости единицы продукции (работ, услуг) отражает затраты производителя на ее выпуск. В рамках бюджета расходов предприятия составляется смета затрат на производство, т. е. свод затрат предприятия в денежном выражении на выполнение производственной программы.

11.3. Анализ динамики затрат на производство и реализацию продукции

Общая динамика структуры затрат на производство и реализацию продукции показана в табл. 11.4.

**Динамика структуры затрат на производство продукции
на российских предприятиях
(в процентах)**

<i>Наименование затрат</i>	<i>1990</i>	<i>1998</i>
Материальные затраты	68,0	62,0
Оплата труда	13,0	12,0
Отчисления на социальные нужды	2,2	4,8
Амортизация	12,0	7,5
Прочие затраты	4,8	13,7
Итого	100,0	100,0

Общей тенденцией в современной России является снижение затрат на амортизацию основных фондов (по причине их массового старения) и заработную плату (из-за повышения интенсивности труда). Если в 1932 г. доля заработной платы в структуре себестоимости в среднем составляла 32%, в 1950 г. — 22%, в 1970 г. — 16%, в 1990 г. — 13%, а в 1998 г. — 12%. Удельный вес амортизации в структуре затрат на производство продукции сократился с 12% в 1990 г. до 7,5% — в 1998 г. Имеет тенденцию к уменьшению доля материальных затрат. Возрастает удельный вес затрат на социальные нужды, содержание зданий и сооружений, их текущий ремонт, эксплуатацию оборудования и транспорта, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов, горюче-смазочные материалы.

Анализ динамики структуры затрат на конкретном предприятии выполняется на основании данных бухгалтерского учета и первичной отчетности.

11.4. Диагностика затрат на производство и реализацию продукции

Различают прямые, косвенные, вспомогательные и полные затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг). *Прямые затраты* показывают, сколько и какой продукции, на какую стоимость непосредственно расходуется на данное производство. *Полные затраты* кроме прямых включают косвенные и вспомогательные затраты на производство.

Например, бензин прямо расходуется на осуществление различных транспортных перевозок. Однако в цену бензина кроме его себестоимости включается стоимость его транспортировки от нефтеперерабатывающего предприятия до автозаправочной станции. Стоимость транспортировки бензина складывается из стоимости строительства

и обслуживания транспортной сети, стоимости эксплуатации бензовозов. Стоимость строительства и обслуживания транспортной сети, в свою очередь, включает стоимость дорожно-строительных работ, строительных материалов, эксплуатации дорожно-строительной техники. Стоимость нефтепереработки состоит из исходной цены нефтепродукта, стоимости его транспортировки по нефтепроводу, стоимости переработки нефтепродукта и т. д. Диагностика прямых и полных затрат на производство определенной продукции показывает, какова реальная технико-экономическая цепочка, необходимая для данного производства.

11.5. Особенности анализа себестоимости продукции и издержек обращения в различных отраслях

Анализ себестоимости продукции и издержек обращения в различных отраслях основан на отраслевой технологической специфике. На предприятиях отраслей промышленности основой себестоимости является специальная технология того или иного производства. Особого внимания в промышленности требует анализ общезаводских и общецеховых расходов, которые весьма значительны из-за больших затрат на содержание цехов и общезаводских обслуживающих подразделений (трансформаторных подстанций, котельных, ремонтных мастерских), а также заготовительных цен на перерабатываемую сельскохозяйственную продукцию и исходное сырье, получаемое от других отраслей.

Анализ себестоимости на предприятиях сельского хозяйства показывает существенную долю затрат на семена, заработную плату и горюче-смазочные материалы. Специфика анализа себестоимости на транспортных предприятиях связана с преобладанием большого количества разнообразных ремонтных работ и затрат на приобретение запасных частей и горюче-смазочных материалов. Анализ издержек обращения в торговле и общественном питании основан на изучении динамики закупочных цен и уровня торговых наценок и наценок общественного питания. Таким образом, специфика анализа себестоимости или издержек обращения тесно связана с отраслевыми особенностями отдельных предприятий.

11.6. Пример диагностики затрат на производство и реализацию продукции

Рассмотрим пример расчета затрат на финансово-хозяйственную деятельность перерабатывающего комплекса, основными видами услуг которого являются: 1) производство пшеничной муки

высшего и первого сортов; 2) производство ржаной муки; 3) организация лабораторных исследований качества муки, круп и зерна для юридических и физических лиц; 4) производство круп из ячменя, пшеницы, кукурузы, овса, проса, гречихи; 5) выпуск растительного масла из подсолнечника.

**Затраты на финансово-хозяйственную деятельность
перерабатывающего комплекса
(денежных единиц)**

**1. Выпуск растительного масла из подсолнечника
(в расчете на 1 тыс. л)**

Затраты на топливо и электроэнергию	500
Амортизация оборудования	250
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	140
Общехозяйственные расходы	70
Заработная плата	1 000
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	395
Подоходный налог	120
Итого производственная себестоимость	2 475
Прибыль при 25-процентной рентабельности	619
Цена переработки (без НДС)	3 094

2. Производство крупы (в расчете на 1 т)

Затраты на топливо и электроэнергию	150
Амортизация оборудования	80
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	50
Общехозяйственные расходы	30
Заработная плата	200
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	79
Подоходный налог	24
Итого производственная себестоимость	613
Прибыль при 25-процентной рентабельности	153
Цена переработки (без НДС)	766

3. Мукомольное производство

3.1. Производство пшеничной муки

Затраты на топливо и электроэнергию	150
Амортизация оборудования	50
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	75
Общехозяйственные расходы	30
Заработная плата	60
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	24
Подоходный налог	7

Итого производственная себестоимость	396
Прибыль при 25-процентной рентабельности	99
Цена переработки (без НДС)	495

3.2. Производство ржаной муки

Затраты на топливо и электроэнергию	110
Амортизация оборудования	25
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	25
Общехозяйственные расходы	20
Заработная плата	50
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	20
Подходный налог	6
Итого производственная себестоимость	256
Прибыль при 25-процентной рентабельности	64
Цена переработки (без НДС)	320

4. Выполнение комплексного лабораторного анализа качества сельскохозяйственной продукции (в расчете на 1 мес работы)

Затраты на топливо и электроэнергию	250
Амортизация оборудования	50
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	40
Общехозяйственные расходы	200
Заработная плата	2 250
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	890
Подходный налог	270
Итого производственная себестоимость	5 100
Прибыль при 25-процентной рентабельности	1 275
Цена услуг (без НДС)	6 375

5. Хранение сельскохозяйственной продукции (в расчете на 1 т в мес)

Затраты на топливо и электроэнергию	70
Амортизация здания хранилища и вентиляционного оборудования	35
Затраты на охранную сигнализацию	50
Общехозяйственные расходы	20
Заработная плата	225
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	89
Подходный налог	27
Итого производственная себестоимость	516
Прибыль при 25-процентной рентабельности	129
Цена хранения (без НДС)	645

6. Консультации по выходу готовой продукции

Общехозяйственные расходы	10
---------------------------	----

Заработная плата	10
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	4
Подоходный налог	1
Итого производственная себестоимость	25
Прибыль при 25-процентной рентабельности	6
Цена консультации (без НДС)	31

7. Услуги грузового транспорта (в расчете на перевозку 1 т готовой продукции на расстояние 10 км)

Затраты на ГСМ	3
Амортизация транспорта	4
Затраты на техническое обслуживание транспорта	5
Общехозяйственные расходы	5
Заработная плата	3
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды, подоходный налог	2
Итого производственная себестоимость	22
Прибыль при 25-процентной рентабельности	6
Цена транспортировки (без НДС)	28

8. Услуги по реализации готовой продукции (в расчете на 1 т)

Затраты на топливо и электроэнергию	700
Амортизация здания, оргтехники, вычислительной техники	50
Стоимость маркетинговых исследований	100
Общехозяйственные расходы	50
Транспортные расходы	28
Погрузочно-разгрузочные работы	20
Заработная плата	250
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	89
Подоходный налог	27
Итого производственная себестоимость	1 266
Прибыль при 25-процентной рентабельности	317
Цена услуг по реализации (без НДС)	1 583

9. Расфасовка готовой продукции (в расчете на 1 т)

Затраты на топливо и электроэнергию	70
Амортизация оборудования	45
Затраты на обслуживание оборудования (запчасти, смазка)	34
Стоимость фасовочного материала	100
Общехозяйственные расходы	20
Заработная плата	50
Отчисления из заработной платы во внебюджетные фонды	20
Подоходный налог	6
Итого производственная себестоимость	345
Прибыль при 25-процентной рентабельности	86
Цена реализации (без НДС)	431

Контрольные вопросы

1. Зачем нужно считать затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)?
2. Какая служба на предприятии должна определять структуру затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)?
3. Какой элемент затрат на производство и реализацию продукции является основным и почему?
4. Чем отличаются цеховые расходы от общезаводских?
5. Зачем нужно рассчитывать калькуляцию затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)?

Проверочные задания

1. Дайте название ниже приведенному перечню.
Техническая оснащенность производства, уровень автоматизации и механизации труда, специализация (универсальность) технико-экономической деятельности, природно-климатические условия, месторасположение предприятия.
2. Вставьте пропущенные слова.
Общей тенденцией в современной России является... затрат на амортизацию основных фондов по причине их массового старения и на заработную плату из-за повышения интенсивности труда.
3. Выберите правильное определение.
 - а) *Затраты на производство и реализацию продукции — это совокупная стоимость всех видов затрат, необходимых для выпуска и доведения до потребителя данной продукции.*
 - б) *Затраты на производство и реализацию продукции представляют собой полную производственную себестоимость.*
 - в) *Затраты на производство и реализацию продукции — это производственная себестоимость плюс издержки торгово-коммерческих организаций.*

Глава 12. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Общая характеристика эффективности деятельности предприятия.
2. Диагностика прибыльности (рентабельности).
3. Диагностика эффективности использования оборотных средств.
4. Техничко-экономические расчеты эффективности инвестиций.

12.1. Общая характеристика эффективности деятельности предприятия

Общая характеристика эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия может быть дана с помощью таких показателей, как: 1) эффективность использования основных фондов (фондоотдача, фондовооруженность, фондоемкость); 2) эффективность инвестиций (капиталоотдача, капиталоемкость); 3) эффективность использования трудовых ресурсов (производительность труда, трудоемкость); 4) общая эффективность хозяйственной деятельности (рентабельность, прибыльность); 5) эффективность использования активов (число оборотов товарных запасов, отдача текущих активов, недвижимости, общих активов, чистого оборотного капитала); 6) эффективность использования акционерного капитала (доход на акцию, дивиденды на акцию, отношение рыночной цены акции к доходу на акцию).

Принципом оптимальной технико-экономической деятельности предприятия является минимизация затрат на производство единицы продукции (работ, услуг), которая достигается при наиболее полном (с точки зрения особенностей и условий данного предприятия) соблюдении требований технологии и обеспечения качественных характеристик. Различают следующие виды эффективности:

- эффективность затрат;
- эффективность финансово-хозяйственной деятельности;

- эффективность инвестиций;
- эффективность специализации;
- эффективность производственно-хозяйственных связей;
- эффективность административной структуры;
- эффективность финансового менеджмента.

Среди факторов, влияющих на эффективность технико-экономической деятельности предприятия, можно выделить:

♦ народнохозяйственные (общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства, научно-технический прогресс, инвестиционная политика);

♦ территориальные (природно-климатические условия, географическое местоположение, инвестиционный климат и потенциал региона);

♦ отраслевые (общие сравнительные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства, конъюнктура отраслевого рынка);

♦ интенсивные (рост производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, капиталотдачи и снижение трудоемкости, фондоемкости, материалоемкости, капиталоемкости);

♦ экстенсивные (рост объема используемых сырья, материалов, топлива, электроэнергии, трудовых ресурсов);

♦ структурно-организационные (организационная структура управления, производства, снабжения и сбыта, производственно-экономических связей);

♦ общие (состояние материально-технической базы отраслей производства, характер производства и его отраслевые особенности);

♦ специфические (соотношение между линейной, функциональной и другими формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления иерархической структуре производства, соотношение между отраслевой и территориальной, централизованными и децентрализованными формами управления, структура применяемых методов управления, уровень механизации и автоматизации управленческих работ, квалификация работников и эффективность их труда);

♦ особые факторы неопределенности и риска.

Отметим, что на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывает влияние множество факторов интенсивного и экстенсивного характера, среди которых можно выделить параметры живого труда (численность занятых, производительность труда), параметры овеществленного труда (стоимость основных производственных фондов, фондоотдача), совместное влияние живого и овеществленного труда (фондовооруженность, фондоотдача). Показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия приведены в табл. 12.1.

Показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 1998—1999 гг.

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1998	1999	Темп роста, %
1	Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	6 511 439	1 770 474	180,77
2	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	6 186 412	2 123 722	343,29
3	Фондоотдача (стр. 1 : стр. 2)	—	1,05	0,55	52,78
4	Фондоемкость (стр. 2 : стр. 1)	—	0,95	1,82	191,39
5	Объем капитальных вложений	тыс. руб.	1 200 000	7 000 000	583,33
6	Капиталоотдача* (стр. 1 : стр. 5)	—	5,43	16,82	309,67
7	Капиталоемкость* (стр. 5 : стр. 1)	—	0,18	0,06	33,03
8	Среднесписочная численность занятых	чел.	992	943	95,06
9	Производительность труда (стр. 1 : стр. 8)	тыс. руб./чел.	6 563,95	12 481,94	190,16
10	Фондовооруженность (стр. 2 : стр. 8)	тыс. руб./чел.	6 236,3	22 544,82	361,51

* Более корректным является расчет исходя из дополнительно полученной выручки от освоенных капитальных вложений.

Предприятие характеризуется достаточно высоким уровнем показателей эффективности использования основных фондов, инвестиций, трудовых ресурсов. В 1999 г. по сравнению с 1998 г. в 1,8 раза увеличилась выручка от реализации, в 1,9 раза — производительность труда, на 5% сократилась численность занятых, почти в 6 раз увеличился объем привлеченных инвестиций. Однако в этот период наблюдалось снижение ряда показателей. Например, в 2 раза уменьшилась фондоотдача, в 3 раза — капиталоемкость.

Об эффективности использования акционерного капитала и активов предприятия можно судить по данным табл. 12.2. Показатели первых семи строк таблицы превышают или равны 100%, что позволяет сделать вывод о достаточной эффективности использования акционерного капитала. Что касается эффективности исполь-

зования активов, то в 1999 г. упала отдача текущих и собственных оборотных активов, снизился коэффициент оборачиваемости товарных запасов. Можно сделать вывод, что вопросам эффективности использования текущих активов, собственных оборотных активов и оборачиваемости товарных запасов на предприятии не уделяется должного внимания. Это является существенным упущением в работе финансовых служб и администрации предприятия.

Таблица 12.2
Показатели эффективности использования акционерного капитала и активов предприятия в 1998—1999 гг.

Показатели	1998	1999	Темп роста, %
1. Число размещенных акций, шт.	77 568	77 568	100,00
2. Рыночная стоимость одной акции, руб.	20 000	50 000	250,00
3. Номинальная стоимость одной акции, руб.	1 000	1 000	100,00
4. Доход на одну акцию, руб.	13,77	13,88	100,83
5. Выплаченные дивиденды, тыс. руб.	106 821	107 703	100,83
6. Сумма дивидендов на одну акцию, руб.	1 377,1	1 388,5	100,83
7. Соотношение рыночной цены и доходности на одну акцию	1,45	3,6	248,35
8. Коэффициент оборачиваемости товарных запасов (отношение объема реализации к величине товарных запасов)	71,49	53,17	74,33
9. Отдача текущих активов (отношение объема реализации к величине текущих активов)	1,68	1,52	90,19
10. Уровень отдачи недвижимости (отношение объема реализации к величине долгосрочных активов)	0,36	0,67	185,54
11. Отдача общих активов (отношение объема реализации к стоимости всех активов)	0,3	0,46	154,53
12. Отдача собственных оборотных активов (отношение объема реализации к величине собственных оборотных активов)	9,23	5,07	54,91

Показатели эффективности использования основных фондов и трудовых ресурсов предприятия представлены в табл. 12.3.

Показатели эффективности использования основных фондов и трудовых ресурсов предприятия в 1997—1999 гг.

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1997	1998	1999	Темп роста в 1998 (в % к 1997)	Темп роста в 1999 (в % к 1998)
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	тыс. руб.	5 968	5 567	7 561	93,3	135,8
2	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (раздел I баланса)	тыс. руб.	9 755	9 316	8 302	105,8	80,5
3	Среднесписочная численность занятых	чел.	199	200	195	100,5	97,5
4	Фондоотдача (стр. 1 : стр. 2)	—	0,61	0,54	0,9	88,5	166,6
5	Фондоёмкость (стр. 2 : стр. 1)	—	1,6	1,85	1,09	115,6	58,9
6	Производительность труда (стр. 1 : стр. 3)	тыс. руб./чел.	29,98	27,84	38,7	92,8	139
7	Фондовооруженность (стр. 2 : стр. 3)	тыс. руб./чел.	49,0	51,6	42,6	105,3	82,5

Анализируя показатели таблицы, видим, что в 1998 г. по сравнению с 1997 г. фондоотдача уменьшилась на 11,5%, так как выручка от реализации уменьшилась на 6,7%. Фондоёмкость — величина обратная фондоотдаче, поэтому она увеличилась в 1,2 раза. Фондовооруженность увеличилась на 5,3%, в то время как производительность труда уменьшилась на 7,2%, что свидетельствует о нерациональном использовании имеющихся трудовых ресурсов.

В 1999 г. по сравнению с 1998 г. фондоотдача увеличилась в 1,7 раза. Это означает, что выручка от реализации продукции (работ, услуг) росла более высокими темпами (увеличение в 1,4 раза), чем вложения в основные фонды. Фондоёмкость соответственно умень-

шила на 41,1%. Фондовооруженность в 1999 г. составила 42,6 тыс. руб. на 1 чел., что меньше по сравнению с показателем 1998 г. на 17,5%. Между тем производительность труда возросла с 27,84 тыс. до 38,7 тыс. руб. на 1 чел. Увеличение выручки от реализации и рост производительности труда в 1999 г. являются положительными моментами в работе предприятия.

12.2. Диагностика прибыльности (рентабельности)

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является прибыльность (рентабельность). *Рентабельность* характеризует прибыль, полученную с 1 руб. средств, вложенных в финансовые операции либо в другие предприятия. На предприятиях используется система показателей рентабельности (табл. 12.4). Анализ показателей таблицы свидетельствует о достаточно высоком уровне рентабельности производства, реализации, инвестиций и собственного капитала. Наряду с этим необходимо отметить низкую рентабельность активов.

Таблица 12.4

Показатели прибыльности (рентабельности) предприятия в 1998—1999 гг.

Показатели	1998	1999	Темп роста, %
Рентабельность фондов (отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов)	29,94	7,6	30,47
Прибыльность (отношение балансовой прибыли к объему реализации продукции)	0,24	0,14	57,81
Рентабельность инвестиций, т. е. отношение балансовой прибыли к общим инвестициям (долгосрочные обязательства плюс собственный капитал)	0,12	0,13	105,42
Рентабельность производства (отношение балансовой прибыли к себестоимости)	30,56	16,07	286,89
Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу)	8,38	8,43	100,6
Рентабельность активов (отношение чистой прибыли к общей величине активов)	4,85	4,24	87,46
Рентабельность реализации (отношение чистой прибыли к объему реализации)	16,41	9,15	55,76

Кроме того, в 1999 г. по сравнению с 1998 г. уменьшилась рентабельность фондов (более чем в 3 раза), прибыльность (почти в 2 раза), рентабельность реализации (почти в 2 раза), рентабельность активов.

Пример расчета показателей рентабельности предприятия приведен в табл. 12.5.

Таблица 12.5

Показатели рентабельности предприятия "Металлик" в 1997—1999 гг.

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1997	1998	1999	Темпы роста в 1998 (в % к 1997)	Темпы роста в 1999 (в % к 1998)
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	тыс. руб.	5 968	5 567	7 561	93,3	135,8
2	Себестоимость реализации продукции (работ, услуг)	тыс. руб.	5 308	4 534	7 020	85,4	154,8
3	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	9 755	10 316	8 302	105,8	80,5
4	Общие активы (баланс нетто)	тыс. руб.	13 588	15 614	12 991	114,9	83,2
5	Средняя величина собственного капитала (баланс нетто)	тыс. руб.	7 832	8 062	7 487	102,9	92,9
6	Балансовая прибыль	тыс. руб.	868	1 236	477	142,4	38,6
7	Чистая прибыль	тыс. руб.	29	428	—	1 475,8	—
8	Рентабельность реализации (стр. 7 : стр. 1)	%	0,48	7,7	—	1 604,2	—

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1997	1998	1999	Темпы роста в 1998 (в % к 1997)	Темпы роста в 1999 (в % к 1998)
9	Рентабельность производства (стр. 6 : стр. 2)	%	16,4	27,3	6,8	166,9	24,9
10	Рентабельность фондов (стр. 6 : стр. 3)	%	8,89	11,98	5,7	134,7	47,6
11	Рентабельность собственного капитала (стр. 7 : стр. 5)	%	0,37	5,3	—	1 432,4	—
12	Рентабельность активов (стр. 7 : стр. 4)	%	0,2	2,7	—	1 350	—

Как видно из таблицы, самые высокие показатели рентабельности приходятся на 1998 г. По сравнению с 1997 г. имело место значительное повышение рентабельности реализации (в 16 раз, что объясняется увеличением размера чистой прибыли в 15 раз), рентабельности производства (в 17 раз в связи с тем, что балансовая прибыль выросла в 14 раз), рентабельности фондов (в 13,5 раза в связи с увеличением стоимости основных производственных фондов в результате переоценки, проводимой в конце 1997 г.). Рентабельность собственного капитала повысилась в 14,3 раза, рентабельность активов — в 13,5 раза. Данные показатели положительно характеризуют работу предприятия в 1998 г. Вместе с тем в 1999 г. рентабельность производства снизилась с 27,3 до 6,8% (на что сильно повлиял рост себестоимости реализации продукции в 1,6 раза), рентабельность фондов — с 11,98 до 5,7%, а значения показателей рентабельности активов, собственного капитала, реализации вообще отсутствуют, так как предприятие в 1999 г. убыточно.

Рассмотрим, насколько эффективно предприятие использует свои активы и акционерный капитал (табл. 12.6—12.7).

Таблица 12.6

**Оценка эффективности использования активов
предприятия "Металлик" в 1997—1999 гг.**

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1997	1998	1999	Темп роста в 1998 (в % к 1997)	Темп роста в 1999 (в % к 1998)
1	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	тыс. руб.	5 968	5 567	7 561	93,3	135,8
2	Текущие активы (раздел II баланса нетто – раздел VI баланса нетто)	тыс. руб.	-2 270	-2 424	795	—	—
3	Стоимость всех активов (итог баланса нетто)	тыс. руб.	13 588	15 614	12 991	114,9	83,2
4	Собственные оборотные активы (раздел II баланса нетто)	тыс. руб.	3 415	4 970	7 032	145,5	141,5
5	Отдача текущих активов (стр. 1 : стр. 2)		—	—	9,5	—	—
6	Отдача общих активов (стр. 1 : стр. 3)		0,44	0,36	0,58	81,8	161,1
7	Отдача собственных оборотных активов (стр. 1 : стр. 4)		1,75	1,12	1,07	64	95,5

Анализируя показатели табл. 12.6, видим, что отдача собственных оборотных активов неуклонно снижалась с 1,75 до 1,07. Это весьма негативная тенденция, которая свидетельствует о неграмотной методике управления собственными оборотными активами, а также их нерациональной структуре. Отдача общих активов не имеет отчетливого тренда, что скорее относится к воздействию внешних факторов, нежели зависит от продуманной политики

формирования структуры и величины общих активов. Ввиду отсутствия текущих активов в 1997 и 1998 гг., проанализировать динамику этого показателя невозможно. Поэтому мы вынуждены ограничиться количественной оценкой за 1999 г. — 9,5.

Таблица 12.7

Показатели эффективности использования акционерного капитала предприятия "Металлик" в 1997—1999 гг.

№ п/п	Показатели	Единица измерения	1997	1998	1999	Темп роста в 1998 (в % к 1997)	Темп роста в 1999 (в % к 1998)
1	Количество размещенных акций	шт.	3 481	3 481	3 481	100	100
2	Номинальная стоимость одной акции	руб.	100	100	100	100	100
3	Количество привилегированных акций	шт.	749	749	749	100	100
4	Количество обыкновенных акций	шт.	1 092	1 092	1 092	100	100
5	Дивиденды по привилегированным акциям	руб.	—	200	—	—	—
6	Доход на одну акцию (отношение чистой прибыли за вычетом дивидендов по привилегированным акциям к общему числу обыкновенных акций)	руб.	—	180	—	—	—

Данные о количестве и номинале акций (табл. 12.7) отражены в статье 4 "Уставный капитал общества" устава предприятия. В 1997 г. предприятие получило прибыль в размере 29 тыс. руб., и по решению собрания акционеров она была направлена на нужды производства, поэтому дивиденды не были выплачены. В 1999 г. дивиденды также не были выплачены, так как в соответствии с

пунктом 21 устава предприятия, если в годовом балансе имеются убытки, совет директоров или общее собрание акционеров не вправе объявлять и выплачивать дивиденды по акциям до тех пор, пока убытки не будут покрыты и не будет уменьшен уставный капитал. В целом можно сделать вывод о недостаточной эффективности использования акционерного капитала предприятия.

12.3. Диагностика эффективности использования оборотных средств

Оценку эффективности использования оборотных средств предприятия целесообразно выполнять исходя из их классификационной структуры (табл. 12.8).

Таблица 12.8

Классификационная структура оборотных средств предприятия

<i>Классификационный признак</i>	<i>Характеристика</i>
Содержание	Материальные средства (оборудование, машины, механизмы, топливо, электроэнергия, материалы), денежные средства и средства в расчетах
Место и роль в процессе воспроизводства	Средства, вложенные в производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих лет, готовую продукцию; денежные средства и средства в расчетах
Источники формирования	Собственные средства, приравненные к ним и заемные средства
Степень регулирования	Нормированные и ненормированные оборотные средства
Финансовая структура	Прямо связанные с процессом производства (оплата материальных и трудовых ресурсов) и непосредственно не связанные с процессом производства (оплата процентов за кредиты, налогов на землю, с владельцев транспортных средств, на пользователей автомобильных дорог, на добавленную стоимость и др.)
Сроки финансирования	Краткосрочные, долгосрочные и постоянные оборотные средства

Элементами оборотных средств являются: сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты; вспомогательные материалы; топливо и горючее; тара и тарные материалы; запчасти для ремонта; инструменты, хозяйственный инвентарь и другие быстроизнашивающиеся предметы; незавершенное производство и полуфаб-

риказы собственного производства; расходы будущих периодов; готовая продукция; товары отгруженные; денежные средства; дебиторы; прочие.

Основными принципами организации использования оборотных средств выступают:

- *использование по целевому назначению.* Отвлечение из производственного оборота авансированных оборотных средств на покрытие убытков и потерь отрицательно влияет на эффективность технико-экономической деятельности предприятия, ведет к нарушению платежно-расчетной дисциплины и росту задолженности;

- *экономическое обоснование необходимого размера собственных оборотных средств.* Реализация производственной и платежно-расчетной функций оборотных средств основана на определении их размера, необходимого для обеспечения непрерывности технико-экономической деятельности предприятия;

- *сохранность.* Убытки и потери оборотных средств отрицательно влияют на эффективность технико-экономической деятельности предприятия;

- *рациональное использование.* Нарушение этого принципа связано с отвлечением оборотных средств из хозяйственного оборота (например, на выплату заработной платы, уплату налогов);

- *ускорение оборачиваемости.*

Оборотные средства являются источником финансирования затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Они выполняют одновременно несколько функций:

- ♦ производственную (денежное обеспечение непрерывности процесса производства);

- ♦ платежно-расчетную (обеспечение своевременности осуществления расчетов);

- ♦ стимулирующую (обеспечение нормальной производственной и коммерческой деятельности).

Для новых предприятий, а также для вводимых в эксплуатацию дополнительных производственных мощностей, цехов, производств на действующих предприятиях собственные оборотные средства формируются за счет инвестиций. Для действующих предприятий источниками формирования дополнительных оборотных средств, потребность в которых связана с увеличением объема производства и другими производственными нуждами, являются: собственные средства, устойчивые пассивы, кредиты банков, средства кредиторов и др. В качестве собственных источников служат излишки оборотных средств на начало планового периода, часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия. В качестве устойчивых пассивов служат нормальная (переходящая из месяца в месяц) задолженность по заработной плате и отчислениям во внебюджет-

ные фонды, остаток средств резервного фонда, средства потребителей по залогом за возвратную тару, резерв предстоящих платежей.

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность управления оборотными средствами, является показатель *продолжительности финансового цикла*. Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы омертвлены в запасах и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности. Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если операционный цикл может быть сокращен за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Продолжительность финансового цикла (ПФЦ) в днях оборота рассчитывается по формуле:

$$\text{ПФЦ} = \text{ПОЦ} - \text{ВОК} = \text{ВОЗ} + \text{ВОД} - \text{ВОК},$$

где ПОЦ — продолжительность операционного цикла;
ВОК — время обращения кредиторской задолженности;
ВОЗ — время обращения производственных запасов;
ВОД — время обращения дебиторской задолженности.
Причем

$$\text{ВОК} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность} \times T}{\text{Затраты на производство продукции}}$$

$$\text{ВОЗ} = \frac{\text{Средние производственные запасы} \times T}{\text{Затраты на производство продукции}}$$

$$\text{ВОД} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность} \times T}{\text{Выручка от реализации в кредит}}$$

где T — длина периода, по которому рассчитываются средние показатели (как правило, год, т. е. $T = 365$).

Важное значение имеет анализ дебиторской и кредиторской задолженности, который проводится в несколько этапов.

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности: все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. Обычно это происходит путем сверки.

Этап 4. Анализируют отдельно дебиторскую и кредиторскую задолженность. Дебиторскую задолженность рассматривают как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую — как средства, временно привлеченные в оборот. Мнение о том, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, ошибочно, так как предприятие обязано погашать кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от дебиторов или нет.

Этап 5. Анализ данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, в процентах по отношению к общей сумме дебиторской задолженности. Как показывает практика, чем продолжительнее период, в течение которого дебитор обязуется погасить свою задолженность, тем безнадежнее долг.

Показатели скорости оборачиваемости активов являются главными показателями оценки эффективности использования оборотных средств. Они наиболее полно отражают степень использования оборотных средств.

Показатель длительности оборачиваемости в днях исчисляется по следующей формуле:

$$D_0 = (C_0 \times D) / P,$$

где C_0 — наличие оборотных средств на конец данного периода;

D — число дней в периоде;

P — объем товарной продукции за этот период по себестоимости.

Коэффициент оборачиваемости определяется по формуле:

$$K_0 = P / C_0.$$

Коэффициент загрузки рассчитывается по формуле:

$$K_1 = B_t / C_0,$$

где B_t — выпуск товарной продукции за данный период.

Коэффициент сохранности собственных оборотных средств можно определить по формуле:

$$K_c = O_{\text{ок}} / O_{\text{он}},$$

где $O_{\text{ок}}$ — фактическое наличие собственных оборотных средств на конец периода;

$O_{\text{он}}$ — фактическое наличие собственных оборотных средств на начало периода.

По всем оборотным средствам исчисленная фактическая оборачиваемость сопоставляется с фактическими данными за предшествующие отчетные периоды текущего года или за соответствующие периоды прошлого года. По нормируемым оборотным средствам, кроме того, рассчитывается плановый показатель оборотных средств, с которым сравниваются фактические данные за тот же период. При исчислении оборачиваемости по элементам оборотных средств их остатки определяются исходя из плановых или фактических запасов соответствующих видов товарно-материальных ценностей, а оборотом считается их расход по смете затрат на производство. Показатели оборачиваемости по отдельным видам материальных ценностей необходимы для выявления, на какой стадии кругооборота оборотных средств происходит ускорение или замедление оборачиваемости.

Оборачиваемость оборотных средств может замедляться или ускоряться. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств, т. е. сокращения времени прохождения оборотными средствами отдельных стадий и всего кругооборота, снижается потребность в этих средствах, происходит их высвобождение из оборота. Замедление оборачиваемости сопровождается вовлечением в оборот дополнительных средств. Высвобождение оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение средств происходит в тех случаях, когда плановый объем производства достигнут с меньшим использованием оборотных средств по сравнению с плановой потребностью (совокупным нормативом). Относительное высвобождение оборотных средств происходит в случае, когда при наличии оборотных средств в пределах плановой потребности обеспечено перевыполнение плана производства.

12.4. Оценка эффективности инвестиций

Инвестиции в общепринятом смысле — это долгосрочные вложения средств в производство товаров (работ, услуг) или иную деятельность с целью получения конкретных результатов. Закон

РФ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации" под инвестициями понимает денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии (в том числе на товарные знаки), кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения социального эффекта.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных 21 июня 1999 г. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госкомитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике, определено, что формами инвестиций могут быть земля, денежные средства и их эквиваленты, имущество и имущественные права.

Различают капиталобразующие инвестиции, обеспечивающие создание и воспроизводство фондов, и портфельные, предназначенные для помещения средств в ценные бумаги. По срокам выделяют дальнесрочные (более 10 лет), долгосрочные (более 5 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет), краткосрочные (от 1 года до 3 лет) и текущие инвестиции (до 1 года). Бывают собственные, заемные и привлеченные источники инвестиций.

Главная цель инвестиционной стратегии предприятия — мобилизация дополнительных средств для ведения хозяйственной деятельности, достижение финансовых показателей, характеризующих рентабельный и растущий бизнес, ликвидация угрозы банкротства. Инвестиционная состоятельность технико-экономической деятельности предприятия определяется проработанностью инвестиционных проектов. Под *инвестиционным проектом* в широком смысле понимается целенаправленная деятельность по достижению поставленной цели, а в узком смысле — документально оформленная программа действий, комплексный план мероприятий. *Срок окупаемости* инвестиционного проекта — это период времени от момента начала его реализации до момента эксплуатации объекта, в который доходы от эксплуатации становятся равными затратам капитала. При расчете срока окупаемости учитывают все первоначальные инвестиции (капитальные затраты и эксплуатационные расходы). Капитальные затраты учитываются в дисконтируемой сумме затрат на реализацию проекта, а эксплуатационные расходы входят в себестоимость готовой продукции и соответственно уменьшают сумму чистой прибыли в период эксплуатации объекта. Уменьшение срока окупаемости повышает инвестиционную привлекательность проекта.

Цикл инвестиционного проекта включает три основные стадии:

- *предварительная*. Разрабатывается бизнес-план для обоснования инвестиционных проектов и программ. Работы по созданию

бизнес-плана охватывают сбор и обработку информации, а также предварительное исследование рынка, анализ данных, предварительный расчет эффективности проекта. Осуществляется разработка технических заданий на проектно-исследовательские работы, ведется подбор потенциальных подрядчиков, производится поиск потенциальных инвесторов и согласование проекта с заинтересованными организациями;

- ♦ *подготовительная* (по подготовке производства — проектирование, договор, подряд, строительство);

- ♦ *производственная* (с начала производства и до сбыта продукции).

К формам и методам финансирования инвестиционных проектов относятся:

- ♦ получение финансовых ресурсов путем выпуска акций. Предпочтительная форма финансирования первоначальных стадий крупных инвестиционных проектов;

- ♦ долгосрочное долговое финансирование. Источниками могут быть долгосрочные кредиты в коммерческих банках, кредиты в государственных учреждениях, ипотечные ссуды, частное размещение долговых обязательств;

- ♦ лизинговое финансирование.

Критерии оценки инвестиционной привлекательности проектов подразделяются на три группы.

1. *Критерии оценки эффективности капитальных вложений.* Это чистый дисконтированный доход, индекс доходности, срок окупаемости, внутренняя норма доходности (вероятность получения нормы доходности выше среднеотраслевого уровня или выше альтернативных вариантов использования денежных ресурсов, или превышающей нулевой уровень), запас финансовой устойчивости, результат инвестиций.

2. *Критерии оценки эффективности использования акционерного капитала* (дивиденды, которые могут быть выплачены акционерам; относительное изменение стоимости акционерного капитала).

3. *Критерии оценки прибыльности капитальных вложений.* Это доходность (рентабельность) капитала, валовой доход, рентабельность производства, фондоотдача.

Контрольные вопросы

1. Что такое эффективность?
2. Чем эффективность отличается от эффекта?
3. Какие показатели характеризуют эффективность финансово-хозяйственной деятельности?

4. Как рассчитать эффективность инвестиций?

5. Если предприятие имеет прибыль, а его рейтинг очень низок, то какой общий вывод об эффективности его финансово-хозяйственной деятельности можно сделать?

Проверочные задания

1. Вставьте нужные слова.

Рентабельность активов зависит от... (Слова для вставки: *рентабельности реализации, оборачиваемости активов*).

2. Найдите ошибку в определении целей инвестирования.

Цели инвестирования:

а) увеличение капитала предприятия;

б) увеличение нормы прибыли;

в) насыщение рынка услуг;

г) освоение новых видов товаров и услуг;

д) выход на новые товарные рынки и рынки услуг;

е) освоение других видов деятельности (*диверсификация производства*).

3. Выберите правильный ответ.

Ставка дисконтирования определяется на основе:

а) индекса инфляции;

б) ставки рефинансирования Центрального банка РФ;

в) ставки налога на прибыль.

Глава 13. ДИАГНОСТИКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

План занятия:

1. Организация диагностики потенциала предприятия.
2. Методы и формы диагностики потенциала предприятия.
3. Диагностика деятельности предприятия на основе рейтингового анализа.

13.1. Организация диагностики потенциала предприятия

Организация диагностики потенциала предприятия должна осуществляться соответствующими звеньями его структуры управления. Примерная схема управления предприятием может быть следующей. Общее руководство предприятием осуществляет *директор*, координирующий работу аппарата управления. Техническое руководство возложено им на *главного инженера* — первого заместителя директора, в подчинении которого находятся подразделения и отделы, проводящие техническую подготовку производства выпускаемой продукции. Конструкторский отдел, возглавляемый *главным конструктором*, осуществляет разработку проектов новых машин, оборудования, аппаратов и доведение их до серийного производства. Технологическая подготовка производства осуществляется *отделом главного технолога*, который разрабатывает технологические процессы изготовления изделий, их деталей и узлов, технические нормы и нормативы, конструирует необходимые инструменты. За состояние энергомеханического оборудования предприятия, организацию проведения капитального ремонта и методическое руководство системой планово-предупредительного ремонта оборудования отвечают *главный механик* и *главный энергетик* предприятия.

Функции внутризаводского планирования возложены на отделы: планово-экономический, производственно-диспетчерский, отдел труда и заработной платы. *Планово-экономический отдел* осуществ-

ляет технико-экономическое планирование, составляет основной документ, характеризующий текущую деятельность предприятия, — производственную программу, разрабатывает перспективные программы развития предприятия, координирует работу экономических служб, их взаимодействие с техническими службами. *Производственно-диспетчерский отдел*, возглавляемый начальником производства, осуществляет оперативно-производственное планирование, разрабатывает графики запуска и выпуска продукции, ведет оперативный учет выпуска и реализации продукции и регулирует производство. В функции *отдела труда и заработной платы* входят: руководство организацией труда и техническим нормированием на предприятии и в цехах; разработка штатного расписания ИТР, служащих и списочного состава рабочих; подготовка и участие в разработке плановых показателей по труду и заработной плате для цехов и отделов предприятия; составление проектов коллективных договоров и контроль за их выполнением; изучение и распространение передового опыта организации труда.

Внешние хозяйственные связи предприятия находятся в ведении *отделов материально-технического снабжения, сбыта, финансового и транспортного*. *Главная бухгалтерия* осуществляет учет и контроль материальных и денежных потоков предприятия, расчеты с рабочими и служащими, составление бухгалтерской отчетности и баланса предприятия.

Основным структурным подразделением предприятия является цех. Руководит цехом начальник, назначаемый директором предприятия. *Начальник цеха* организует производственный процесс и отвечает за хозяйственную деятельность цеха. Под его руководством осуществляется работа коллектива по выполнению плановых заданий, оперативному регулированию производства, внедрению новой техники и технологии. В руководстве производством начальнику цеха оказывают помощь *начальники участков, мастера, руководители цеховых бюро и служб*.

Управление предприятием и его внутренними подразделениями в зависимости от принятой организационной структуры производства может быть построено по участкам, цехам, службам, корпусам, филиалам или отдельным производствам. В зависимости от организационной структуры образуется от трех до шести ступеней управления, например: директор — начальник цеха — мастер; директор — начальник цеха — начальник участка — мастер; директор — начальник цеха — начальник отделения (производства) — начальник участка — начальник смены — мастер. При корпусной структуре несколько цехов образуют корпус (производство). Отделенческая структура управления (по производственным отделениям, или дивизионная) использует элементы программно-целевого управ-

ления. На руководителя производственного отделения возлагается ответственность за осуществление функций производственного планирования и контроля за качеством выпускаемой продукции, а также за рациональное использование производственных, трудовых и материальных ресурсов.

13.2. Методы и формы диагностики потенциала предприятия

Эффективность работы предприятия зависит от уровня его кадрового, научно-технического, производственного и социального потенциала. На практике основными методами диагностики различных составляющих потенциала предприятия являются экспертный, балльный, рейтинговый сравнительный анализ, факторный анализ, экономико-математическое моделирование, машинное имитационное моделирование.

Экспертный метод диагностики применяется для оценки социального потенциала. Социальный потенциал — это стоимость обеспечения социальных потребностей человека, к которым относятся затраты на медицинское обслуживание, культурные мероприятия, организацию отдыха, различные социальные блага (пособия, материальная помощь и т. п.).

Балльный метод преимущественно используется при определении уровня кадрового, трудового потенциала. Трудовой потенциал измеряется стоимостью обеспечения такого уровня жизнедеятельности работников и их образования, который необходим для достижения определенной производительности труда. При использовании балльного метода по определенной системе (от 0 до 5 или 10 баллов) оценивается уровень необходимого потребления различных материальных благ, затраты на образование. На основе этого метода может быть условно определена стоимость персонала и необходимые затраты на повышение его общеобразовательного, научного, профессионального уровня.

Рейтинговый сравнительный анализ наиболее эффективен при комплексной оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Этот метод подробно рассматривается в разделе 13.3.

Факторный анализ целесообразен при измерении производственного потенциала. Производственный потенциал — это совокупность производственных возможностей предприятия, включающий основные фонды, материальные запасы, топливно-энергетическое обеспечение. Выделение основных материальных, трудовых и стоимостных факторов, факторов трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости, капиталоемкости и энергоемкости, их измерение и оценка позволяют определить емкость производственного по-

тенциала. Систематический анализ взаимозаменяемых факторов является основой выбора оптимальной схемы организации производства. Кроме того, факторный анализ является основой диагностики структуры затрат и их взаимозаменяемости (табл. 13.1).

Таблица 13.1

**Схема структуры затрат предприятия
в процессе производства
(тыс. руб.)**

Основные группы затрат на весь выпуск	Основные виды продукции				Итого затрат на весь выпуск
	1	2	...	Прочая	
1. Овеществленный труд Материальные затраты, всего в том числе по группам затрат сырья и материалов с указанием поставщиков Внутризаводской оборот Стоимость переработки сырья заказчиков Оплата работ по ремонту и наладке оборудования специальными организациями Оплата услуг транспорта Оплата услуг связи Амортизация					
2. Живой труд Фонд заработной платы, всего в том числе фонд заработной платы промышленно-производственного персонала Прочие выплаты типа заработной платы					
3. Прибавочный продукт Начисления по социальному страхованию Прибыль от реализации Налог с оборота Недоамортизированная стоимость					
Итого совокупных затрат на 1000 руб. продукции					

Экономико-математическое моделирование рационально применять при оценке научно-технического потенциала. Научно-технический потенциал — это совокупная возможность предприятия

по выпуску новой продукции, внедрению новых достижений науки и техники, прогрессивных технологий. Использование различных экономико-математических моделей позволяет разработать сценарий реализации любой инновационной стратегии с учетом имеющихся ресурсов.

Экономико-математическое моделирование успешно применяется и при диагностике оптимальности плана выпуска изделий, когда ставится цель максимизации прибыли, объема реализации или минимизации затрат при четком ограничении расхода материалов на единицу производимой продукции (работ, услуг). Пример возможной ситуации по использованию моделей оптимизации приведен в табл. 13.2.

Таблица 13.2

Исходные данные для оптимизации плана выпуска

Показатели	Запас, кг	Норма расхода материала на изделие, кг		
		Поднос	Кастрюля	Сковорода
Вид материала:				
Медь	1 500	0,5	0,1	—
Алюминий	2 600	0,2	1,0	0,1
Чугун	500	—	0,2	1,4
Цена изделия, руб.		6,4	4,2	1,8

Машинное имитационное моделирование используется для диагностики потенциала предприятия на основе специальных программ. Например, организационно-деятельностная компьютерная игра "Фактор", разработанная автором, состоит из двух частей. Первая часть включает оценку влияния таких факторов, как отраслевые, технические, организационные, социально-экономические, на изменение производительности труда, а вторая — содержит диагностику влияния факторов на производительность и выбор нужного варианта экономического обоснования ее роста за счет определенного подбора групп факторов. Игра построена на свободном выборе игроком факторов роста производительности труда и расчета изменения производительности по каждому фактору в отдельности и их совокупности. Игрок может на персональном компьютере выбирать те или иные факторы, различным образом группировать и менять их значения. В процессе игры выполняется диагностика вариантов изменения производительности труда, экономического обоснования роста производительности по факторам.

Форма диагностики потенциала предприятия зависит от его организационной структуры, отраслевой специфики. Обычно

диагностика потенциала предприятия проводится в форме комплексного исследования или поэтапно, поэлементно. При использовании комплексной формы диагностики одновременно исследуются все составляющие экономической состоятельности предприятия, т. е. анализируется совокупная способность предприятия как имущественного комплекса обеспечить определенный уровень производства товаров (работ, услуг). При выборе второй формы диагностики потенциала предприятия упор делается на главные критерии, которые в совокупности в основном определяют способность предприятия решать его основные задачи. В этом случае встает проблема отбора главных критериев, которые обеспечивают системный подход к структурированию составляющих потенциала предприятия.

Выбор формы диагностики потенциала предприятия зависит от целей диагностики. Если стоит цель системного анализа возможностей предприятия, то обычно выбирается комплексная форма диагностики. При конкретной оценке отдельных возможностей предприятия выбирается вторая форма диагностики. При любой форме диагностики можно использовать следующую примерную схему:

1. Форма собственности и организационная структура предприятия.

- 1.1. Организационно-правовая форма предприятия.
- 1.2. Организационная структура предприятия.
- 1.3. Структура управления на предприятии.

2. Финансовое состояние предприятия.

- 2.1. Прибыль (убытки).
- 2.2. Распределение прибыли.
- 2.3. Рентабельность.
- 2.4. Себестоимость продукции.
- 2.5. Кредиторская и дебиторская задолженность.
- 2.6. Состояние собственных оборотных средств (наличие, прирост, излишек или недостаток).
- 2.7. Структура капитала.
- 2.8. Эмиссионный доход.
- 2.9. Объем финансово-эксплуатационных потребностей.

3. Производственный потенциал.

- 3.1. Стоимость основных фондов и степень их износа.
- 3.2. Степень загрузки производственных мощностей.
- 3.3. Обеспеченность материально-сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами.
- 3.4. Объем и номенклатура выпускаемой продукции (работ, услуг).

- 3.5. Площадь земельного участка.
- 3.6. Стоимость незавершенного строительства.
- 3.7. Запасы нереализованных товарно-материальных ценностей.

4. Кооперативные связи и сбыт продукции.

- 4.1. Объем реализации продукции в стоимостном выражении и в ассортименте.
- 4.2. Основные поставщики сырья.
- 4.3. Основные потребители продукции.
- 4.4. Основные рынки сбыта.
- 4.5. Остатки готовой продукции на складе в стоимостном и натуральном выражении.

5. Кадровый потенциал предприятия, заработная плата и производительность труда.

- 5.1. Динамика численности работников с выделением основного производственного персонала и работников аппарата управления, специалистов.
- 5.2. Структура занятости (половозрастная, профессиональная, по специальностям и разрядам).
- 5.3. Динамика уровня заработной платы по группам работников.
- 5.4. Динамика производительности труда.
- 5.5. Динамика трудоемкости по основным группам продукции (работ, услуг).

6. Социальная инфраструктура предприятия.

- 6.1. Структура и стоимость основных непроизводственных фондов по видам (жилые дома, детские сады, поликлиники, базы отдыха, спортивные сооружения).
- 6.2. Виды и объем социальных выплат работникам.
- 6.3. Текущие затраты на социально-культурные мероприятия.
- 6.4. Стоимость содержания объектов социальной инфраструктуры.
- 6.5. Объем реализации платных услуг, оказываемых организациями социальной инфраструктуры предприятия.

7. Научно-технический, инновационный потенциал предприятия.

- 7.1. Количество внедренных изобретений, рационализаторских предложений.
- 7.2. Число освоенных новых технологий, новых видов продукции (работ, услуг).
- 7.3. Объем НИОКР.

13.3. Диагностика деятельности предприятия на основе рейтингового анализа

Основы проведения рейтингового анализа

Одним из вариантов анализа, позволяющего получить комплексную оценку финансового состояния предприятий и провести их сравнение, является рейтинговый анализ. *Рейтинг* — это метод сравнительной оценки деятельности нескольких предприятий. В основе рейтинга лежит обобщенная характеристика по определенному признаку (признакам), позволяющая выстраивать (группировать) предприятия в определенной последовательности по степени убывания (возрастания) данного признака. Признаки (критерии) классификации предприятий могут отражать отдельные стороны деятельности предприятий (прибыльность, ликвидность, платежеспособность) или деятельность предприятия в целом (объем операций, надежность, имидж). В качестве оценочного критерия может также выступать уровень экономической состоятельности предприятия.

Характер формирования и назначение рейтингов различны. Рейтинги независимых рейтинговых агентств основываются на изучении официальной отчетности предприятий, как правило, балансов (и именно они становятся доступными массовой печати). Адекватность таких рейтингов реальному положению дел в значительной мере зависит от достоверности отчетных данных и системы показателей, используемой для характеристики надежности предприятий. Такими рейтингами пользуются как профессионалы (специалисты банков, бирж, ассоциаций предприятий, аудиторских фирм), так и непрофессионалы (вкладчики, акционеры).

Существует ряд недостатков, снижающих эффективность применения рейтинговых оценок при определении финансового состояния предприятий. Рассмотрим некоторые из них.

1. Остается нерешенной проблема достоверного отражения финансового состояния предприятия в балансе. Пробелы в российском финансовом законодательстве, несовершенство ведения бухгалтерского учета, а также несформировавшиеся правила поведения предприятий на рынке не позволяют в полной мере доверять их финансовой отчетности. Несколько сгладить эту проблему позволяет использование аудита и экспертных рейтинговых оценок, корректирующих формальные результаты расчетов. Следует отметить, что несмотря на обязательность аудита для всех без исключения открытых акционерных обществ, он проводится только в некоторых, что связано с низкой требовательностью налоговых органов, которые принимают их годовую отчетность без обязательного заключения аудитора. Экспертные оценки в той или иной степени

используются в каждой из существующих методик рейтинга, но чаще всего они основаны на отчетности, достоверность и законность которой не удостоверены аудитором.

2. Обычно рейтинг рассчитывается по отчетности на конец года или полугодия, реже используются балансы на конец квартала. В печати рейтинг появляется через 2—4 месяца после составления анализируемых балансов (время необходимо на сбор и обработку информации). Такое отставание по времени является существенным недостатком рейтингов. Таким образом, к моменту публикации рейтингов финансовое состояние предприятий уже изменяется и представленная информация устаревает.

3. Формализовать мнения экспертов и выработать усредненный критерий влияния экспертной оценки на положение того или иного предприятия в рейтинге пока не удалось.

В настоящее время при составлении рейтингов выделяются два основных метода — экспертный и аналитический. *Экспертный метод* основан на опыте и квалификации специалистов-экспертов, использующих доступную информацию и выполняющих по собственным методикам анализ как количественных, так и качественных параметров. В процессе анализа наряду с собственно экономическими показателями учитывается целый ряд показателей общего характера. Основными из этих показателей являются:

- общие характеристики (организационно-правовая форма, история создания, наличие филиалов и структурных подразделений, деловая репутация, имеющиеся лицензии, товарные знаки);
- обобщающие показатели (уставный капитал, валюта баланса, наличие фондов и т. д.);
- специальные аналитические финансовые показатели (структура инвестиций, ликвидность, достаточность капитала, прибыльность).

Аналитический метод базируется исключительно на основе официальной финансовой отчетности предприятия и анализе только количественных показателей. Анализ проводится по формализованной схеме расчета коэффициентов и определения общего (рейтингового) балла. Условно можно выделить три основных этапа анализа.

На первом этапе проводится отсев предприятий через “фильтры”, т. е. по формальным признакам определяются предприятия, о которых с высокой долей вероятности можно сказать, что их финансовое состояние сомнительно или достоверность представляемой ими отчетности вызывает большое подозрение. В построении итогового списка (рейтинга) выделяются два основных способа: составление единого рейтинга, ранжируемого по общему баллу, и составление категорий рейтинга, внутри которых предприятия ранжируются по алфавиту. На втором этапе проводится расчет используемых в методике коэффициентов, опреде-

ляющих соотношение отдельных статей в балансе предприятия. На третьем этапе определяется итоговый балл рейтинга, как правило, путем суммирования рассчитанных коэффициентов, каждому из которых придан определенный удельный вес.

Качество полученного результата определяется полнотой оценки рейтинговой характеристики финансового состояния предприятия, корректностью и обоснованностью расчета итогового балла рейтинга. Отметим, что номинально наиболее полное и детальное исследование деятельности предприятия может быть осуществлено лишь сотрудниками предприятия, которые имеют возможность пользоваться самой широкой и достоверной информацией, включающей не только финансовую отчетность предприятия, но и аналитические расшифровки всех статей и данные специальных наблюдений (архивы, картотеки и т. п.). Однако специалисты, работающие на предприятии, могут быть субъективны в своих оценках и в отдельных случаях недостаточно компетентны.

Анализ финансового состояния предприятия включает ряд процедур. В наиболее общем виде эти процедуры могут быть представлены следующим образом:

- определение цели анализа;
- сбор информации;
- первичная обработка данных;
- экспресс-анализ;
- детализированный анализ;
- обоснование принятия решений.

Для повышения надежности полученных оценок и обоснования принимаемых решений нужно проводить наиболее полный и детальный анализ. Исполнение конкретных процедур, порядок их проведения и точность полученных результатов зависят от поставленных целей, качества и объема информации, методического обеспечения, квалификации специалиста, проводящего анализ. Так как сущность экспресс-анализа заключается в отборе минимально допустимого числа наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей, то в результате его проведения довольно точно можно определить финансовое положение предприятия как абсолютно надежное, либо — наиболее проблемное. Для оценки же способности предприятия противостоять отдельным видам рисков следует дополнительно проводить детализированный анализ финансового состояния. Для определения степени надежности или проблемности предприятия коэффициенты, используемые в анализе, имеют два контрольных значения: допустимое и критическое. Для получения общей оценки надежности предприятия проводится сравнительный анализ расчета отдельных коэф-

фициентов и на его основе делается предварительное заключение о надежности предприятия.

Как уже отмечалось, вывод о надежности предприятия и других характеристиках его финансового состояния нельзя основывать только на результатах финансовой отчетности, а тем более на результатах экспресс-анализа. Полученные результаты расчетов должны быть дополнены информацией о состоянии платежной дисциплины на предприятии, его работе в кризисных ситуациях, компетентности руководства, составе его учредителей, спектре его деятельности, имидже на финансовом рынке и др. На основе результатов экспресс-анализа определяется целесообразность и необходимость проведения более детального анализа. Цель детализированного анализа — более подробная, всесторонняя оценка финансового состояния предприятия как за рассматриваемый период, так и на перспективу. Он конкретизирует и дополняет результаты экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от целей анализа. В общем виде детализированный анализ финансового состояния предприятия включает следующие этапы:

1) подготовка к анализу, или предварительный этап (характеристика направлений деятельности предприятия, проверка правильности оформления финансовых документов, проверка баланса на достоверность, проверка общей финансовой отчетности, уточнение схемы анализа по структуре и выбранным коэффициентам, уточнение критериев оценки);

2) расчет показателей по финансовой отчетности, или расчетный этап (общая структура баланса, структура брутто-баланса, структура нетто-баланса, аналитическая структура баланса, расчет аналитических коэффициентов);

3) оценка результатов анализа, или аналитический этап (проведение анализа и написание аналитического заключения о финансовом состоянии предприятия).

При этом надо иметь в виду, что (как и экспресс-анализ) результаты выполненных аналитических процедур не должны являться единственным и безусловным критерием для окончательного заключения о финансовом состоянии предприятия. “Материальной основы” анализа для получения конкретных и абсолютно достоверных результатов часто бывает недостаточно. Необходим также высокий уровень квалификации финансового аналитика, а также ряд дополнительных специальных сведений об объекте анализа.

Пионером рейтингового анализа был журнал *Fortune*, впервые опубликовавший список 500 крупнейших предприятий американской промышленности в 1955 г. С 1956 г. *Fortune* стал публиковать также рейтинг компаний сферы обслуживания. Отдельными разделами в нем фигурировали финансы, страхование, транспорт,

торговля, коммунальное хозяйство. Для ранжирования компаний использовались различные критерии: для промышленности — объем продаж, для торговли — оборот, для финансовых компаний — активы. Подобное разделение сохранялось до 1996 г., когда *Fortune* стал ранжировать все компании по объему продаж.

Журнал *Forbes* публикует рейтинг 500 американских компаний, в котором в качестве основного критерия ранжирования положения используется не уровень показателей, а их динамика. Рейтинг учитывает рост прибыльности компаний и темпы роста объема продаж за последние пять лет, а также доходность акций, величину объема продаж, чистые доходы и долю прибыли в цене за последний год. Компании ранжируются по каждому из показателей, а общий рейтинг фирмы складывается как сумма рангов.

Газета *Financial Times* составляет список 500 крупнейших европейских, 100 американских и 100 японских компаний, используя в качестве критерия показатель капитализации. Показатель объема продаж также учитывается, но носит подчиненный характер, так как, по мнению экспертов, он неприменим для банков.

Еженедельник *Business Week* также использует показатель капитализации для составления рейтинга 1000 крупнейших компаний мира. Помимо этого, анализируются такие показатели, как объем продаж, прибыль, динамика курса и доходности акций.

Журнал *Industry Week* на основе данных консультационной фирмы *Dun & Bradstreet* и рейтингового агентства *Moody's* с 1995 г. составляет список 1000 крупнейших промышленных компаний мира по объему продаж.

Журнал *Central European Economic Review* публикует рейтинги крупнейших компаний восточноевропейских стран, включая Россию, по объему продаж.

Журнал *Russia Review* опубликовал список 100 крупнейших российских компаний по капитализации.

Журнал "Эксперт" с 1995 г. публикует рейтинги крупнейших российских компаний: 10 самых крупных компаний по объему продаж, рыночной стоимости, объему прибыли, темпам роста; 200 крупнейших компаний, оцениваемых с помощью системы показателей, с выделением в отдельный рейтинг компаний нефтяной промышленности и электроэнергетики, коммерческих банков, аудиторских и страховых компаний.

Газета "Экономика и жизнь" публикует в отдельных региональных приложениях рейтинговые оценки предприятий различных отраслей.

**Анализ результатов рейтингового анализа предприятий
промышленности строительных материалов
Белгородской области***

Несмотря на снижение в целом по России инвестиционной активности, тяжелое финансовое положение в большинстве отраслей экономики и высокий уровень инфляции, строительное производство продолжает развиваться. Это связано с активным строительством жилья, реконструкцией многих промышленных объектов и вводом в действие объектов незавершенного строительства. Белгородская область занимает одно из первых мест в России по объему строительства. В течение последних лет продолжалась переориентация инвестиций на строительство объектов непроизводственного назначения, в частности на жилищное и коммунальное строительство. По вводу в действие жилых домов на 1000 чел. населения Белгородская область постоянно лидирует в Центрально-черноземном районе. В 1997—1999 гг. наблюдалась тенденция к росту индивидуального жилищного строительства. По обеспечению населения жильем Белгородская область занимала в 1990—1995 гг. второе место в Центрально-черноземном районе, а с 1995 г. — устойчивое первое место. Этому способствовала эффективная работа промышленно-сти строительных материалов (табл. 13.3).

Таблица 13.3

**Основные показатели хозяйственной деятельности
промышленности строительных материалов
Белгородской области в 1999 г.**

Показатели деятельности	1999	% к 1998	% к 1997
Общий объем производства, млн. руб.	1 917,5	117,6	98,3
Численность работников, тыс. чел.	12,0	110,0	...
Произведено цемента, тыс. т	2 932,2	118,1	...
Произведено сборных железобетонных конструкций, млн. м ³	332,9	112,8	105,6
Произведено кирпича, млн. шт.	90,3

Промышленность строительных материалов Белгородской области является системообразующей отраслью, имеющей важное значение для экономики области. За 1999 г. прирост производства составил 17%, причем наиболее заметно увеличилось производство цемента — основной продукции отрасли. Соответственно на первых позициях в рейтинге оказались предприятия, производящие имен-

* Данный подраздел подготовлен при участии Е. Гупалова и Д. Терновского.

но этот вид продукции, — ЗАО “Белгородский цемент” и ОАО “Осколцемент”. Предприятие, занимающее вторую строку в итоговом рейтинге, — ОАО “ЖБК-1” производит строительные материалы (в основном железобетонные конструкции), используемые в жилищном строительстве, бурный рост которого и обеспечил предприятию высокие экономические показатели.

При составлении рейтинга учитывалось, что в современных условиях инвестиционная привлекательность, качество менеджмента, деловая активность предприятия могут быть объективно оценены только при комплексном анализе ряда показателей, включающих как абсолютные, так и относительные величины (табл. 13.4—13.6).

Таблица 13.4

**Предприятия промышленности строительных материалов
Белгородской области, ранжированные по объему продаж
в 1997 г.
(тыс. руб.)**

№ п/п	Наименование предприятий	Выручка от реализации продукции	№ п/п	Наименование предприятий	Выручка от реализации продукции
1	ОАО “Осколцемент”	293 637	11	ОАО “Яковлевский КСМ”	9 079
2	ЗАО “Белгородский цемент”	269 642	12	ЗАО “Белгородский завод ЖБИ”	8 675
3	ЗАО “Белгородасбестоцемент”	208 441	13	ЗАО “Керамзит”	5 440
4	ОАО “ЖБК-1”	138 889	14	ЗАО “Волоконовский кирпичный завод”	4 174
5	ЗАО “Белгородский абразивный завод”	95 212	15	ОАО “Завод стройдеталь”	4 076
6	ОАО “Стройматериалы”	55 890	16	ЗАО “Керамик”	2 635
7	ЗАО “Шебекинский меловой завод”	52 050	17	ЗАО “Белгородский завод ЖБК-2”	2 115
8	ОАО “Завод строительных материалов”	31 424	18	ЗАО “Готнянский кирпичный завод”	1 302
9	ОАО “ЖБИ-4”	11 248	19	ЗАО “Уразовский кирпичный завод”	1 198
10	ОАО “Шебекино-стройдеталь”	9 236	20	ЗАО “Новооскольский КСМ”	931

Сводная таблица расположения предприятий

№ п/п	Наименование предприятий	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент быстрой ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент финансовой независимости
1	ЗАО "Белгородский цемент"	0,91	0,413	0,003	8,191
2	ОАО "ЖБК-1"	1,21	0,66	0,008	0,677
3	ОАО "Осколцемент"	1,036	0,11	0,003	0,744
4	ЗАО "Белгородский абразивный завод"	1,057	0,509	0,005	0,355
5	ЗАО "Белгородасбестоцемент"	1,095	0,567	0,002	0,707
6	ОАО "Стройматериалы"	1,17	0,408	0,019	0,795
7	ЗАО "Керамзит"	0,984	0,624	—	0,149
8	ЗАО "Шебекинский меловой завод"	0,781	0,283	—	0,813
9	ЗАО "Белгородский завод ЖБИ"	1,065	0,02	0,009	0,876
10	ЗАО "Керамик"	0,977	0,27	—	0,105
11	ЗАО "Волоконовский кирпичный завод"	1,072	0,27	—	0,305
12	ОАО "Шебекиностройдеталь"	1,366	0,09	—	0,765
13	ОАО "Завод строительных материалов"	0,521	0,024	—	0,832
14	ЗАО "Белгородский завод ЖБК-2"	0,241	0,16	—	0,84
15	ОАО "Завод стройдеталь"	0,441	0,178	—	0,618
16	ЗАО "Новооскольский КСМ"	0,753	0,014	—	0,926
17	ОАО "ЖБИ-4"	0,485	0,001	—	0,808
18	ОАО "Яковлевский КСМ"	0,322	0,053	—	0,73
19	ЗАО "Уразовский кирпичный завод"	0,603	0,024	—	0,573
20	ЗАО "Готнянский кирпичный завод"	0,389	—	—	0,751

Таблица 13.5

в рейтинговом листе в 1997 г.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.	Производительность труда, руб./чел.	Фондоотдача	Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	Рентабельность основной деятельности	Интегральный коэффициент
4,378	269 642	12 075	245 352	1,203	0,082	0,121	8,15
2,092	138 889	15 841	85 470	2,17	0,153	0,235	8,01
2,909	293 637	24 120	207 958	13	0,004	0,164	7,99
0,55	95 212	6 678	239 226	6,236	0,165	0,168	7,90
2,413	208 441	11 305	181 096	3,198	0,102	0,081	7,87
3,882	55 890	4 243	54 687	1,441	0,100	0,175	7,78
0,174	5 440	892	40 295	17,45	0,474	0,17	7,62
4,356	52 050	3 728	100 096	0,775	0,093	0,144	7,51
7,065	8 675	263	59 828	1,035	—	0,08	7,34
0,118	2 635	-14	25 833	12,14	0,170	0,055	7,31
0,438	4 174	57	30 919	6,267	0,117	0,052	7,25
3,239	9 236	171	55 639	1,244	0,026	0,057	7,18
4,951	31 424	445	54 937	0,407	0,015	0,074	7,14
5,25	2 115	-551	30 214	0,13	0,205	0,000	7,08
1,615	4 076	-231	42 458	0,448	0,181	0,000	7,07
12,442	931	-286	11 785	0,111	0,023	—	7,04
4,209	11 248	-655	55 960	0,565	—	0,000	6,97
2,697	9 079	-936	37 987	0,274	0,059	0,000	6,94
1,34	1 198	-70	19 639	1,363	0,000	0,025	6,93
3,016	1 302	-467	11 625	0,345	0,000	0,000	6,87

Таблица 13.6
Сводная таблица расположения предприятий промышленности строительных материалов
Белгородской области в рейтинговом листе в 1998 г.

№ п/п	Наименование предприятий	Кэф-фициент текущей ликвидности	Кэф-фициент быстрой ликвидности	Кэф-фициент абсолютной ликвидности	Доля собственных оборотных средств в их сумме	Кэф-фициент соотношения собственных и заемных средств	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
1	ЗАО "Белгородасбестоцемент"	1,34	1,72	0,078	0,25	0,39	209 119	1 304
2	ЗАО "Белгородский абразивный завод"	1,25	1,86	0,011	0,20	1,00	82 346	1 114
3	ОАО "ЖБК-1"	1,64	2,11	0,002	0,39	0,57	98 410	1 218
4	ЗАО "Белгородский цемент"	0,95	1,34	0,01	0,00	0,45	249 935	2 370
5	ОАО "Осколцемент"	1,04	1,73	—	0,04	0,50	255 741	1 203
6	ЗАО "Шебекинский меловой завод"	0,73	1,13	0,0024	0,00	0,24	56 515	306
7	ОАО "Стройматериалы"	1,05	1,56	0,02	0,04	0,38	50 508	422
8	ОАО "Шебекинстройдеталь"	1,23	2,22	0,01	0,19	0,55	9 793	34
9	ЗАО "Волоконовский кирпичный завод"	0,95	1,58	—	0,00	4,57	3 618	4
10	ЗАО "Белгородский завод ЖБИ"	1,23	2,38	—	0,19	0,23	6 352	19
11	ОАО "Завод стройдеталь"	0,53	0,78	—	0,88	0,67	3 915	-87
12	ОАО "Завод строительных материалов"	0,44	0,74	—	0,00	0,28	28 492	-37
13	ЗАО "Уразовский кирпичный завод"	0,50	0,93	—	0,00	1,08	1 162	-5
14	ОАО "ЖБИ-4"	0,43	0,71	0,01	0,00	0,60	11 869	-172
15	ОАО "Яковлевский КСМ"	0,30	0,40	—	0,00	0,59	7 779	-115
16	ЗАО "Новооскольский КСМ"	0,70	1,22	—	0,00	0,10	1 316	-15
17	ЗАО "Белгородский завод ЖБК-2"	0,16	0,22	—	0,00	0,33	2 172	-57
18	ЗАО "Готнянский кирпичный завод"	0,32	0,61	—	0,00	0,99	450	-61
19	ЗАО "Керамзит"	0,78	0,83	—	0,00	-7,54	4 994	131
20	ЗАО "Керамик"	0,85	1,41	—	0,00	-27,30	2 332	3

При оценке предприятий использовались показатели экономической состоятельности, взвешенные с учетом их влияния на потенциал предприятия и учтенные в интегральном коэффициенте. Интегральный коэффициент рассчитывался следующим образом: по каждому анализируемому в рейтинге показателю определялось предприятие, у которого этот показатель наилучший.

Анализируя показатели табл. 13.4—13.6, можно сделать вывод о зависимости результатов хозяйственной деятельности от объема производства, так как лидеры продаж сохраняют лидерство и по интегральному показателю деятельности предприятий. Несмотря на значительный объем реализации цемента, наиболее рентабельным является производство железобетонных изделий (0,235 — наибольший показатель в отрасли принадлежит ОАО “ЖБК-1”). В 1997 г. из 20 анализируемых предприятий восемь являлись убыточными, хотя некоторые из них, например ОАО “ЖБИ-4”, и входят в “десятку” ведущих по объему продаж. В 1998 г. также восемь предприятий были убыточными. К устойчиво убыточным и в 1997 г., и в 1998 г. относились такие предприятия, как ОАО “Завод стройдеталь”, ОАО “ЖБИ-4”, ОАО “Яковлевский КСМ”, ОАО “Новооскольский КСМ”, ОАО “Готнянский кирпичный завод”, ЗАО “Белгородский завод ЖБК-2”. В 1998 г., несмотря на стабильное положение в рейтинге, значительно ухудшилось финансовое положение ОАО “Завод строительных материалов” (г. Старый Оскол). Первое место в рейтинге заняло ЗАО “Белгородасбестоцемент”, второе — ЗАО “Белгородский абразивный завод”, третье — ОАО “ЖБК-1”.

Данный рейтинг позволяет сделать выводы о действительном положении дел на анализируемых предприятиях. Он может быть использован при определении приоритетов инвестиционной политики, а также для текущего планирования, стратегического прогнозирования развития отраслевой и территориальной структуры народного хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I. — М.: БЕК, 1996.
2. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия. Утверждены приказом Министерства финансов РФ от 1 октября 1997 г. № 118. — Экономика и жизнь, 1997, № 20.
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. — М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Бердникова Т. Б. Механизм деятельности акционерного общества на рынке ценных бумаг. — М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Бердникова Т. Б. Прогнозирование экономического и социального развития. — Белгород, 1991.
6. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 2-е изд. — М.: Институт новой экономики, 1997.
7. Вайсман А. И. Стратегия менеджмента: пять факторов успеха. — М.: Экономика, 1995.
8. Герчикова И. Н. Менеджмент. Учебник. 2-е изд. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
9. Голубков Е. П. Какое принять решение? Практикум хозяйственника. — М.: Экономика, 1990.
10. Государственное регулирование экономики и социальный прогресс: Учеб. пособие / Под ред. Т. Г. Морозовой. — М.: Финстатинформ, 1997.
11. Кабаков В. С. и др. Менеджмент: проблемы, программы, решения. — Л.: Лениздат, 1990.
12. Как работают японские предприятия. — М.: Экономика, 1985.
13. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, перспективы. — М.: Экономика, 1991.
14. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1997.
15. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. — М.: ДИС, 1994.

16. Лембден Дж., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе. — М.: Финансы и статистика, 1995.
17. Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник. 2-е изд. — М.: Экономика, 1975. — 701 с.
18. Родионова В. М., Федотова М. Д. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.
19. Статистический словарь / Гл. ред. М. А. Королев. 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 623 с.
20. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика. — М.: Перспектива, 1994.
21. Шеремет А. Д., Сейфулин Р. С. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 1995.

Сведения об авторе

Бердникова Татьяна Борисовна — кандидат экономических наук, доцент. С 1983 г. на преподавательской работе в вузах, где читает курсы “Стратегическое планирование и прогнозирование развития народного хозяйства”, “Социальное планирование и прогнозирование развития предприятия”, “Цены и ценообразование”, “Финансовый менеджмент”, “Финансы предприятия”, “Налогообложение и страхование”, “Рынок ценных бумаг и биржевое дело”. В качестве инвестиционного консультанта, эксперта по оценке стоимости имущественного комплекса предприятия и аудитора занимается активной практической деятельностью по анализу, оценке, стратегическому планированию и прогнозированию развития предприятий различных форм собственности.

Бердникова Татьяна Борисовна

**АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебное пособие

Редактор *С. М. Рыловский*
Корректор *Г. М. Короткова*
Компьютерная верстка *С. М. Чернышев*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Сдано в набор 20.10.2000. Подписано в печать 28.11.2000.
Формат 60x88/16. Бумага типографская № 2. Гарнитура «Times».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,72. Уч.-изд. л. 13,8.
Доп. тираж 3000 экз. Цена свободная.
Заказ № 1167.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в.
Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43.
Факс: (495) 363-92-12.
E-mail: books@infra-m.ru
<http://www.infra-m.ru>

Отдел «Книга — почтой»:
(495) 363-42-60 (доб. 246, 247)

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО «Тульская типография».
300600, г. Тула, пр. Ленина, 109.