

Курс лекций по экономическому анализу

Лекция «Содержание, объект, предмет и задачи экономического анализа»

{Вопросы лекции} Содержание экономического анализа. Объект, предмет и задачи экономического анализа. Цели и пользователи экономического анализа. Экономический анализ и смежные науки.

1. Содержание экономического анализа

Содержание экономического анализа зависит от социально-экономического уклада общества, формы собственности, системы государственного управления, экономической политики государства, сложившейся системы учета и отчетности и других условий. Основной целью экономического анализа является подготовка информации для принятия оптимальных управленческих решений и обоснования текущих и перспективных планов, направленных на достижение краткосрочных и стратегических целей предприятия. Реализация данной цели предполагает оценку сложившейся ситуации, диагностику и прогнозирование ее развития и поиск путей достижения желаемых результатов наиболее эффективными способами. В соответствии с этим выделяют три функции анализа: оценочную, диагностическую и поисковую. Оценочная функция состоит в определении соответствия состояния экономики предприятия ее целевым параметрам и потенциальным возможностям. Диагностическая – в исследовании причин отклонений от целевых параметров и прогнозировании дальнейшего развития ситуации. Поисковая – в выявлении потенциальных возможностей достижения поставленных целей.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, измерением влияния факторов, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

2. Объект, предмет и задачи экономического анализа

Каждая наука имеет свой предмет исследования. Считается, что если нет предмета исследования, то нет и науки. Объект- это то, на что направлена познавательная деятельность. Объектом экономического анализа являются результаты хозяйственной деятельности предприятий, которые представляются системой взаимосвязанных показателей, отражающих отдельные ее стороны и сегменты. Например, к объектам анализа относятся показатели производства и

реализации продукции, ее себестоимости, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовых результатов деятельности, финансового состояния предприятия. Предмет экономического анализа – причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, познание которых позволяет комплексно исследовать результаты деятельности, их чувствительность к управленческим воздействиям с целью подготовки информации для принятия оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия и укрепление его рыночных позиций.

Задачи экономического анализа:

- изучение состояния и тенденций экономического развития предприятия;
- прогнозирование результатов деятельности на основе сложившихся тенденций развития и предполагаемых изменений в перспективе;
- научное обоснование текущих и перспективных планов;
- контроль за выполнением планов и управленческих решений, за эффективным использованием экономического потенциала предприятия с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на экономические процессы;
- изучение влияния объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов на результаты хозяйственной деятельности, что позволяет объективно оценить работу предприятия, делать правильную диагностику его состояния и прогноз развития на перспективу, выявлять основные пути повышения его эффективности;
- поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики;
- оценка результатов деятельности предприятия по достижению поставленных целей – выполнению планов, уровню результативности и эффективности бизнеса, использованию имеющихся возможностей, положению на рынке товаров и услуг;
- оценка степени финансовых и операционных рисков и выработка внутренних механизмов управления ими с целью укрепления рыночных позиций предприятия и повышения доходности бизнеса;
- обоснование мероприятий по устранению выявленных недостатков и освоению резервов повышения эффективности функционирования предприятия с целью повышения его конкурентных преимуществ.

3. Цели и пользователи экономического анализа

Цель экономического анализа - подготовка информации для принятия оптимальных управленческих решений и обоснования

текущих и перспективных планов, направленных на достижение краткосрочных и стратегических целей предприятия.

Пользователей информации экономического анализа, в зависимости от их интересов к информации, можно условно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Внутренние пользователи – это управленческий персонал организации, бухгалтеры и экономисты предприятия. Они, как правило, участвуют в процессе анализа, имеют возможность осуществлять контроль за проведением анализа, могут получать в соответствии со своими функциями управления, любую информацию, касающуюся текущей деятельности и перспектив развития предприятия. Для внутренних пользователей результаты анализа являются необходимой основой для принятия управленческих решений. Например, менеджеры предприятия используют результаты анализа для формирования маркетинговой, ценовой политики, определения достаточности денежных средств для финансирования деятельности, определения потребности в дополнительных источниках финансирования. Соответственно персонал предприятия использует информацию для определения возможности у предприятия своевременно выплачивать и повышать заработную плату, решать социальные проблемы.

Внешние пользователи – это государственные контролирующие органы, кредиторы, внешние аудиторы. Они пользуются информацией из официальных источников внутренних пользователей (финансовая и статистическая отчетность). Они используют результаты анализа для решения различных задач. Например, налоговое управление проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью проверки выполнения требований законодательства в областях, относящихся к их компетенции. Они проверяют обоснованность формирования затрат, финансовых результатов, определяют полноту уплаты налогов. Оценивают возможности предприятия своевременно выполнять свои обязательства перед государством, поставщиками. Банки и кредитные организации используют информацию для определения уровня кредитоспособности предприятия, достаточности денежных средств для финансирования текущей деятельности, определения рыночной стоимости предприятия, которая может служить залогом при предоставлении кредита. Контрагенты, к которым относятся поставщики, подрядчики и партнеры по совместной деятельности, используют информацию для определения реального положения предприятия на рынке, его платежеспособности, не грозит ли ему банкротство, перспективы дальнейшего сотрудничества с предприятием..

4. Экономический анализ и смежные науки

Экономический анализ тесно связан с рядом дисциплин. Прежде всего он связан с экономической теорией, которая изучая законы, механизм их действия, создает теоретическую основу для развития всех экономических дисциплин. При проведении аналитических исследований необходимо учитывать действие этих законов.

Взаимосвязь с отраслевыми экономиками выражается в том, что не зная экономики отрасли и организации производства невозможно провести глубокий анализ деятельности предприятия. Результаты экономического анализа используются для совершенствования организации производства, внедрения научной организации труда, передового опыта. Анализ содействует подъему экономики конкретных предприятий и отрасли в целом.

Связь с планированием и управлением выражается в том, что без широкого использования результатов анализа невозможно научно обоснованное планирование, прогнозирование и управление предприятием и национальной экономикой в целом. Анализ создает информационную основу для разработки бизнес-планов, планов-прогнозов и выбора наиболее оптимальных управленческих решений.

Связь с бухгалтерским учетом выражается в том, что не зная методики бухгалтерского учета и содержания отчетности, очень трудно подобрать для анализа необходимые материалы и проверить их доброкачественность. Чтобы обеспечить анализ качественной информацией, сделать ее более оперативной и правдивой, вся система бухгалтерского учета постоянно совершенствуется: периодически пересматриваются формы и содержание учетных регистров, первичных документов, порядок документооборота, содержание внутренней и внешней отчетности.

Связь с аудитом выражается в том, что в процессе аудита широко используются аналитические процедуры для доказательства достоверности учета и отчетности и диагностики финансового состояния предприятия. Анализ является органической частью внутреннего и внешнего аудита и одним из видов аудиторских услуг.

Связь с математикой и новыми компьютерными технологиями выражается в том, что в анализе широко используются математические методы и новые компьютерные технологии, благодаря им анализ стал более глубоким и комплексным, может проводиться более оперативно, охватывать большее количество объектов, изучать значительно больший объем информации.

Таким образом, для квалифицированного проведения анализа деятельности предприятия требуется глубокое знание макро- и микроэкономики, менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета, статистики, технологии, организации производства, информатики и многих других наук.

Лекция «Способы, приемы и методы экономического анализа»

{Вопросы лекции} Понятие метода экономического анализа. Характерные особенности метода экономического анализа. Способы и приемы экономического анализа: традиционные (способы абсолютных и относительных разниц, способ средних величин, способ сравнения, способ группировки, индексный метод, метод цепных подстановок, балансовый метод) и математические (методы математической статистики, эконометрические методы, метод корреляционно-регрессионного анализа).

1. Понятие метода экономического анализа

Экономический анализ базируется на всеобщем диалектическом методе познания, который исходит из того, что все явления и процессы необходимо рассматривать в постоянном движении, изменении и развитии. Ничто не стоит на месте, все течет, все изменяется. Каждую минуту происходят изменения в экономике предприятия, которые познаются в процессе сравнения. Необходимость постоянных сравнений – одна из характерных черт метода экономического анализа. Сравнения широко применяются в экономическом анализе: фактические результаты деятельности сравниваются с результатами прошлых лет, достижениями других предприятий, целевыми и прогнозными параметрами, нормативными данными. Каждый процесс, каждое явление, в соответствии с принципами диалектического метода необходимо рассматривать как единство и борьбу противоположностей, который предполагает необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса. Например, научно-технический прогресс оказывает положительное влияние на повышение производительности труда и уровня рентабельности, но отрицательно воздействует на окружающую среду, загрязняя ее; происходит развитие гиподинамии.

В соответствии с принципом диалектического метода изучение хозяйственной деятельности предприятия должно проводиться с учетом всех взаимосвязей. Ни одно явление невозможно правильно понять, если его рассматривать изолированно. Например, внедрение новой техники увеличивает издержки производства, при этом растет производительность труда, что способствует экономии фонда оплаты труда и снижению себестоимости продукции. Следовательно, темпы роста производительности труда превысят темпы роста издержек на содержание и эксплуатацию новой техники, при этом себестоимость продукции будет снижаться, и наоборот.

Экономический анализ призван устанавливать причинно-следственные связи и дает им количественную характеристику, то есть

обеспечивает измерение влияния факторов на результаты деятельности, что повышает уровень аналитических исследований.

Причинные связи можно изучить и измерить методом индукции и дедукции. С помощью индукции исследование ведется от частного к общему, от частных фактов к обобщениям, от причин к результатам; применяется для комплексной оценки чувствительности всех показателей к изменению отдельных факторов. С помощью дедукции исследование осуществляется от общего к частному, от результатов к причинам; исследует весь комплекс факторов, формирующих исследуемый результативный показатель.

Каждое экономическое явление, каждый процесс надо рассматривать как систему или совокупность многих взаимосвязанных элементов, каждый из которых вносит свой вклад в ее развитие. Любое воздействие на один из элементов системы отражается и на других ее элементах. Поэтому необходим системный подход к изучению объектов анализа.

Системный подход позволяет более глубоко изучить объект анализа, получить более полное и целостное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между отдельными частями этого объекта.

В анализе используется ситуационный подход, согласно которому основу управления составляет ситуация, которой надо управлять с целью предупреждения кризисных явлений. Чтобы принять правильное решение, необходимо оценить сложившуюся ситуацию и спрогнозировать ее развитие в перспективе. В современных условиях ситуационный подход является одним из перспективных направлений развития методики экономического анализа.

2. Характерные особенности метода экономического анализа

Методика – совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения аналитического исследования.

Общая методика используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях экономики. Частные методики конкретизируют общую методику применительно к определенным отраслям экономики, типам производства, объектам исследования.

Методика экономического анализа – указания по проведению аналитического исследования:

- указания по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- описание способов исследования изучаемых объектов;
- указания по организации анализа, его методическому, техническому и информационному обеспечению;
- рекомендации по оформлению результатов анализа.

Технология анализа – это последовательность выполнения аналитической работы.

Способы исследования – методический инструментарий анализа.

Этапы комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия:

- уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы;
- разрабатывается система показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;
- осуществляется сбор информации для анализа, проверяется точность, достоверность, сопоставимость;
- проводится сравнение фактических результатов с показателями плана, нормами, стандартами, данными прошлых лет; достижениями ведущих предприятий; среднеотраслевыми данными, устанавливаются тенденции и темпы развития предприятия, его рейтинг, положение на финансовом и товарном рынках, выявляются проблемы, которые требуют разработки мероприятий по их устранению;
- определяются факторы и их влияние на результаты деятельности предприятия в прошлом и в перспективе, выявляются неиспользованные резервы и производится оценка достигнутых результатов;
- рассматриваются возможные сценарии развития предприятия в сложившейся ситуации, оцениваются имеющиеся резервы повышения эффективности работы предприятия на основе изучения инноваций;
- подготавливаются рекомендации по принятию стратегических и тактических управленческих решений, направленных на достижение поставленных целей.

3. Способы и приемы экономического анализа

Важнейшим элементом методики экономического анализа являются технические приемы и способы (инструментарий анализа), которые используются на различных этапах аналитического исследования. Среди них традиционные способы, применяемые для обработки и изучения информации (сравнение, графический, балансовый, средних и относительных величин, аналитических группировок, финансовых вычислений, эвристические методы решения экономических задач). Для изучения влияния факторов на результаты деятельности и подсчета резервов применяются способы детерминированного и стохастического факторного анализа, методы оптимизационного решения экономических задач.

В экономическом анализе используются экономико-математические методы, указанные в таблице.

Таблица 1 – Экономико-математические методы, используемые в экономическом анализе

Раздел математики	Методы	Назначение
Элементарная математика	Пропорции, балансовые уравнения	Для решения традиционных экономических задач: обоснование потребностей в ресурсах, учет затрат на производство, обоснование планов, проектов, балансовые расчеты
Математический анализ	Дифференциальное и интегральное, вариационное исчисление	Для решения задач оптимизации
Математическая статистика	Индексы, корреляционный анализ, ряды динамики	Для решения экономических задач, в которых исследуемые факторы носят вероятностный характер
Эконометрия	Производственные функции, межотраслевой баланс, факторный анализ	Для решения экономических задач, условие которых можно схематически представить в виде шахматной схемы, отразить взаимосвязи между изучаемыми явлениями
Математическое программирование	Линейное, нелинейное, динамическое программирование	Для решения задач оптимизации производственно-хозяйственной деятельности при ограничении на производственные ресурсы
Исследование операций	Управление запасами, теория расписаний, сетевое планирование, методы теории массового обслуживания, системный анализ	Для решения задач, характеризующих определенные действия в экономической системе, и выбора оптимального варианта решения из совокупности альтернативных вариантов
Эвристические методы	Неформальные методы, знания, опыт, интуиция	Для решения задач, характеризующихся неформальной постановкой задачи

Применение тех или иных способов экономического анализа зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования. Совершенствование инструментария экономического анализа имеет

очень большое значение и является основой успеха и эффективности аналитической работы. Использование математических методов исследования позволяют исследовать более обширный комплекс факторов, определяющих результаты деятельности предприятия, повышают точность вычислений. Благодаря им можно решать многомерные и оптимизационные задачи, создающие основу для принятия научно обоснованных управленческих решений.

Лекция «Факторный анализ»

{Вопросы лекции} Необходимость и значение систематизации факторов. Основные способы систематизации факторов в детерминированном и стохастическом анализе. Сущность и значение моделирования. Основные типы факторных детерминированных моделей. Способы преобразования факторных моделей. Правила моделирования.

1. Необходимость и значение систематизации факторов

Факторный анализ – это процесс комплексного, системного исследования влияния факторов на уровень результативных показателей. Различают следующие типы факторного анализа: детерминированный и стохастический; прямой и обратный; одноуровневый и многоуровневый; статический и динамический; ретроспективный и перспективный (прогнозный).

Основные этапы факторного анализа:

- отбор факторов для анализа исследуемых результативных показателей;
- классификация и систематизация факторов с целью обеспечения системного подхода к изучению;
- моделирование взаимосвязей между факторными и результативными показателями;
- расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;
- практическое использование факторной модели для управления экономическими процессами.

При изучении причинно-следственных связей показатели делятся на результативные и факторные. Если тот или другой показатель рассматривается как результат воздействия одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования, то при изучении взаимосвязи он называется результативным. Показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве причин изменения его величины, называются факторными.

Классификация факторов позволяет глубже разобраться в причинах изменения исследуемых явлений, точнее оценить место и

роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей.

Факторы классифицируются по признакам, указанным в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация факторов в экономическом анализе

Признак	Факторы
По природе происхождения	Природно-климатические, социально-экономические, производственно-экономические
По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности	Основные, второстепенные
По степени зависимости от субъекта хозяйствования	Объективные, субъективные
По отношению к объекту исследования	Внутренние, внешние
По степени распространенности	Общие, специфические
По продолжительности воздействия	Постоянные, временные
По характеру действия	Экстенсивные, интенсивные
По свойствам отражаемых явлений	Количественные, качественные
По степени агрегирования	Простые, сложные
По иерархии	Первого порядка, второго порядка, третьего порядка
По степени управляемости	Управляемые (регуляторы), неуправляемые (условия)
По предсказуемости поведения	Предсказуемые, непредсказуемые
По возможности измерения	Измеримые, неизмеримые

Системный подход вызывает необходимость взаимосвязанного изучения факторов с учетом их связей, взаимодействия и иерархии, что достигается с помощью их систематизации (структурирования). Структурирование – это разделение исследуемого показателя на множество составных элементов (факторов) и выявление между ними взаимосвязи и соподчиненности. Структурирование факторов осуществляется с помощью построения структурно-логической модели, которая устанавливает связь между самими факторами и факторами и результативным показателем.

2. Основные способы систематизации факторов в детерминированном и стохастическом анализе

Различают детерминированные и стохастические структурно-логические факторные модели. Создать детерминированную факторную систему – это значит представить изучаемое явление в виде

алгебраической суммы, частного или произведения нескольких факторов, определяющих его величину и находящихся с ним в функциональной зависимости. Развитие детерминированной факторной системы достигается за счет деализации комплексных факторов. Элементные факторы не раскладываются на сомножители. С развитием системы комплексные факторы постепенно детализируются, приближаясь по своему аналитическому содержанию к элементным (простым).

Совершенствование методики факторного анализа должно быть направлено на взаимосвязанное изучение конкретных факторов, которые находятся в стохастической связи с результативными показателями. Структурирование факторов играет большую роль и в стохастическом анализе, которое позволяет установить наличие или отсутствие причинно-следственных связей между исследуемыми показателями, изучить направление связи, форму зависимости, что очень важно при определении степени их влияния на изучаемое явление и при обобщении результатов анализа.

Систематизация факторов имеет большое значение на этапе моделирования исследуемых показателей.

3. Сущность и значение моделирования

Моделирование является одним из важнейших методов научного познания, с помощью которого создается модель объекта исследования. Модель – это условный образ исследуемого объекта. Мысли и суждения с помощью моделирования приводятся в систему. В факторном анализе различают детерминированные (функциональные) и стохастические (корреляционные) модели. С помощью детерминированных факторных моделей исследуется функциональная связь между результативным показателем (функцией) и факторами (аргументами).

4. Основные типы факторных детерминированных моделей

Типы факторных моделей, часто встречающихся в детерминированном анализе:

- аддитивные модели (используются в случаях, когда результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных показателей);
- мультипликативные модели (используются в случаях, когда результативный показатель представляет собой произведение нескольких факторных показателей);
- кратные модели (используются в случаях, когда результативный показатель представляет собой частное от деления одного факторного показателя на другой);
- смешанные модели (сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей).

5. Способы преобразования факторных моделей

Моделирование мультипликативных факторных систем в экономическом анализе осуществляется путем последовательного расчленения факторов исходной системы на факторы-сомножители. Модели отражают процесс детализации исходной факторной системы мультипликативного вида и расширения ее за счет расчленения на сомножители комплексных факторов. Степень детализации и расширения модели зависит от цели исследования, а также от возможности детализации и формализации показателей в пределах установленных правил.

Аналогично, путем расчленения одного из факторных показателей на составные элементы производится моделирование аддитивных факторных систем.

К кратным моделям применяют такие способы их преобразования, как: удлинение, разложение, расширение и сокращение. Метод удлинения предусматривает удлинение числителя исходной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму однородных показателей. Способ разложения предусматривает удлинение знаменателя исходной факторной модели путем замены одного или нескольких факторов на сумму или произведение однородных показателей. Метод расширения предусматривает расширение исходной факторной модели путем умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей. Метод сокращения представляет собой создание новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя дроби на один и тот же показатель.

Таким образом, результативные показатели могут быть разложены на составные элементы различными способами и представлены в виде разнообразных типов детерминированных моделей. Выбор способа моделирования зависит от объекта исследования, поставленной цели и опыта аналитика.

6. Правила моделирования

Требования, предъявляемые к созданию детерминированных факторных моделей:

- факторы должны реально существовать и не быть абстрактными;
- факторы должны находиться в причинно-следственной связи с изучаемым показателем;
- все показатели факторной модели должны быть количественно измеримыми;
- факторная модель должна обеспечивать возможность измерения влияния отдельных факторов.

От того, насколько реально созданные модели отражают связь между исследуемыми показателями, зависит качество аналитических

исследований, поэтому моделирование факторных систем является весьма ответственным процессом в экономическом анализе.

Лекция «Метод финансовых коэффициентов»

{Вопросы лекции} Финансовые коэффициенты. Коэффициенты прибыльности и рентабельности. Показатели эффективности использования фондов. Показатели рыночной активности.

1. Финансовые коэффициенты

Показатели отчетности, как правило, являются количественными. Они характеризуют объем, размер используемых производственных ресурсов (например, себестоимость реализованной продукции, средняя списочная численность рабочих, фонд оплаты труда, объем произведенной и реализованной продукции). В условиях рыночной экономики для оценки качества использования производственных ресурсов используют относительные показатели. Они формируются из количественных показателей по определенным правилам и зависимостям между ними. Например, для оценки производительности труда рассматривается соотношение между выручкой от продаж и численностью рабочих. При этом значение коэффициента показывает, сколько рублей выручки от реализации приходится на одного рабочего.

Для оценки эффективности использования фонда оплаты труда используется показатель – зарплатоотдача, который представляет собой соотношение между выручкой от продаж продукции и фондом оплаты труда. При этом значение коэффициента показывает сколько выручки приходится на один тенге оплаты труда. Чем больше значения указанных коэффициентов, тем эффективнее используются трудовые ресурсы организации.

Метод финансовых коэффициентов – расчет отношений данных финансовой отчетности, определение взаимосвязей показателей. При проведении анализа следует учитывать такие факторы, как:

- эффективность применяемых методов планирования;
- достоверность финансовой отчетности;
- использование различных методов учета согласно учетной политики предприятия;
- уровень диверсификации других предприятий;
- статичность применяемых коэффициентов.

2. Коэффициенты прибыльности и рентабельности

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений

деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразования.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем деления прибыли на сумму затрат по реализованной продукции. Значение этого коэффициента показывает, сколько имеет прибыли предприятие с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный коэффициент может быть рассчитан в целом по предприятию, его отдельным сегментам и видам продукции.

Аналогично определяется окупаемость инвестиций путем деления суммы прибыли на сумму инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции (работ, услуг) на сумму выручки от реализации продукции (работ, услуг). Данный коэффициент характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности, определяет сколько прибыли имеет предприятие с одной тенге продаж. Этот показатель широко применяется в условиях рыночной экономики и может быть рассчитан в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых.

Уровень рентабельности производственной деятельности, исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднерезультационных цен и себестоимости единицы продукции.

Резервы увеличения прибыльности предприятия:

- увеличение объема реализации продукции;
- повышение цен;
- снижение себестоимости продукции (работ, услуг);
- повышение качества продукции;
- поиск более выгодных рынков сбыта;
- реализация в более оптимальные сроки.

3. Показатели эффективности использования фондов

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных производственных фондов используются следующие показатели:

- фондорентабельность (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств);
- фондоотдача основных производственных фондов (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов);
- фондоотдача активной части основных производственных фондов (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости активной части основных средств);
- фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к стоимости произведенной продукции за отчетный период).

Для повышения фондорентабельности необходимо:

- увеличение фондоотдачи основных производственных фондов;
- увеличение рентабельности продукции.

Для повышения фондоотдачи основных производственных фондов необходимо:

- увеличение доли активной части основных производственных фондов;
- увеличение доли действующего оборудования в активной части основных производственных фондов;
- увеличение фондоотдачи действующего оборудования.

На фондоотдачу действующего оборудования оказывают влияние: изменение структуры машин и оборудования; изменение времени работы машин и оборудования; изменение выработки оборудования.

На изменение времени работы машин и оборудования влияют: целодневные простои, коэффициент сменности, внутрисменные простои.

На изменение выработки оборудования влияют: освоение нового оборудования, модернизация оборудования, степень износа оборудования, технология производства, квалификация работников и мотивация их труда.

4. Показатели рыночной активности

Инвестиционная привлекательность подразумевает наличие экономического эффекта от вложений свободных денежных средств в ценные бумаги данного акционерного общества при минимальном уровне риска. Она оценивается с помощью показателей рыночной активности. Основные показатели рыночной активности приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели рыночной активности

Наименование показателя	Интерпретация показателя
Коэффициент отдачи акционерного капитала	Характеризует уровень прибыли, приходящейся на акционерный капитал. Показатель индивидуален для каждого акционерного общества, исследуется в динамике за ряд лет.
Балансовая стоимость одной обыкновенной акции	Отражает величину акционерного капитала, приходящегося на одну обыкновенную акцию.
Коэффициент дивидендных выплат	Характеризует долю выплаченных дивидендов по обыкновенным акциям в объеме чистой прибыли. Анализируется в динамике за ряд лет.
Коэффициент обеспеченности акционерного капитала чистыми активами общества	Характеризует долю акционерного капитала в чистых активах общества на определенную дату. Чем выше значение коэффициента, тем больше обеспеченность общества чистыми активами.
Коэффициент покрытия дивидендов по привилегированным акциям	Позволяет оценить, в какой мере чистая прибыль обеспечивает выплату дивидендов по привилегированным акциям.
Дивидендная норма доходности	Характеризует дивидендную норму доходности одной обыкновенной акции.
Текущая норма доходности	Характеризует текущую норму доходности одной обыкновенной акции.
Коэффициент чистой прибыли на одну обыкновенную акцию	Отражает сумму чистой прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию.
Коэффициент дивидендных выплат на одну обыкновенную акцию	Показывает сумму дивидендов к выплате, приходящуюся на одну обыкновенную акцию.

На основе исследования указанных в таблице показателей, характеризующих рыночную активность акционерного общества,

делается вывод об его инвестиционной привлекательности. Надежным и перспективным объектом инвестирования считается акционерное общество с устойчивым финансовым положением, растущим объемом продаж и прибыли, с высокой нормой чистой прибыли на капитал, с низким коэффициентом финансового рынка.

Лекция «Основы управленческого анализа»

{Вопросы лекции} Цели и задачи управленческого анализа. Роль и значение управленческого анализа. Взаимосвязь финансового и управленческого анализа. Источники информации управленческого анализа.

1 Цели и задачи управленческого анализа

Управленческий анализ является важнейшей составляющей управленческого учета. Деление бухгалтерского учета на финансовый (формирующий информацию для внешних пользователей) и управленческий (данные которого главным образом предназначены для менеджеров организации) дает основание применять аналогичный подход к классификации экономического анализа. Управленческий анализ, как внутренний экономический анализ, нацелен на оценку как прошлых, так и будущих результатов хозяйствования структурных подразделений организации. Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа – ретроспективный, оперативный и перспективный, каждому из которых свойственно решение собственных задач. Внутренний перспективный анализ подразделяется на краткосрочный и стратегический.

Задачей внутреннего ретроспективного анализа является определение эффективности производственно-хозяйственной деятельности путем сопоставления затрат и результатов по различным объектам учета и в различных временных интервалах.

Задачи оперативного анализа:

- оперативная оценка краткосрочных изменений в состоянии объекта с тем, чтобы показать, насколько фактическое положение дел отличается от желаемого;
- выявление возможностей доведения фактического состояния объекта до желаемого.

Задача внутреннего перспективного анализа – подготовка информации, полезной для принятия решений, направленных в будущее.

Управленческий анализ представляет собой не только вид экономического анализа, но и один из элементов управленческого учета.

Объектом управленческого анализа выступают прошлые и будущие результаты функционирования сегментов предпринимательской деятельности.

Управленческий анализ можно рассматривать как промежуточный этап управления организацией. С помощью управленческого анализа можно оценивать степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, строить краткосрочные прогнозы поведения затрат при различных объемах производства.

Прогнозный экономический анализ строится на зависимости поведения затрат от изменения деловой активности организации. Управленческий анализ призван аккумулировать не только количественную, но и качественную информацию. При возникновении потребности во внеучетной информации (данных о цене на продукцию конкурирующих организаций, ожидаемом спросе на продукцию по альтернативным ценам) используются результаты маркетинговых исследований, социологических опросов.

2. Роль и значение управленческого анализа

Управленческий анализ как раздел экономического анализа и составная часть управленческого учета, имеет основную цель - изучение прошлой, текущей и будущей деятельности сегментов бизнеса, основанную на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе сегментами той или иной хозяйственной тактики. Управленческий анализ как самостоятельный элемент управленческого учета оптимизирует соотношение «расходы-доходы» на этапе предварительного управления деятельностью сегментов бизнеса. Процесс управления предпринимательской деятельностью предполагает выработку не только краткосрочных, но и долгосрочных стратегических решений. Разновидностью стратегического (перспективного) анализа является инвестиционный анализ. Инвестиции служат неотъемлемым условием поступательного экономического развития как отдельных предприятий, так и общества в целом. В современных экономических условиях принятие решений в области инвестиций и финансов, не может происходить в отсутствие предварительно проведенного управленческого анализа. Этому способствует быстро изменяющаяся рыночная конъюнктура, ожесточенная конкуренция, сопровождающаяся активной борьбой за покупателя.

Результаты стратегического анализа оказывают серьезное воздействие на будущее положение организации, а потому нуждаются в глубоком предварительном исследовании перспектив деятельности организации в соответствующей экономической среде.

3. Взаимосвязь финансового и управленческого анализа

Финансовый анализ – составная часть общего экономического анализа. Он состоит из тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа. Классификация

анализа на финансовый и управленческий вызвана существующим на практике разделением на финансовый и управленческий учет.

Финансовый анализ состоит из внешнего финансового анализа по данным публичной финансовой отчетности и внутреннего финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Управленческий анализ состоит из внутреннего финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности и внутрихозяйственного производственного анализа по данным управленческого учета.

Финансовый анализ, который базируется на данных публичной финансовой отчетности, приобретает черты внешнего анализа, так как ее изучение проводят сторонние партнеры предприятия, заинтересованные в его информации. При ознакомлении с публичной отчетностью используется ограниченный объем информации о деятельности субъекта хозяйствования, что не позволяет достоверно оценить все стороны его деятельности.

Характерные особенности внешнего финансового анализа:

- многообразие субъектов анализа – пользователей информации о деятельности предприятия;
- различие целей и интересов субъектов анализа;
- использование типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на публичную внешнюю отчетность предприятия;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о работе предприятия.

Партнеры предприятия осуществляют внешний финансовый анализ по следующим направлениям:

- анализ финансовой устойчивости, ликвидности баланса и платежеспособности;
- анализ эффективности использования активов, собственного и заемного капитала;
- изучение абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей доходности;
- общая оценка финансового состояния предприятия.

При проведении внутреннего финансового анализа в качестве источника информации кроме публичной финансовой отчетности используются данные синтетического бухгалтерского учета (журналы-ордера, главная книга), нормативная и плановая информация, которая имеется на предприятии. Основное содержание анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими принципиальное значение для руководства предприятия, такими как изучение состояния запасов, анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Специфическими чертами управленческого анализа являются:

- ориентация результатов анализа на интересы руководства предприятия;
- использование максимального объема информации для анализа;
- комплексность анализа, то есть изучение всех аспектов деятельности предприятия;
- взаимодействие системы планирования, учета и анализа в целях принятия решений;
- максимальная закрытость результатов анализа для сохранения коммерческой тайны.

Основным вопросом для понимания содержания и эффективности финансового анализа является концепция предпринимательской деятельности как системы решений об использовании ресурсов для получения прибыли. Прибыль как форма дохода предприятия выступает как конечный финансовый результат, создающий необходимые условия для сохранения его экономической жизнеспособности и дальнейшего развития. Независимо от сферы осуществления бизнеса его конечная цель остается неизменной. Все многообразие управленческих решений для достижения ключевой цели любого бизнеса можно выразить тремя аспектами:

- решения по вложению капитала;
- мероприятия, осуществляемые с помощью этого капитала;
- оценка экономической эффективности реализуемых мероприятий (финансовых операций, инвестиционных проектов).

Своевременное и качественное обоснование финансовых и инвестиционных решений характеризует содержание комплексного анализа в любой сфере предпринимательской деятельности.

4. Источники информации управленческого анализа

Результативность управленческого анализа в значительной степени зависит от его информационного обеспечения. Все источники данных для анализа делятся на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания.

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

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые содержатся в первичных и сводных учетных регистрах и отчетности, обеспечивает

принятие необходимых корректирующих мер, направленных на достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учета и отчетности предприятия используются для углубленного изучения тенденций основных показателей и факторов, формирующих их уровень. Изучение данных макроэкономической статистики в целом по отрасли необходимо для оценки внешних условий функционирования предприятия и степени хозяйственных и финансовых рисков.

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

Учетным документом является экономический паспорт предприятия, где накапливаются данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько лет. Значительная детализация показателей, которые содержатся в паспорте, позволяет провести многочисленные исследования динамики, выявить тенденции и закономерности развития экономики предприятия.

С расширением компьютерной техники появились новые машинные источники информации, к ним относятся данные, которые содержатся в оперативной памяти компьютеров, на гибких дисках и выдаются в виде разнообразных компьютерограмм.

Внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды функционирования предприятия (материалы специальных обследований состояния производства на рабочих местах, информация об основных контрагентах предприятия). Например, данные о поставщиках необходимы для прогнозирования их надежности и ценовой политики. Сведения о покупателях требуются для характеристики их текущей и долгосрочной платежеспособности. Кроме того используются данные о состоянии рынка материальных ресурсов (объемы рынков, уровень и динамика цен на отдельные виды ресурсов). Сведения о состоянии рынка капитала (ставки рефинансирования, официальные курсы иностранных валют, ставки коммерческих банков по кредитам и депозитам), данные о состоянии фондового рынка (цены спроса и предложения по основным видам ценных бумаг, объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов, сводный индекс динамики цен на фондовом рынке) также используются в управленческом анализе для проведения аналитических исследований.

Лекция «Анализ маркетинговой деятельности компании»

{Вопросы лекции} Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности. Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов. Оценка риска невостребованной продукции. Анализ ценовой политики. Анализ конкурентоспособности продукции.

1. Значение и задачи анализа маркетинговой деятельности

В условиях рынка производство должно быть ориентировано на потребителей и конкурентов, предприятия должны гибко ориентироваться, то есть приспосабливаться к изменяющейся рыночной конъюнктуре. До планирования объема производства, формирования производственной мощности предприятие должно знать: какую продукцию, в каком объеме, где, когда, по каким ценам будет продавать. Для этого нужно изучить спрос на продукцию, рынки сбыта, емкость рынков, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, возможность организовать производство по конкурентной цене, доступность необходимых материальных ресурсов, наличие кадров необходимой квалификации. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура, и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия.

Основные задачи маркетингового анализа:

- изучение спроса на продукцию, рынков сбыта, обоснование планов производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента;
- анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию;
- оценка степени риска невостребованной продукции;
- оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня;
- разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции;
- оценка эффективности производства и сбыта продукции.

С помощью маркетинговых исследований ведется постоянный поиск новых рынков, новых потребителей, новых областей применения традиционной продукции, способных обеспечить предприятию наибольший уровень дохода.

2. Анализ спроса на продукцию и формирование портфеля заказов

Основная цель маркетингового анализа – изучение спроса на продукцию и формирование портфеля заказов. От портфеля заказов зависят производственная мощность предприятия и степень ее использования. Если спрос на продукцию падает, то соответственно уменьшается портфель заказов, то есть идет спад производства, растет себестоимость продукции, убытки и предприятие может стать банкротом.

Спрос - это экономическая категория, которая характеризует объем товаров, которые потребитель желает и в состоянии приобрести по определенной цене на протяжении определенного периода времени на определенном рынке.

На уровень спроса влияют следующие факторы:

- цены на предлагаемый товар;
- качество товара;
- доходы покупателей;
- потребительские предпочтения;
- насыщенность рынка;
- процентные ставки по вкладам.

Степень чувствительности спроса к изменению цены измеряется при помощи коэффициента ценовой эластичности, который рассчитывается путем деления процентного изменения количества спроса определенного вида товара на процентное изменение цен на товар.

Степень чувствительности спроса на товар при изменении дохода потребителей характеризует коэффициент эластичности спроса по доходу, который рассчитывается путем деления процентного изменения количества спроса определенного вида товара на процентное изменение доходов покупателей.

Спрос считается эластичным, если величина указанных коэффициентов больше 1, и спрос неэластичный, если значение коэффициентов меньше 1. Если коэффициент эластичности равен 0, то спрос считается абсолютно неэластичным, при этом никакое изменение цены не влечет за собой изменение спроса на продукцию.

Если коэффициент эластичности равен единице, то это значит, что темп роста спроса равен темпу снижения цены. Рост цены при снижении объема продаж эффективен до тех пор, пока величина дополнительного дохода на единицу продукции превышает величину дополнительных издержек на единицу продукции. Используя метод корреляционного анализа можно прогнозировать степень зависимости спроса от исследуемых факторов.

3. Оценка риска невостребованной продукции

Риск невостребованной продукции возникает вследствие отказа потребителей покупать ее. Он определяется величиной возможного материального и морального ущерба предприятия. Каждое предприятие должно знать величину потерь, если какая-то часть продукции окажется нереализованной.

Чтобы избежать последствий риска невостребованной продукции, необходимо изучить факторы его возникновения с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь.

Внутренние причины:

- неправильно составленный прогноз спроса на продукцию служащими предприятия;
- неправильная ценовая политика на рынках сбыта;
- снижение конкурентоспособности продукции в результате низкого качества сырья, оборудования, отсталой технологии, низкой квалификации персонала;
- неэффективная организация процесса сбыта и рекламы продукции.

Внешние причины:

- неплатежеспособность покупателей;
- повышение процентных ставок по вкладам;
- демографические;
- социально-экономические;
- политические.

Риск невостребованной продукции может быть преодолимым и непреодолимым.

Если дополнительные затраты на дизайн, конструктивные изменения, упаковку, рекламу превышают сумму их покрытия выручкой, то экономически они нецелесообразны.

Риск может быть обнаружен на предпроизводственной, производственной и послепроизводственной стадиях.

Большой эффект достигается, если риск обнаружен на предпроизводственной стадии. Тогда экономический ущерб будет включать в себя только расходы на исследование рынка, разработку изделия. При обнаружении его на производственной и послепроизводственной стадиях, это может серьезно пошатнуть финансовое состояние предприятия. В сумму ущерба, кроме вышеперечисленных издержек, входят издержки на подготовку, освоение, производство и частично сбыт продукции. В зависимости от времени обнаружения риска управленческие решения могут быть разными.

В первом периоде можно не приступать к производству данного вида продукции, заменив его другим. Во втором периоде можно внести существенные изменения в дизайн, конструкцию, цену изделия и за счет этого продвинуть его на рынок. В третьем периоде нужно подумать о том, как можно избежать банкротства, поскольку невостребованная продукция является прямым убытком для предприятия. Каждый товар должен производиться лишь тогда, когда есть на него спрос, подкрепленный заявками или договорами на его поставку.

4. Анализ ценовой политики

Одним из наиболее существенных направлений маркетингового анализа является ценовая политика предприятия на товарных рынках. Цены обеспечивают предприятию запланированный доход, конкурентоспособность продукции и спрос на нее. Ценовая политика

состоит в том, что предприятие устанавливает цены на таком уровне и так изменяет их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей.

Важные вопросы в изучении ценовой политики предприятия:

- установление того, насколько цены отражают уровень издержек;
- какова вероятная реакция покупателей на изменение цен;
- используется ли политика стимулирующих цен;
- привлекательны ли цены предприятия в сравнении с ценами конкурентов;
- чем отличается политика ценообразования на данном предприятии от ценовой политики конкурентов;
- как действует предприятие при изменении цен конкурентов;
- какова государственная политика в области ценообразования на аналогичные товары ?

5. Анализ конкурентоспособности продукции

Конкурентоспособность – это характеристика продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. В процессе анализа исследуются потребности покупателя и требования рынка. Чтобы товар удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам:

- техническим (по назначению);
- эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма);
- эстетическим (внешний вид товара);
- нормативным (соответствие определенным нормам);
- экономическим (уровень цен на товар, сервисное его обслуживание, размер средств, имеющихся у потребителя).

Важное направление повышения конкурентоспособности продукции – совершенствование процесса товародвижения, организации торговли, сервисного обслуживания покупателей, рекламы продукции, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.

Лекция «Анализ производства и реализации продукции»

{Вопросы лекции} Задачи и источники анализа производства и реализации продукции. Оценка динамики производства и реализации продукции. Анализ производства продукции по номенклатуре и ассортименту. Анализ влияния различных факторов на объем продукции. Анализ влияния структурных сдвигов на объем продукции. Анализ ритмичности работы. Оценка и анализ конкурентоспособности продукции.

1. Задачи и источники анализа производства и реализации продукции

Основные задачи анализа производства и реализации продукции:

- оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- выявление внутривозможных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Источники анализа: Бизнес-план предприятия, данные финансовой и статистической отчетности, оперативного учета, синтетического и аналитического учета готовой продукции и ее реализации.

Объем производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса приоритет отдается объему производства продукции, который определяет объем продаж. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать.

2. Оценка динамики производства и реализации продукции

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение. Основные задачи анализа: оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции; определение влияния факторов на изменение величины этих показателей; выявление внутривозможных резервов увеличения выпуска и реализации продукции; разработка мероприятий по освоению выявленных резервов. Объем производства и реализации продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема деятельности предприятия получают с помощью стоимостной оценки, для чего используют сопоставимые или текущие цены. Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции покупателям, или по оплате, то есть выручке; может выражаться в сопоставимых, плановых и действующих ценах. В условиях рыночной экономики этот показатель приобретает первостепенное значение. От того, как продается продукция, какой спрос на нее на рынке, зависит и объем ее производства.

Немаловажное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства и реализации продукции (штуки, метры, тонны). Их используют при анализе объемов производства и реализации продукции по отдельным видам и группам однородной продукции. Условно-натуральные показатели, как и стоимостные применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используется такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях количество условных ремонтов, в обувной промышленности условные пары обуви, исчисленные на основе коэффициентов их трудоемкости.

Нормативные трудозатраты также используются для обобщенной оценки объемов выпуска продукции – в тех случаях, когда в условиях многопродуктового производства не представляется возможным использовать натуральные или условно-натуральные измерители.

Анализ начинается с изучения динамики выпуска и реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Если темпы роста производства опережают темпы реализации продукции, то это свидетельствует о накоплении остатков нереализованной продукции на складах предприятия и не оплаченной покупателями.

Оценка выполнения плана по производству и реализации продукции производится по соответствующей методике. Если план по выпуску готовой продукции перевыполнен, а по реализации невыполнен, то это свидетельствует о росте остатков нереализованной продукции.

Оперативный анализ производства и отгрузки продукции осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему и ассортименту за день, нарастающим итогом с начала месяца, а также отклонение от плана.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Невыполнение плана по договорам для предприятия оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Недоставка продукции отрицательно влияет не только на итоги деятельности данного предприятия, но и на работу торговых организаций, предприятий-смежников, транспортных организаций. При анализе реализации продукции особое внимание следует обращать на выполнение обязательств по госзаказу, кооперированным поставкам и по экспорту продукции.

В процессе анализа производства и реализации продукции необходимо оценить также риск не востребовавшейся продукции, который может возникнуть вследствие падения спроса на нее; он определяется величиной возможного материального и морального ущерба предприятия, вызванного этой причиной. Каждое предприятие должно знать величину потерь, если

какая-то часть продукции окажется нереализованной. Чтобы избежать последствий не востребоваемости продукции, необходимо изучить факторы ее возникновения с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь.

3. Анализ производства продукции по номенклатуре и ассортименту

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции. При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды продукции, а с другой, - наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, технологических, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Система формирования ассортимента включает в себя: определение текущих и перспективных потребностей покупателей; оценку уровня конкурентоспособности выпускаемой или планируемой к выпуску продукции; изучение жизненного цикла изделий на рынках, принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов продукции и изъятие из производственной программы морально устаревших и экономически неэффективных изделий; оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте продукции.

Обобщающую характеристику изменений ассортимента продукции дает одноименный коэффициент, уровень которого определяется отношением объема производства продукции, заченного в выполнение плана по ассортименту, к плановому (базовому) выпуску продукции. При этом в выполнение плана по ассортименту засчитывается фактический выпуск продукции каждого вида, но не более запланированного. По величине этого коэффициента можно судить об изменениях в ассортиментной политике предприятия.

4. Анализ влияния различных факторов на объем продукции

Изучив динамику и выполнение плана по выпуску и реализации продукции, необходимо установить факторы изменения ее объема. Расчет влияния факторов на объем реализации продукции производится сравнением фактических уровней факторных показателей с плановыми данными и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них. Для изучения влияния этих факторов анализируется баланс товарной продукции.

Особое внимание уделяется изучению влияния факторов, определяющих объем производства и реализации продукции. Их можно объединить в три группы:

- обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования;
- обеспеченность предприятия основными производственными фондами и эффективность их использования;

- обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования.

Источники резервов увеличения объема производства и реализации продукции можно сгруппировать следующим образом:

- 1) резервы роста объема производства продукции;
- 2) резервы сокращения остатков нерезализованной продукции.

Резервы роста объема производства продукции:

- 1.1. За счет улучшения использования трудовых ресурсов;
- 1.2. За счет улучшения использования основных фондов;
- 1.3. За счет улучшения использования сырья и материалов.

Улучшение использования трудовых ресурсов:

- 1.1.1. Создание дополнительных рабочих мест;
- 1.1.2. Сокращение потерь рабочего времени;
- 1.1.3. Повышение уровня производительности труда.

Улучшение использования основных фондов:

- 1.2.1. Приобретение дополнительных машин и оборудования;
- 1.2.2. Более полное использование их фонда рабочего времени;
- 1.2.3. Повышение интенсивности использования машин и оборудования.

Улучшение использования сырья и материалов:

- 1.3.1. Дополнительное приобретение сырья и материалов;
- 1.3.2. Сокращение сверхнормативных отходов сырья и материалов;
- 1.3.3. Сокращение расхода сырья и материалов на единицу продукции.

При определении резервов увеличения реализации продукции необходимо, кроме того, учесть сверхплановые остатки готовой продукции на складах предприятия и отгруженной покупателям. При этом следует учитывать спрос на тот или иной вид продукции и реальную возможность ее реализации, а также риск невостребованной продукции. Чтобы выявить данные резервы, необходимо более детально проанализировать использование трудовых ресурсов, средств труда и предметов труда на предприятии.

5. Анализ влияния структурных сдвигов на объем продукции

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к изменению ее структуры, то есть удельный вес одних видов продукции возрастает, а других – уменьшается. Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличится удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот. То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высокорентабельной и, соответственно, при уменьшении доли низкорентабельной продукции. Расчет влияния структуры производства на уровень перечисленных показателей можно произвести способом цепных

подстановок, который позволяет абстрагироваться от всех факторов, кроме структуры продукции. Также можно определить влияние структуры реализованной продукции на сумму выручки и на другие показатели деятельности предприятия: трудоемкость, материалоемкость, общую сумму затрат, прибыль, рентабельность и другие экономические показатели, что позволит комплексно, всесторонне оценить эффективность ассортиментной и структурной политики предприятия.

6. Анализ ритмичности работы

Ритмичность – это равномерный выпуск и отгрузка продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом. Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличивается объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах и как следствие замедляется оборачиваемость капитала; не выполняются поставки по договорам, и предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; несвоеременно поступает выручка, из-за чего возникает дефицит денежного потока; перерасходуется фонд заработной платы в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простой, а в конце – за сверхурочные работы. Все это приводит к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового положения предприятия. Для оценки ритмичности работы используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели – это коэффициент ритмичности, коэффициент вариации. Косвенные показатели ритмичности – это наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине предприятия, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции и другие. Один из наиболее распространенных показателей – коэффициент ритмичности – определяется суммированием фактического удельного веса выпуска продукции за каждый период, но не более запланированного уровня. Коэффициент вариации определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания к плановому выпуску продукции. Причины аритмичности – трудности сбыта продукции, низкий уровень организации, технологии и материально-технического обеспечения производства, а также планирования и контроля. Также анализируется ритмичность отгрузки и реализации продукции. В заключение разрабатываются конкретные мероприятия по устранению причин неритмичной работы.

7. Оценка и анализ конкурентоспособности продукции

Под конкурентоспособностью понимают характеристику продукции, которая отличает ее от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка. Чтобы товар

удовлетворял потребности покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам: техническим (свойства товара, область его применения и назначения); эстетическим (внешний вид товара); эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма); нормативным (соответствие товара действующим нормам и стандартам); экономическим (уровень ценна товар, сервисное его обслуживание, размер средств, имеющихся у потребителя для удовлетворения данной потребности).

Для оценки конкурентоспособности продукции необходимо сопоставить параметры анализируемого изделия и товара-конкурента. Кроме рейтинговой оценки конкурентоспособности товаров для определения фактического положения изделия на определенном рынке можно определить долю рынка, контролируемую данной фирмой. Чем больше эта доля, тем выше фактическая конкурентоспособность товаров фирмы на данном рынке. С этой же целью рассчитывают и такой показатель, как отношение доли, занимаемой фирмой на рынке, к доле наиболее крупного конкурента. Если это отношение больше единицы, то доля фирмы считается высокой, если меньше – низкой. Важное направление повышения конкурентоспособности продукции – совершенствование организации торговли, сервисного обслуживания покупателей, рекламы продукции, которые являются мощными инструментами стимулирования спроса.

Лекция «Анализ использования производственных ресурсов»

{Вопросы лекции} Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами. Анализ использования фонда рабочего времени. Анализ производительности труда. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов. Анализ обеспеченности основными средствами производства. Анализ интенсивности и эффективности использования основных средств. Анализ обеспеченности материальными ресурсами. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

1. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами зависит объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования на предприятии, и как следствие, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и другие экономические показатели.

Основные задачи анализа:

- изучение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам;
- оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии;
- выявление резервов более полного и эффективного их использования.

Источниками информации для проведения анализа являются бизнес-план, план по труду, штатное расписание, статистическая отчетность «Отчет по труду», данные табельного учета и отдела кадров.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется путем сравнения фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание должно быть уделено анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий. Необходимо проанализировать качественный состав трудовых ресурсов по уровню квалификации. Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по этим признакам.

Изменения качественного состава происходят в результате движения рабочей силы, то этому вопросу следует уделить больше внимания.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют следующие показатели:

- коэффициент оборота по приему рабочих (отношение количества принятого на работу персонала к среднесписочной численности персонала);
- коэффициент оборота по выбытию (отношение количества уволившихся работников к среднесписочной численности персонала);
- коэффициент текучести кадров (отношение количества уволившихся работников по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности персонала);
- коэффициент постоянства состава персонала (отношение количества работников, проработавших весь год к среднесписочной численности персонала).

Необходимо изучить причины увольнения работников.

За счет усовершенствования технологии и организации производства, внедрения новой более производительной техники, комплексной автоматизации производственных процессов, интенсификации производства, роста производительности труда и более полного использования имеющейся рабочей силы можно снизить напряженность в потребности в рабочей силе.

2 Анализ использования фонда рабочего времени

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию. Фонд рабочего времени зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим в

среднем за год и средней продолжительности рабочего дня. В результате анализа можно выявить, имеют ли место на предприятии целодневные и внутрисменные сверхплановые потери рабочего времени.

Причины потерь рабочего времени на предприятии:

- дополнительные отпуска с разрешения администрации;
- временная потеря трудоспособности в связи с заболеванием работника;
- прогулы;
- простои из-за неисправности оборудования, машин, механизмов;
- отсутствие работы, сырья, материалов, энергии, топлива.

Каждый вид потерь анализируется подробно.

3. Анализ производительности труда

Производительность труда характеризует уровень интенсивности использования трудовых ресурсов. Обобщающие показатели производительности труда – это среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели – это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Наиболее обобщающий показатель производительности труда – среднегодовая выработка продукции одним работающим. Его величина зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

Среднегодовая выработка одного рабочего зависит от количества отработанных дней одним рабочим за год.. Среднедневная выработка одного рабочего зависит от средней продолжительности рабочего дня.

Среднечасовая выработка одного рабочего зависит от:

- техники, технологии и организации производства;
- уровня автоматизации и механизации производства;
- уровня квалификации рабочих;
- трудового стажа и возраста рабочих;
- мотивации труда.

4. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях рыночной экономики имеет показатель рентабельности персонала, который определяется отношением

прибыли к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала. На рентабельность персонала оказывают влияние среднегодовая выработка продукции одним работником и рентабельность производства продукции. Рентабельность производства продукции зависит от доли реализованной продукции в общем объеме ее выпуска и рентабельности продаж. В процессе анализа можно установить, насколько изменилась прибыль на одного работника за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда.

5. Анализ обеспеченности основными средствами производства

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование.

Задачи анализа:

- определение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными фондами и уровня их использования по обобщающим и частным показателям;
- выявление причин изменения их уровня;
- расчет влияния использования основных фондов на объем производства продукции и другие показатели;
- изучение степени использования производственной мощности предприятия и оборудования;
- установление резервов повышения эффективности использования основных средств.

Источники информации: бизнес-план предприятия, план технического развития, бухгалтерский баланс, отчет о наличии и движении основных средств, баланс производственной мощности, данные о переоценке основных средств, инвентарные карточки учета основных средств, проектно-сметная и техническая документация.

Анализ начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры.

Большое значение имеет анализ движения и технического состояния основных производственных фондов, который проводится по данным бухгалтерской отчетности. Для этого рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент обновления, характеризующий долю новых фондов в общей их стоимости на конец года (отношение стоимости поступивших основных средств к стоимости основных средств на конец периода);
- срок обновления основных фондов (отношение стоимости основных средств на начало периода к стоимости поступивших основных средств);
- коэффициент выбытия (отношение стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на начало периода);

- коэффициент прироста (отношение суммы прироста основных средств к стоимости их на начало периода);
- коэффициент износа (отношение суммы износа основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов на соответствующую дату);
- коэффициент годности (отношение остаточной стоимости основных фондов к первоначальной стоимости основных фондов).

Рассчитывается выполнение плана по внедрению новой техники, вводу в действие новых объектов, ремонту основных средств. Определяется доля прогрессивного оборудования в его общем количестве и по каждой группе машин и оборудования, а также доля автоматизированного оборудования.

Для характеристики возрастного состава и морального износа фонды группируют по продолжительности эксплуатации (до 5 лет, 5-10 лет, 10-20 лет, более 20 лет), рассчитывают средний возраст оборудования. За счет более интенсивного обновления техническое состояние основных средств улучшается.

Обеспеченность предприятия отдельными видами машин и оборудования, механизмами и помещениями устанавливается сравнением фактического их наличия с плановой потребностью, необходимой для выполнения плана по выпуску продукции. Обобщающими показателями, характеризующими уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами, являются фондовооруженность и техническая вооруженность труда.

Показатель общей фондовооруженности труда рассчитывается отношением среднегодовой стоимости промышленно-производственных фондов к среднесписочной численности рабочих в дневную смену, имеется в виду, что рабочие, занятые в других сменах, используют те же средства труда.

Уровень технической вооруженности труда определяется отношением стоимости производственного оборудования к среднесписочному числу рабочих в дневную смену. Темпы его роста сопоставляются с темпами роста производительности труда. Желательно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста технической вооруженности труда. В противном случае происходит снижение фондоотдачи.

6. Анализ интенсивности и эффективности использования основных средств

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов используются следующие показатели:

- фондорентабельность (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств);
- фондоотдача (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов);

- фондоотдача активной части основных производственных фондов (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости активной части основных средств);

- фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к стоимости произведенной продукции за отчетный период).

В процессе анализа изучаются динамика перечисленных показателей, выполнение плана по их уровню, проводятся межхозяйственные сравнения. После этого изучают факторы изменения величины фондорентабельности и фондоотдачи.

На фондорентабельность оказывают влияние два фактора: фондоотдача основных производственных фондов и рентабельность продукции.

На фондоотдачу основных производственных фондов влияют три фактора: доля активной части основных производственных фондов; доля действующего оборудования в активной части основных производственных фондов; фондоотдача действующего оборудования.

На фондоотдачу действующего оборудования влияют: изменение структуры машин и оборудования; изменение времени работы машин и оборудования; изменение выработки оборудования.

На изменение времени работы машин и оборудования влияют: целодневные простои; коэффициент сменности; внутрисменные простои.

На изменение выработки оборудования влияют: освоение нового оборудования; модернизация оборудования; степень износа оборудования; технология производства; квалификация работников и мотивация их труда.

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность, уровень которого зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции.

За счет увеличения доли действующего оборудования в активной части фондов, сокращения сверхплановых целодневных и внутрисменных его простоев и повышения коэффициента сменности до планового уровня предприятие имеет возможность повысить рентабельность основных фондов.

7. Анализ обеспеченности материальными ресурсами

Большое влияние на финансовое положение предприятия и его производственные результаты оказывает обеспеченность предприятия материальными ресурсами. В целях нормального хода производства и сбыта продукции их запасы должны быть оптимальными. Увеличение удельного веса запасов может свидетельствовать:

- о расширении масштабов деятельности предприятия;
- о стремлении защитить денежные средства от обесценивания под воздействием инфляции;
- о неэффективном управлении запасами, вследствие чего значительная часть капитала замораживается на длительное время в запасах, замедляется его оборачиваемость.

Кроме того возникают проблемы с ликвидностью, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности. Все это свидетельствует о спаде деловой активности предприятия. В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) также отрицательно сказывается на производственных и финансовых результатах деятельности предприятия. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами и в то же время к тому, чтобы эти ресурсы не залеживались на складах.

Анализ состояния производственных запасов необходимо начинать с изучения их динамики и проверки соответствия фактических остатков их плановой потребности. Размер производственных запасов в стоимостном выражении может измениться как за счет количественного, так и за счет стоимостного (инфляционного) факторов. Период оборачиваемости запасов (сырья и материалов) равен времени хранения их на складе от момента поступления до передачи в производство. Чем меньше этот период, тем меньше при прочих равных условиях производственно-коммерческий цикл. Он определяется путем умножения среднего сальдо по счетам производственных запасов на дни периода и деления полученного результата на сумму израсходованных запасов за отчетный период. Увеличение продолжительности оборота запасов свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов и, следовательно, о снижении деловой активности предприятия. Замедление оборачиваемости запасов может произойти за счет накопления излишних, неходовых, залежалых материалов, а также за счет приобретения дополнительных запасов в связи с ожиданием роста темпов инфляции и дефицита. Поэтому следует выяснить, нет ли в составе запасов неходовых, залежалых, ненужных материальных ценностей. Это легко установить по данным складского учета или сальдовым ведомостям. Если по какому-либо материалу остаток большой, а расхода на протяжении года не было или он был незначительным, то его можно отнести к группе неходовых запасов. Наличие таких материалов свидетельствует о том, что оборотный капитал заморожен на длительное время в производственных запасах, в результате чего замедляется его оборачиваемость. Для оперативного управления запасами делается более детальный анализ их оборачиваемости по каждому виду, для чего средний остаток запаса делится на однодневный средний его расход.

8. Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система показателей.

Прибыль на 1 тенге материальных затрат – наиболее обобщающий показатель эффективности использования материальных ресурсов, который определяется делением суммы полученной прибыли от основной деятельности на сумму материальных затрат.

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, то есть количество произведенной продукции с каждого тенге потребленных материальных ресурсов.

Материалоемкость продукции, то есть отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции, показывает сколько материальных затрат приходится на производство единицы продукции.

Коэффициент соотношения темпов роста объемов производства и материальных затрат определяется отношением индекса валового производства продукции к индексу материальных затрат, который характеризует в относительном выражении динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает факторы ее роста.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции исчисляется отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции; динамика этого показателя характеризует изменение материалоемкости продукции.

Коэффициент материальных затрат представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции, показывает насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами. Если коэффициент больше 1, то это свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции, а если меньше 1, то материальные ресурсы использовались более экономно.

Для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов применяются частные показатели (сырьеемкость, металлоемкость, топливоемкость, энергоемкость).

На общую материалоемкость влияют два фактора: прямые материальные затраты и стоимость выпущенной продукции.

На прямые материальные затраты влияют: объем выпуска продукции, структура продукции, расход материалов на единицу продукции, цена на материальные ресурсы.

На стоимость выпущенной продукции влияют: объем выпуска продукции, структура продукции, отпускные цены на продукцию.

Расход материалов на единицу продукции зависит от: качества сырья и материалов, технологии производства, квалификации рабочих, брака в производстве, отходов и потерь.

Цены на материальные ресурсы зависят от: качества сырья и материалов, рынков сырья, инфляции, рецептуры сырья, транспортно-заготовительных расходов.

Транспортно-заготовительные расходы зависят от: расстояния перевозки, вида транспорта, тарифов на услуги транспорта.

На основании результатов анализа необходимо выработать тактическую и стратегическую политику в области ресурсосбережения,

направленную на повышение эффективности использования материальных ресурсов на предприятии.

Лекция «Анализ себестоимости продукции»

{Вопросы лекции} Значение, задачи и источники анализа себестоимости продукции. Анализ затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам. Анализ затрат на 1 тенге произведенной продукции. Анализ себестоимости отдельных видов продукции. Анализ прямых материальных и трудовых затрат. Анализ косвенных расходов.

1. Значение, задачи и источники анализа себестоимости продукции

Важнейшим показателем экономической эффективности производства продукции, который отражает все стороны хозяйственной деятельности и аккумулирующий результаты использования всех производственных ресурсов является себестоимость продукции. От его уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, влияние факторов на его уровень, неиспользованные резервы, а также позволяет дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Задачи анализа себестоимости продукции (работ, услуг):

- оценить динамику себестоимости продукции в целом и по элементам затрат;
- оценить динамику уровня затрат на 1 тенге выпущенной продукции;
- оценить динамику себестоимости отдельных изделий;
- изучить отдельные статьи затрат;
- определить влияние факторов;
- выявить резервы по снижению себестоимости продукции (работ, услуг);
- разработать мероприятия по снижению себестоимости продукции.

Источниками информации для анализа являются данные статистической отчетности о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг), плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам.

2 Анализ затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения себестоимости продукции в целом и по основным элементам затрат.

Общая сумма затрат на производство продукции может измениться под влиянием: объема производства продукции, структуры продукции, уровня переменных затрат на единицу продукции, суммы постоянных расходов.

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы (сдельная заработная плата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги), постоянные расходы (амортизация, арендная плата, повременная заработная плата рабочих и административно-управленческого персонала) остаются неизменными в краткосрочном периоде (при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия). Себестоимость продукции зависит от уровня ресурсоемкости производства (трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости и энергоемкости) и изменения цен на потребленные ресурсы в связи с инфляцией. Для более полного выявления резервов необходимо учитывать влияние внешнего инфляционного фактора. В процессе анализа необходимо оценить изменения в структуре по элементам затрат. Уменьшение доли заработной платы и увеличение доли амортизации свидетельствуют о повышении технического уровня предприятия, росте производительности труда. Удельный вес заработной платы сокращается и в том случае, если увеличивается доля комплектующих деталей, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации предприятия.

3. Анализ затрат на 1 тенге произведенной продукции

Важнейший обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятия - затраты на 1 тенге произведенной продукции. Он является универсальным показателем, поскольку может рассчитываться в любой отрасли производства и наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Исчисляется этот показатель отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. Если его уровень ниже единицы, то производство продукции является рентабельным, а при уровне выше единицы – убыточным. В процессе анализа необходимо изучить динамику затрат на 1 тенге продукции. На уровень этого показателя влияют: изменение общего объема выпуска продукции, изменение структуры продукции, изменение уровня цен на продукцию. На его уровень также влияют изменение уровня удельных переменных затрат и изменение суммы постоянных затрат, которые, в свою очередь, зависят от изменения ресурсоемкости продукции и изменения цен на потребленные ресурсы.. Также на изменение уровня цен на продукцию влияют: изменение цен в связи с инфляцией, изменение качества продукции, изменение рынков сбыта продукции.

4. Анализ себестоимости отдельных видов продукции

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчетные калькуляции по отдельным изделиям, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет в целом и по статьям затрат. После этого более детально изучают себестоимость продукции по каждой статье затрат, для чего фактические данные сравнивают с плановыми или данными за прошлые периоды. Выявленные отклонения по статьям затрат являются объектом факторного анализа. В результате постатейного анализа себестоимости продукции должны быть выявлены внутренние и внешние, объективные и субъективные факторы изменения ее уровня. Эти расчеты необходимы для квалифицированного управления процессом формирования затрат и поиска резервов их сокращения.

5. Анализ прямых материальных и трудовых затрат

В себестоимости продукции большой удельный вес занимают материальные затраты. Общая сумма материальных затрат в целом по предприятию зависит от объема производства продукции, ее структуры и изменения удельных материальных затрат на отдельные виды продукции. Уровень материальных затрат на единицу продукции зависит от расхода сырья и материалов на единицу продукции и средней стоимости единицы сырья и материалов.

Прямые трудовые затраты оказывают большое влияние на формирование себестоимости продукции. Общая сумма прямой заработной платы зависит от объема производства продукции, ее структуры и уровня затрат на отдельные изделия. На заработную плату на единицу продукции влияют трудоемкость отдельных изделий и уровень оплаты труда за 1 человеко-час. Трудоемкость продукции и уровень оплаты труда зависят от внедрения новой, прогрессивной техники и технологии, механизации и автоматизации производства, организации труда, квалификации работников и других инновационных мероприятий.

6. Анализ косвенных расходов

В состав косвенных расходов включаются комплексные статьи: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы. Анализ проводится путем сравнения фактической их величины с плановым уровнем и с данными за прошлые периоды. Далее выясняют причины, вызвавшие их изменение. Комплексные статьи состоят из нескольких элементов затрат.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования включают амортизацию машин и технологического оборудования, затраты на их ремонт, эксплуатацию, расходы по внутривозовскому перемещению грузов.

Общая сумма амортизации зависит от количества машин и оборудования, их структуры, стоимости и норм амортизации. Стоимость оборудования может измениться за счет приобретения более дорогих машин и переоценки их в связи с инфляцией.

На величину эксплуатационных расходов влияют количество действующего оборудования, время его работы и удельные расходы на один машино-час работы.

Затраты на ремонт оборудования могут измениться из-за объема ремонтных работ, их сложности, степени изношенности основных фондов, стоимости запасных частей и ремонтных материалов.

На сумму расходов по внутризаводскому перемещению грузов оказывают влияние вид транспортных средств, полнота их использования, степень выполнения производственной программы, экономное использование средств на содержание и эксплуатацию подвижного состава.

Для анализа общепроизводственных и общехозяйственных расходов по статьям затрат используют данные аналитического учета. По каждой статье выявляют абсолютное и относительное отклонения от плана и их причины.

На изменение заработной платы управленческих работников влияют изменение численности работников и средней заработной платы (изменение окладов, выплата премий, доплаты).

Лекция «Основы финансового анализа»

{Вопросы лекции} Цель и задачи финансового анализа. Роль финансового анализа в принятии управленческих решений. Взаимосвязь финансового и управленческого анализа. Методы финансового анализа.

1. Цель и задачи финансового анализа

Ключевая цель финансового анализа - получение определенного числа основных наиболее представительных параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится прежде всего к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

Локальные цели финансового анализа:

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

Цели исследования достигаются в результате решения ряда аналитических задач:

- предварительный обзор финансовой отчетности;
- характеристика имущества предприятия: внеоборотных и оборотных активов;
- оценка финансовой устойчивости;
- характеристика источников средств;
- анализ прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. Роль финансового анализа в принятии управленческих решений

Финансовый анализ является важным составным элементом финансового менеджмента. Финансовый менеджмент – это искусство управления финансами предприятий, то есть денежными отношениями, связанными с формированием и использованием их капитала и доходов. Данное искусство управления проявляется в разработке рациональной финансовой стратегии и тактики с помощью диагностики внутренней и внешней экономической среды.

Диагностика внутренней среды включает в себя разработку мер по эффективному управлению активами, собственным и заемным капиталом предприятия.

Анализ внешней среды осуществляется по следующим параметрам:

- изучение динамики цен на товары и услуги;
- ставок налогообложения и процентных ставок по банковским кредитам и депозитам, курс эмиссионных ценных бумаг;
- деятельности конкурентов на товарном и финансовом рынках.

В результате анализа выявляются возможные альтернативные решения и осуществляется их оценка на предмет реализации.

Реальность принимаемых решений зависит от качества их аналитического обоснования.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управления предприятием, способного принимать решения по формированию и использованию капитала и доходов, а также влиять на движение денежных потоков.

Эффективность локальных управленческих решений по определению цены готового продукта, объема закупок материальных ресурсов или поставок готовой продукции, замены оборудования и технологии оценивается с точки зрения конечного финансового результата.

С помощью финансового анализа принимаются решения:

- по краткосрочному финансированию предприятия;
- по долгосрочному финансированию;
- по выплате дивидендов владельцам акций;
- по мобилизации резервов экономического роста.

3. Взаимосвязь финансового и управленческого анализа

Финансовый анализ – составная часть общего экономического анализа. Он состоит из тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа. Классификация анализа на финансовый и управленческий вызвана существующим на практике разделением на финансовый и управленческий учет.

Финансовый анализ состоит из внешнего финансового анализа по данным публичной финансовой отчетности и внутреннего финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Управленческий анализ состоит из внутреннего финансового анализа по данным бухгалтерского учета и отчетности и внутрихозяйственного производственного анализа по данным управленческого учета.

Финансовый анализ, который базируется на данных публичной финансовой отчетности, приобретает черты внешнего анализа, так как ее изучение проводят сторонние партнеры предприятия, заинтересованные в его информации. При ознакомлении с публичной отчетностью используется ограниченный объем информации о деятельности субъекта хозяйствования, что не позволяет достоверно оценить все стороны его деятельности.

Характерные особенности внешнего финансового анализа:

- многообразие субъектов анализа – пользователей информации о деятельности предприятия;
- различие целей и интересов субъектов анализа;
- использование типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на публичную внешнюю отчетность предприятия;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о работе предприятия.

Партнеры предприятия осуществляют внешний финансовый анализ по следующим направлениям:

- анализ финансовой устойчивости, ликвидности баланса и платежеспособности;
- анализ эффективности использования активов, собственного и заемного капитала;
- изучение абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей доходности;
- общая оценка финансового состояния предприятия.

При проведении внутреннего финансового анализа в качестве источника информации кроме публичной финансовой отчетности используются данные синтетического бухгалтерского учета (журналы-ордера, главная книга), нормативная и плановая информация, которая имеется на предприятии. Основное содержание анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими принципиальное

значение для руководства предприятия, такими как изучение состояния запасов, анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Специфическими чертами управленческого анализа являются:

- ориентация результатов анализа на интересы руководства предприятия;
- использование максимального объема информации для анализа;
- комплексность анализа, то есть изучение всех аспектов деятельности предприятия;
- взаимодействие системы планирования, учета и анализа в целях принятия решений;
- максимальная закрытость результатов анализа для сохранения коммерческой тайны.

Основным вопросом для понимания содержания и эффективности финансового анализа является концепция предпринимательской деятельности как системы решений об использовании ресурсов для получения прибыли. Прибыль как форма дохода предприятия выступает как конечный финансовый результат, создающий необходимые условия для сохранения его экономической жизнеспособности и дальнейшего развития. Независимо от сферы осуществления бизнеса его конечная цель остается неизменной. Все многообразие управленческих решений для достижения ключевой цели любого бизнеса можно выразить тремя аспектами:

- решения по вложению капитала;
- мероприятия, осуществляемые с помощью этого капитала;
- оценка экономической эффективности реализуемых мероприятий (финансовых операций, инвестиционных проектов).

Своевременное и качественное обоснование финансовых и инвестиционных решений характеризует содержание комплексного анализа в любой сфере предпринимательской деятельности.

4. Методы финансового анализа

Практикой выработаны основные методы финансового анализа:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- сравнительный (пространственный) анализ;
- факторный анализ;
- метод финансовых коэффициентов.

Горизонтальный (временной) анализ состоит в сравнении показателей финансовой отчетности с показателями предыдущих периодов.

Вертикальный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе

и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Трендовый анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд периодов (кварталов, лет) от уровня базисного периода. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, то есть осуществляется прогнозный анализ.

Сравнительный (пространственный) анализ проводится на основе внутривозвратного сравнения как отдельных показателей предприятия, так и межвозвратных показателей аналогичных фирм-конкурентов.

Факторный анализ – это процесс изучения влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Метод финансовых коэффициентов – расчет отношений данных финансовой отчетности и определение взаимосвязей показателей. При проведении анализа следует учитывать: эффективность применяемых методов планирования, достоверность финансовой отчетности, использование различных методов учета (учетной политики), уровень диверсификации других предприятий, статичность применяемых коэффициентов.

Лекция «Общая оценка финансового состояния»

{Вопросы лекции} Понятие о финансовом состоянии предприятия. Основные задачи анализа финансового состояния предприятия. Основные источники анализа финансового состояния предприятия.

1. Понятие о финансовом состоянии предприятия

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение

доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Устойчивое финансовое состояние является итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. Основные задачи анализа финансового состояния предприятия

Основные задачи анализа финансового состояния предприятия:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление «болевых» точек и изучение причин их образования;
- поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния включает следующие блоки:

- оценка имущественного положения и структуры капитала;
- оценка эффективности и интенсивности использования капитала;
- оценка финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализ финансового состояния основывается главным образом на относительных показателях. Результативность анализа зависит от организации и совершенства информационной базы.

3. Основные источники анализа финансового состояния предприятия

Основные источники информации для анализа финансового состояния предприятия:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о доходах и расходах;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет об изменениях в собственном капитале;
- данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Лекция «Анализ ликвидности баланса»

{Вопросы лекции} Экономическое содержание понятий платежеспособности и ликвидности. Абсолютные показатели для оценки ликвидности и платежеспособности. Относительные показатели для оценки ликвидности и платежеспособности

1. Экономическое содержание понятий платежеспособности и ликвидности

Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников, то есть реализации активов. Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе – более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

2. Абсолютные показатели для оценки ликвидности и платежеспособности

Ликвидность баланса – основа платежеспособности и ликвидности предприятия. То есть ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Но в то же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Первая группа включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа – это быстро реализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, спроса

на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов.

Третья группа – это медленно реализуемые активы, то есть производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. Значительно больший срок понадобится для превращения их в готовую продукцию, а затем в денежную наличность.

Четвертая группа – это труднореализуемые активы: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство.

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

- наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили);
- среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка);
- долгосрочные кредиты банка и займы;
- собственный (акционерный) капитал, находящийся в постоянном распоряжении предприятия.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

- абсолютно ликвидные активы больше или равны наиболее срочным обязательствам;
- быстро реализуемые активы больше или равны среднесрочным обязательствам;
- медленно реализуемые активы больше или равны долгосрочным кредитам банка и займам;
- трудно реализуемые активы меньше или равны собственному капиталу.

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности.

3. Относительные показатели для оценки ликвидности и платежеспособности

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают относительные показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Эти показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа:

- коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов;
- коэффициент быстрой ликвидности – для банков;
- коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Однако и при небольшом его значении предприятие может быть всегда платежеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денег по объему и срокам.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – это отношение совокупности денег, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Удовлетворяет обычно его значение равное $0,7 - 1$. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности – это отношение всей суммы оборотных активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств; он показывает степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов. Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Чем больше этот запас, тем больше уверенность кредиторов в том, что долги будут погашены. Удовлетворяет обычно значение равное больше 2.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить довольно приблизительно. Например, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

Об ухудшении ликвидности активов свидетельствует увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей.

Лекция «Анализ финансовой устойчивости».

{Вопросы лекции} Типы финансовой устойчивости. Чистые активы. Относительные показатели финансовой устойчивости. Финансовый леверидж. Производственный леверидж. Пути повышения финансовой устойчивости

1. Типы финансовой устойчивости

Различают четыре типа финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость (если запасы меньше суммы плановых источников их формирования);
- нормальная устойчивость (при которой гарантируется платежеспособность предприятия);
- неустойчивое (при которой нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и обязательств);
- кризисное (предприятие находится на грани банкротства).

2. Чистые активы

Важным показателем, определяющим устойчивость предприятия является сумма чистых активов. Величина чистых активов – это реальная величина собственного капитала. Она показывает, что останется собственникам предприятия после погашения всех обязательств в случае ликвидации предприятия.

Чистые активы = Общая сумма активов – Налоги по приобретенным ценностям – Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал – Стоимость собственных акций, выкупленных у акционеров – Целевое финансирование и поступления – Долгосрочные финансовые обязательства – Краткосрочные финансовые обязательства.

Следует иметь в виду, что величина чистых активов является довольно условной, поскольку рассчитана по данным не ликвидационного баланса, а бухгалтерского баланса, в котором активы отражаются не по рыночным, а по учетным ценам. Тем не менее их величина должна быть больше уставного капитала.

Если чистые активы меньше величины уставного капитала, акционерное общество обязано уменьшить свой уставный капитал до величины его чистых активов. А если чистые активы менее установленного минимального размера уставного капитала, то в соответствии с действующими законодательными актами оно обязано принять решение о самоликвидации. При неблагоприятном соотношении чистых активов и уставного капитала усилия должны быть направлены на увеличение чистого дохода и рентабельности, погашение задолженности учредителей по взносам в уставный капитал.

3. Относительные показатели финансовой устойчивости

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала, то есть соотношения собственных и заемных средств, от оптимальности структуры активов предприятия, и в первую очередь, от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия.

Поэтому вначале необходимо проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска. С этой целью рассчитывают:

- коэффициент автономии (независимости) – то есть удельный вес собственного капитала в валюте баланса;
- коэффициент зависимости – то есть доля заемного капитала в валюте баланса;
- коэффициент текущей задолженности – то есть отношение краткосрочных финансовых обязательств к валюте баланса;
- коэффициент финансовой устойчивости (долгосрочной финансовой независимости) – то есть отношение собственного и долгосрочного заемного капитала к валюте баланса;
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности) – то есть отношение собственного капитала к заемному;
- коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансового риска) – то есть отношение заемного капитала к собственному.

Чем выше уровень коэффициентов (автономии, финансовой устойчивости, покрытия долгов собственным капиталом), и чем ниже уровень коэффициентов (зависимости, текущей задолженности, финансового левериджа), тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

Коэффициент финансового левериджа иначе называют «плечо финансового рычага».

Для банков и прочих кредиторов предпочтительной является ситуация, когда доля собственного капитала у клиентов более высокая, что исключает финансовый риск. Предприятия заинтересованы в привлечении заемных средств по двум причинам:

- проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемый доход;
- расходы на выплату процентов обычно ниже дохода, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.

В рыночной экономике большая и все увеличивающаяся доля собственного капитала вовсе не означает улучшения положения предприятия, возможности быстрого реагирования на изменение делового климата. Напротив, использование заемных средств

свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить кредиты и возвращать их, то есть доверие к нему в деловом мире.

4. Финансовый леверидж

Норматив соотношения заемных и собственных средств практически не существует. Уровень финансового левериджа зависит от отраслевых особенностей предприятия. В тех отраслях, где медленно оборачивается капитал и высока доля долгосрочных активов, коэффициент финансового левериджа не должен быть высоким. В других отраслях, где капитал оборачивается быстро и доля собственного капитала мала, он может быть значительно выше. Коэффициент финансового левериджа не только является индикатором финансовой устойчивости, но и оказывает большое влияние на увеличение или уменьшение величины дохода и собственного капитала предприятия. Коэффициент финансового левериджа, то есть отношение заемного капитала к собственному капиталу, является именно тем рычагом, с помощью которого увеличивается положительный или отрицательный эффект финансового рычага. Уровень финансового левериджа показывает, во сколько раз темпы прироста чистого дохода превышают темпы прироста балансового дохода. Это превышение обеспечивается за счет эффекта финансового рычага, одной из составляющих которого является его плечо, то есть отношение заемного капитала к собственному. Увеличивая или уменьшая плечо финансового рычага в зависимости от сложившихся условий, можно влиять на доход и доходность собственного капитала.

5. Производственный леверидж

Финансовая устойчивость предприятия определяется и уровнем производственного левериджа. Производственный леверидж иначе называют операционным левериджем. Его уровень показывает степень чувствительности дохода к изменению объема производства. Он определяется отношением темпов прироста дохода до выплаты процентов и налогов к темпам прироста объема продаж. При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению дохода. Более высокий уровень производственного левериджа обычно имеют предприятия с более высоким уровнем технической оснащенности производства. При повышении уровня технической оснащенности происходит увеличение доли постоянных затрат и уровня производственного левериджа. С ростом последнего увеличивается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов. Наибольшее значение коэффициента производственного левериджа имеет то предприятие, у которого выше отношение постоянных расходов к переменным.

Чтобы определить запас финансовой устойчивости необходимо из выручки вычесть безубыточный объем продаж и полученный результат разделить на выручку.

Безубыточный объем продаж определяется путем деления постоянных затрат в себестоимости реализованной продукции на долю маржинального дохода в выручке.

Нужно постоянно следить за запасом финансовой устойчивости, выяснять, насколько близок или далек порог рентабельности, ниже которого не должна опускаться выручка предприятия. Это очень важный показатель для оценки финансовой устойчивости предприятия.

6. Пути повышения финансовой устойчивости

Пути повышения устойчивости финансового состояния:

- ускорение оборачиваемости капитала;
- обоснованное уменьшение запасов и затрат;
- пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Лекция «Анализ денежных потоков»

{Вопросы лекции} Понятие денежного потока. Система управления денежными потоками. Информационная база анализа. Методы анализа движения денежных потоков. Отчет о движении денежных средств. Прогнозирование денежных потоков Модели управления денежными средствами и их эквивалентами.

1. Понятие денежного потока. Деятельность предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. хозяйственные операции, осуществляемые предприятием, вызывают либо расходование денежных средств, либо их поступление. Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток. Это понятие является агрегированным, включает в себя различные виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность организации.

В соответствии с международными стандартами учета по видам хозяйственной деятельности различают три вида денежных потоков:

- по операционной (основной) деятельности;
- по инвестиционной деятельности;
- по финансовой деятельности.

Денежные потоки по операционной деятельности представляют: денежные выплаты поставщикам сырья и материалов (сторонним исполнителям отдельных видов услуг, обеспечивающих операционную деятельность); заработной платы персоналу, занятому в операционном процессе, а также осуществляющему управление этим процессом; налоговые платежи предприятия в бюджеты всех уровней и во

внебюджетные фонды; другие выплаты, связанные с осуществлением операционного процесса. Отражают поступления международных денежных средств от покупателей продукции, от налоговых органов в порядке осуществления перерасчета излишне уплаченных сумм и некоторые другие платежи, предусмотренные стандартами учета.

Денежные потоки по инвестиционной деятельности представляют платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реального и финансового инвестирования, продажей выбывающих основных средств и нематериальных активов, ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля, и другие аналогичные потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность организации.

Денежные потоки по финансовой деятельности представляют поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного или паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой в денежной форме дивидендов и процентов по вкладам собственников, и некоторые другие финансовые потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности фирмы.

По направленности движения денежных средств предприятия различают положительный и отрицательный денежные потоки. Положительный денежный поток – совокупность поступлений денежных средств на фирму от всех видов хозяйственных операций, в качестве аналога этого термина используется термин «приток денежных средств». Отрицательный денежный поток – совокупность выплат денежных средств предприятием в процессе осуществления им всех видов хозяйственных операций, в качестве аналога этого термина используется термин «отток денежных средств».

По методу исчисления объема различают валовой и чистый денежные потоки. Валовой денежный поток – вся совокупность поступлений или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде в разрезе отдельных его интервалов. Чистый денежный поток – разница между положительным и отрицательным потоками (между поступлением и расходованием денежных средств) в рассматриваемом периоде в разрезе отдельных его интервалов. Он является важнейшим результатом финансовой деятельности организации, во многом определяющим финансовое равновесие и темпы возрастания ее рыночной стоимости.

По уровню достаточности объема различают избыточный и дефицитный денежные потоки. Избыточный денежный поток характеризуется тем, что поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность фирмы в целенаправленном их расходовании. Признаком денежного потока является высокая положительная величина чистого денежного потока, не используемого в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации.

Дефицитный денежный поток характеризуется тем, что поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей организации в целенаправленном их расходовании. Даже при положительном значении суммы чистого финансового потока он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает плановую потребность в расходовании денежных средств по всем предусмотренным направлениям хозяйственной деятельности организации. Отрицательное значение суммы чистого финансового потока автоматически делает этот поток дефицитным.

По методу оценки по времени различают настоящий и будущий денежные потоки. Настоящий денежный поток характеризует денежный поток фирмы как единую сопоставимую величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени. Будущий денежный поток – единая сопоставимая величина денежного потока фирмы, приведенная по стоимости к конкретному предстоящему моменту времени. Понятие «будущий денежный поток» определяет номинальную идентифицированную его величину в предстоящем моменте времени (или в разрезе интервалов будущего периода), служит базой дисконтирования в целях приведения к настоящей стоимости.

По непрерывности формирования в рассматриваемом периоде различают регулярный и дискретный денежные потоки. Регулярный денежный поток характеризует поток поступления или расходования денежных средств по отдельным хозяйственным операциям (денежным потокам одного вида), который в рассматриваемом периоде осуществляется постоянно по отдельным интервалам этого периода. Регулярными являются большинство видов денежных (финансовых) потоков, генерируемых операционной деятельностью организации: потоки, связанные с обслуживанием финансового кредита во всех его формах; денежные потоки, обеспечивающие реализацию долгосрочных реальных инвестиционных проектов. В рамках жизненного цикла организации преимущественная часть его денежных потоков носит регулярный характер. Дискретный денежный поток отражает поступление и расходование денежных средств, связанные с осуществлением единичных хозяйственных операций организаций в рассматриваемом периоде времени. Характеризуется одноразовым расходованием денежных средств, связанным с приобретением организацией целостного имущественного комплекса; покупкой лицензии франчайзинга; поступлением финансовых средств в порядке безвозмездной помощи. При определенном минимальном временном интервале все денежные потоки организации могут рассматриваться как дискретные.

По масштабам обслуживания хозяйственного процесса различают денежный поток фирмы в целом, по видам деятельности, по отдельным структурным подразделениям, по отдельным хозяйственным

операциям. Денежный поток фирмы в целом является наиболее агрегированным видом денежного потока, аккумулирующим все виды денежных потоков, обслуживающих хозяйственный процесс организации в целом. Денежный поток по видам деятельности делится на операционный, инвестиционный и финансовый. Денежный поток по отдельным структурным подразделениям – это дифференциация денежного потока организации по отдельным подразделениям, являющимся самостоятельными объектами управления в системе организационно-хозяйственного построения организации (по центрам ответственности). В системе хозяйственного процесса организации денежные потоки по отдельным хозяйственным операциям представляют собой первичный объект самостоятельного управления. По стабильности временных интервалов формирования различают денежные потоки с равномерным и неравномерным временным интервалом. Денежные потоки с равномерным временным интервалом представляют собой регулярные финансовые потоки с одинаковыми временными интервалами в анализируемый период, которые носят характер аннуитета. Денежные потоки с неравномерным временным интервалом – это регулярные денежные потоки с неравномерными временными интервалами в анализируемом периоде. Примером такого финансового потока может служить график лизинговых платежей за арендуемое имущество с согласованными сторонами неравномерными интервалами времени их осуществления на протяжении периода лизинга актива.

Размер денежных потоков организации сопоставляют с прибылью организации. Прибыль является абсолютным показателем эффективности работы и источником жизнедеятельности организации. Увеличение темпов роста прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности, для осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Однако между величиной денежных потоков и суммой полученной прибыли имеются различия, которые заключаются в следующем:

- прибыль отражает учетные денежные и неденежные доходы в течение определенного периода, что не совпадает с реальным поступлением денежных средств;
- при расчете прибыли расходы на производство продукции признаются после ее реализации, а не в момент их оплаты;
- денежный поток отражает движение денежных средств, которые не учитываются при расчете валовой прибыли: амортизацию, капитальные расходы, налоги, штрафы, долговые выплаты и чистую сумму долга, заемные и авансированные средства;
- наличие денежных средств не дает никакой прибыли, а во время роста уровня цен деньги постепенно утрачивают покупательскую

способность. Однако, несмотря на данные обстоятельства, наличие этих наиболее ликвидных активов обеспечивает максимальное снижение риска.

Единственным реальным источником средств, получаемых в результате хозяйственной деятельности, является реализация, при которой полученная чистая прибыль увеличивает поступление ликвидных средств в форме денежных средств и дебиторской задолженности.

2 Система управления денежными потоками. В условиях инфляции и кризиса неплатежей проблема управления денежными потоками организацией является наиболее актуальной, поэтому необходимо создать такую систему управления денежными потоками, которая охватывала бы основные аспекты управления деятельностью организации (управление внеоборотными активами, товарно-материальными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, кредитами банка, источниками финансирования, в том числе собственным капиталом).

Основная цель создания такой системы – обеспечение максимальной эффективности деятельности организации как в текущий период времени, так и в последующие периоды.

В процессе функционирования организации ее руководство должно получать объективные ответы на следующие вопросы:

- в каком объеме и из какого источника получены денежные средства, каковы основные направления их расходования;
- способно ли предприятие в результате текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами и насколько стабильно такое превышение;
- в состоянии ли организация расплатиться по своим текущим обязательствам;
- достаточно ли полученной прибыли для удовлетворения ее текущей потребности организации в деньгах;
- достаточно ли собственных средств для осуществления инвестиционной деятельности;
- чем объясняется разница между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств.

Основные задачи системы управления денежными потоками:

- формирование достаточного объема денежных ресурсов в соответствии с потребностями финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ и оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов по всем видам деятельности и направлениям использования;
- обеспечение необходимого уровня рыночной устойчивости организации в процессе функционирования;

- сохранение необходимого уровня текущей платежеспособности и увеличение уровня платежеспособности в долгосрочной перспективе;
- максимизация чистого денежного потока, способствующего наращиванию темпов экономического развития за счет внутренних источников финансирования.

Основные составляющие системы управления: учет и анализ движения денежных средств; анализ денежных потоков по всем видам деятельности; составление бюджета денежных средств на основе полученных результатов анализа и учета воздействия факторов среды функционирования.

1. Информационная база анализа. Информационная база – бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств включается в состав финансовой отчетности и соответствует требованиям международных стандартов финансовой отчетности. Отчет содержит сведения об остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода, о направлениях движения денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Каждая часть отчета построена по единому принципу: сначала отражаются все показатели, характеризующие поступления денежных средств, а затем – все показатели, характеризующие выбытие денежных средств. В конце каждой части отражается чистый денежный поток по виду деятельности – как разность между поступившими и выбывшими денежными средствами. Используя данные финансовой отчетности хотя бы за два периода и методы анализа, в частности, горизонтальный (для оценки динамики денежных потоков); вертикальный (для оценки структуры денежных потоков); трендовый (для выявления тенденций изменения составляющих денежных потоков) и факторный (для оценки влияния изменения одних потоков на другие), можно не только проконтролировать текущую платежеспособность, но и принять оперативные решения по управлению денежными потоками, выявить причины изменения между финансовыми результатами и денежными средствами.

Основная задача анализа денежных потоков – выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования в процессе функционирования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков фирмы по объему и по времени.

Недостаточность денежных средств при организации или расширении производства может привести к значительным потерям: прибыли, конкурентоспособности, снижения или потери доли организации на рынке.

Анализ денежных потоков в целом по организации, а также в разрезе основных видов ее хозяйственной деятельности по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) целесообразно проводить поэтапно в следующем порядке:

Первый этап – анализ динамики объема формирования положительного финансового потока организации в разрезе отдельных источников. Сопоставляются темпы прироста положительного финансового потока с темпами прироста активов фирмы, объемов производства и реализации продукции. Особое внимание при этом уделяется изучению соотношения денежных средств, привлеченных за счет внутренних и внешних источников, выявлению степени зависимости развития фирмы от внешних источников финансирования.

Второй этап – анализ динамики объема формирования отрицательного финансового потока фирмы, структуры этого потока по направлениям расходования денежных средств. Определяются соразмерность развития фирмы за счет расходования денежных средств, отдельные виды ее активов, обеспечивающие прирост рыночной стоимости, а также по каким направлениям использовались денежные средства, привлеченные из внешних источников; в какой мере погашалась сумма основного долга по привлеченным ранее кредитам и займам.

Третий этап – анализ сбалансированности положительного и отрицательного финансовых потоков по общему объему и по времени. Изучается динамика показателя чистого денежного потока, являющегося важнейшим результативным показателем финансовой деятельности организации, а также индикатором уровня сбалансированности ее финансовых потоков в целом. Определяется значимость чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, оценка факторов, влияющих на ее прирост, что именно в большей степени повлияло на прирост чистой прибыли: увеличение количества продукции и снижение ее себестоимости, рост цен на продукцию, увеличение прибыли за счет внереализационных операций. Выявляется степень достаточности амортизационных отчислений с позиций необходимого обновления основных средств и нематериальных активов. Для установления степени сбалансированности денежных потоков используют показатели: среднее значение денежного потока; среднее квадратическое отклонение; коэффициент вариации; коэффициент корреляции.

Четвертый этап – анализ динамики основных коэффициентов, характеризующих качество денежных потоков, эффективность управления ими в организации (коэффициент ликвидности, коэффициент платежеспособности, коэффициент достаточности чистого денежного потока, коэффициент эффективности денежных потоков, коэффициент реинвестирования денежных потоков, рентабельность положительного денежного потока, рентабельность среднего остатка денежных средств). Для оценки финансового

положения организации используется ликвидный денежный поток, который характеризует изменение чистой кредитной позиции организации (разность между суммой кредитов, полученных организацией, и величиной денежных средств) в течение отчетного периода. Результаты анализа позволяют руководителям предприятия выявить не только динамику движения денежных средств, но и то, как они используются в процессе деятельности, обеспечивает ли их объем финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, достаточно ли остающихся денежных средств для финансирования деятельности в будущем.

Пятый этап – оптимизация и планирование движения денежных потоков организации. Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации финансовых потоков организации и их планирования и контроля на предстоящий период.

Оптимизация финансовых потоков организации является одной из важнейших функций управления денежными потоками, направленных на повышение уровня их эффективности в планируемом периоде. Основные задачи оптимизации: выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость организации от внешних источников привлечения денежных средств; обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных финансовых потоков во времени и по объемам; обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по видам хозяйственной деятельности организации; повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью организации.

Планирование финансовых потоков организации в разрезе различных их видов носит прогнозный характер в силу неопределенности ряда его исходных предпосылок. Оно должно осуществляться с учетом различных альтернативных вариантов расчета при различных сценариях развития исходных факторов (оптимистическом, реалистическом, пессимистическом).

Обеспечение эффективного контроля денежных потоков организации, объектами которого являются: выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям; равномерность формирования денежных потоков во времени; ликвидность денежных потоков и их эффективность. Эти показатели контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности организации.

Для прогноза финансового положения организации осуществляют планирование ликвидного денежного потока, который характеризует изменение чистой кредитной позиции организации (разность между суммой кредитов, полученных организацией, и величиной денежных средств) в течение отчетного периода.

4 Методы анализа движения денежных потоков. В соответствии с международными стандартами учета и сложившейся практикой для подготовки отчетности о движении денежных средств используются два основных метода – косвенный и прямой. Эти методы отличаются между собой полнотой представления данных о денежных потоках организации, исходной информацией для разработки отчетности и другими параметрами.

Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по счетам предприятия и позволяет проанализировать основные источники притока и направления оттока денежных средств, выявить структуру денежных потоков по каждому виду деятельности, установить взаимосвязь между реализацией и денежной выручкой за отчетный период, определить достаточность средств для платежей по текущим обязательствам и необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. С помощью прямого метода осуществляется анализ изменения положительных и отрицательных денежных потоков, сформированных кассовым методом путем включения в отчет хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями.

Косвенный метод направлен на получение данных, характеризующих чистый финансовый поток предприятия в отчетном периоде. Источником информации для разработки отчетности о движении денежных средств предприятия этим методом являются бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Расчет чистого денежного потока косвенным методом осуществляется по видам хозяйственной деятельности организации в целом. Он основан на анализе статей баланса и отчета о прибылях и убытках, что позволяет показать взаимосвязь между разными видами деятельности, установить взаимосвязь между чистой прибылью и изменениями в активах предприятия за отчетный период. При косвенном методе финансовый результат преобразуется с помощью ряда корректировок в величину изменения денежных средств за период. Корректировка производится поэтапно. На первом этапе устанавливается соответствие между финансовым результатом и собственным оборотным капиталом. На втором этапе устанавливается соответствие изменений собственного оборотного капитала и денежных средств, выявляется изменение по каждой статье оборотного капитала, и оно отражается на состоянии денежных средств. Такие корректировки проводятся по всем видам деятельности. Несмотря на то, что это достаточно трудоемкий процесс, такие корректировочные таблицы содержат ценную управленческую информацию. С их помощью можно контролировать текущую платежеспособность, оценивать возможность дополнительных инвестиций. Использование косвенного метода расчета движения денежных средств позволяет своевременно выявить воздействие каждого фактора, влияющего на чистую прибыль организации,

определить потенциал формирования организацией основного внутреннего источника финансирования своего развития – чистого финансового потока по операционной и инвестиционной деятельности, а также выявить динамику всех факторов, влияющих на его формирование.

5 Отчет о движении денежных средств. Цель составления отчета о движении денежных средств – расчет необходимого объема денежных средств и определение моментов, когда у организации ожидается недостаток или избыток денежных средств, чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства. Смета ожидаемых поступлений и выплат денежных средств на определенный период называется кассовым бюджетом, который является составной частью основного бюджета организации. Достоверность закладываемых в кассовый бюджет показателей существенно зависит от субъективных оценок прогнозов, таких как, продажи, инкассация дебиторской задолженности.

Кассовый бюджет должен включать все денежные поступления и выплаты по каждому виду деятельности: основной, инвестиционной и финансовой. Составляющими отчета по основной деятельности с учетом желательной динамики их изменения являются:

- увеличение счетов к получению, счетов к оплате, авансов полученных, легко реализуемых ценных бумаг, налогов к уплате;
- уменьшение начисленных расходов, товарно-материальных ценностей;
- амортизация.

Результаты планирования по основной деятельности используются при планировании инвестиций и определении источников финансирования. Планирование по инвестиционной деятельности осуществляется на основе инвестиционных проектов и программ развития предприятия. В данном разделе отчета о движении денежных средств отражаются данные о приобретении реального основного капитала (материальных активов), размер чистой суммы наличных денежных средств в результате инвестиционной деятельности. При планировании движения денежных средств в результате финансовой деятельности особое внимание уделяется таким статьям, как векселя к оплате, долгосрочная задолженность (их размер в динамике должен уменьшаться), поступления от эмиссии обычных акций, выплаты дивидендов.

Бюджет движения денежных средств организации

Источник поступлений	Сумма, тыс. тенге
1 Остаток денежных средств на начало периода	120
2 Поступления	43280

в том числе:	
Выручка от реализации по основной деятельности:	35000
погашение дебиторской задолженности	120
по текущей реализации	450
полученные авансы	1090
выручка от прочей реализации	600
бюджетное и целевое финансирование	
кредиты и займы	5600
Дивиденды и проценты к получению	420
Штрафы и пени к получению	
Итого денежных средств за период (п.1 + п.2)	43400
3 Выплаты	43296
в том числе:	
3.1. По основной деятельности:	34788
оплата материалов и энергии	16700
услуги со стороны	5800
оплата труда	9728
3.2. По капитальным вложениям:	
приобретение машин и оборудования	2300
3.3. Услуги со стороны	120
3.4. Расчеты с бюджетом	2688
3.5. Выплаты по кредитам и займам	3400
Остаток денежных средств на конец периода (п.1+п.2 – п.3)	104

Прогнозируемый кассовый бюджет позволяет:

- получить целостное представление о совокупной потребности в денежных средствах;
- принимать управленческие решения о более рациональном использовании ресурсов;
- анализировать значительные отклонения по статьям бюджета и оценивать их влияние на финансовые показатели деятельности предприятия;
- своевременно определять потребность в объеме и сроках привлечения заемных средств.

Недостаток денежных средств в организации приводит к сбоям в производственно-финансовом процессе, а избыток свидетельствует о том, что руководство предприятия не умеет выгодно размещать денежные ресурсы в целях получения дополнительной прибыли. Существующие инфляционные процессы с течением времени обесценивают денежные ресурсы.

6 Прогнозирование денежных потоков. Прогнозирование денежных потоков организации является необходимым условием для процесса управления финансами, бизнес-планирования, формирования взаимоотношений с потребителями продукции, поставщиками сырья и материалов, потенциальными и стратегическими партнерами.

Ритмичность платежно-расчетной дисциплины предприятия зависит от взаимной увязки денежных оттоков и притоков. Увязка представляет собой синхронное движение средств по счетам кредиторов и дебиторов. Денежные средства, поступающие от дебиторов за продукцию, взятую в кредит, с небольшим временным лагом используются для расчетов с кредиторами.

Превышение притоков денежных средств над их оттоками направляется на наращивание экономического потенциала организации (приобретения основных средств и оборотных активов), а также на выплату дивидендов. При недостаточности денежных средств для покрытия счетов кредиторов используются краткосрочные платные кредиты либо (при наличии) страховой запас денежных средств, как правило, в виде высоколиквидных ценных бумаг.

В условиях рыночной экономики необходимо осуществлять прогнозирование денежных потоков, чтобы сделать их предсказуемыми, прозрачными.

Существуют различные методы прогнозирования денежных потоков. Как правило, они предусматривают построение бюджетов денежных средств в планируемом периоде, при этом учитываются только основные составляющие потока: объем реализации, доля выручки наличными, прогноз кредиторской задолженности. Прогноз осуществляется на период в разрезе единичных периодов: год в разрезе кварталов, год в разрезе месяцев.

Методика прогнозирования. Первый этап – прогнозирование денежных поступлений по единичным периодам. Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров или оказание услуг, которая подразделяется на продажу товаров за наличный расчет и с отсрочкой платежа. На практике большинство предприятий, как правило, определяют средний период времени, который требуется покупателям для того, чтобы оплатить счета. Исходя из этого рассчитывается, какая часть выручки за реализованную продукцию поступит в этом единичном периоде, а какая – в следующем. Затем балансовым методом оценивается изменение дебиторской задолженности и рассчитываются денежные поступления. Второй этап – прогнозирование оттока денежных средств по единичным периодам. Основными составными элементами являются: погашение кредиторской задолженности, заработная плата персонала, административные и другие расходы, выплата налогов, дивидендов. При «растягивании» кредиторской задолженности теряются льготы, предоставляемые поставщиками, кредиторская

задолженность становится дорогостоящим источником финансирования. Третий этап – расчет чистого денежного потока (излишек или недостаток) по единичным периодам. Сопоставляются прогнозируемые денежные поступления и выплаты, рассчитывается чистый денежный поток. Четвертый этап – определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании в разрезе единичных периодов. На основе результатов третьего этапа определяются размеры краткосрочной банковской ссуды по каждому единичному периоду, необходимой для обеспечения прогнозируемого денежного потока. При расчете учитывается размер денежных средств на начало и конец единичного периода, прогнозируемый минимум размера денежных средств на счете организации для осуществления нормальной деятельности, а также для возможных не прогнозируемых заранее выгодных инвестиций. Прогнозируемый минимум денежных средств можно задать исходя из специфики деятельности организации, учета потребности в минимуме средств для начала работы и прогнозируемого темпа инфляции.

7 Модели управления денежными средствами и их эквивалентами.

На эффективность управления финансовыми потоками существенное влияние оказывает объективность прогнозирования оптимального размера денежных средств, так как, с одной стороны, недостаток наличных средств может привести предприятие к банкротству, с другой стороны, чрезмерное накопление денежных средств не является показателем благополучия, поскольку предприятие теряет прибыль, которую могло бы получить в результате инвестирования этих денег. Это приводит к «омертвлению» капитала и снижает эффективность его использования. Следовательно, одной из основных задач финансового менеджмента является нахождение компромисса между желанием, с одной стороны, обезопасить себя от ситуаций хронической нехватки денежных средств, с другой стороны, вложить свободные денежные средства в бизнес в целях получения дополнительного дохода. Система управления денежными средствами должна предусматривать и контроль за состоянием денежной наличности, за состоянием и продолжительностью хранения запасов, состоянием дебиторской задолженности и продолжительностью расчетов с дебиторами, за состоянием кредиторской задолженности и периода расчетов с кредиторами. Кредиторской задолженностью можно управлять через период расчетов с кредиторами, уменьшая или увеличивая продолжительность расчетов с ними. В результате этого можно регулировать величину денежных средств на счете, определять целесообразность в дополнительных краткосрочных источниках финансирования. Совместное влияние этих составляющих активов и краткосрочного источника финансирования устанавливается с помощью продолжительности финансового цикла. Если у предприятия

в анализируемый период отсутствуют собственные оборотные средства, то значение продолжительности финансового цикла будет отрицательным. Чем меньше его значение, тем эффективнее используются средства, вложенные в деятельность предприятия, тем эффективнее политика управления не только производственной и сбытовой деятельности, но и повышение качества проводимой политики в отношении кредиторов. Контроль за эффективностью оборота денежных средств осуществляют с помощью коэффициента оборачиваемости, который рассчитывается путем деления выручки от реализации продукции на остаток денежных средств за тот же период. Увеличение значения этого показателя свидетельствует об эффективном использовании наличности, позволяет при прочих равных условиях увеличивать объем продаж без изменения оборотного капитала, сокращая издержки обращения, увеличивая прибыль. Существует несколько вариантов ускорения получения наличности: ускорение процесса выставления счетов покупателям и заказчикам; личная деятельность менеджера по получению платежей; концентрация банковских операций (средства накапливают в местных банках и переводят на специальный счет, где они аккумулируются); получение наличности со счетов, на которых они лежат без использования. Если организация испытывает недостаток наличности, а платежи необходимо производить и для текущей потребности необходимо определенное количество денег, то можно отсрочить платежи или использовать векселя. Платежи наличностью можно отсрочить, используя расчеты с поставщиками чеками.

Денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности, поэтому они должны удовлетворять следующим требованиям:

- необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расчетов;
- необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов;
- целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности. К денежным средствам могут быть применены модели управления запасами. С их помощью можно оптимизировать величину денежных средств, которые необходимо держать на расчетном счете, в кассе. Примером модели управления денежными средствами является модель Баумола и Миллера-Орра. Модель Баумола предполагает, что предприятие начинает работать, имея максимальный для него уровень денежных средств, и затем постепенно расходует их. Все поступающие средства от реализации товаров и услуг вкладываются в краткосрочные ценные бумаги в целях получения прибыли. Как только запас денежных средств истощается, то есть приближается к нулю или достигает некоторого заданного уровня безопасности, предприятие

продает часть ценных бумаг и тем самым пополняет запас денежных средств до первоначальной величины. Таким образом, динамика остатка средств на расчетном счете представляет собой «пилообразный» график. Модель Баумола приемлема для организаций, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы, что редко встречается на практике. Прямое применение этих моделей в отечественной практике пока затруднено ввиду инфляции, высоких учетных ставок, неразвитости рынка ценных бумаг. Модель Миллера-Орра отвечает на вопрос: как предприятию следует управлять денежным запасом, если невозможно предсказать каждодневный отток и приток денежных средств? При построении модели используется процесс Бернулли – стохастический процесс, в котором поступление и расходование денег от периода к периоду являются независимыми случайными событиями. Остаток средств на счете хаотически меняется до тех пор, пока не достигнет верхнего предела. Как только это происходит, организация начинает покупать ценные бумаги с целью вернуть запас средств к некоторому нормальному уровню (точке возврата). Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то предприятие продает свои ценные бумаги и пополняет запас денежных средств до нормального уровня. При решении вопроса о размахе вариации (разность между верхним и нижним пределами) рекомендуется придерживаться следующей политики: если ежедневная изменчивость денежных потоков велика или затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг, велики, то предприятию следует увеличить размах вариации, и наоборот. Рекомендуется также уменьшить размах вариации, если есть возможность получения дохода благодаря высокой процентной ставке по ценным бумагам. Реализация модели Миллера-Орра осуществляется в несколько этапов:

- устанавливается минимальная величина денежных средств на расчетном счете;
- по статистическим данным определяется вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет;
- определяются расходы по хранению средств на расчетном счете и расходы по трансформации денежных средств в ценные бумаги;
- рассчитывается размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете;
- рассчитывается верхняя граница денежных средств на расчетном счете, при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги;
- определяется точка возврата – величина остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (верхняя используется для определения диапазона изменения денежных средств, выход за пределы которого предполагает либо вложение свободных денежных средств в наиболее ликвидные ценные

бумаги, либо обратную процедуру. граница; нижняя граница). Такие модели оптимизации денежных средств.

Лекция «Анализ финансовых результатов организации»

{Вопросы лекции} Анализ доходов и расходов организации. Общая схема формирования и оценка факторов чистой прибыли (убытка). Анализ рентабельности.

1. Анализ доходов и расходов организации

Анализ доходов и расходов проводится на основании отчета о доходах и расходах, который характеризует финансовые результаты организации за определенный период. Содержание отчета о доходах и расходах регламентируется МСФО № 1 «Представление финансовой отчетности».

В деловых и инвестиционных кругах он используется для определения рентабельности, инвестиционной ценности, кредитоспособности организации. Он предоставляет инвесторам и кредиторам информацию, с помощью которой они могут прогнозировать объемы будущих денежных потоков.

Этот отчет позволяет пользователям финансовой отчетности прогнозировать будущие движения денежных средств несколькими различными способами.

Во-первых, инвесторы и кредиторы могут использовать информацию Отчета о доходах и расходах для оценки предыдущей деятельности организации. Хотя прошлые успехи совсем не означают успехов в будущем, некоторые важные тенденции могут быть определены на основании исторических данных.

Во-вторых, данный отчет помогает пользователям определить риск недостижения определенного уровня потоков денежных средств. Информация по различным составляющим чистого дохода - доходам и расходам - подчеркивает их взаимосвязь. Имея такую информацию, можно, например, оценить влияние изменения спроса на продукцию организации, на доходы и расходы организации (т.е. на чистый доход).

Отделив операционную деятельность от других видов деятельности, можно обнаружить то, что не видно с первого взгляда, потому что основным средством получения доходов является именно операционная деятельность.

На сумму чистого дохода часто влияют принятые в организации методы учета. Например, одна организация учитывает износ производственных средств ускоренным методом, а другая использует метод прямолинейного списания. Предположив, что все факторы одинаковы, доход первой организации будет ниже, чем у второй, даже если они

практически ничем не отличаются друг от друга. Таким образом, качество чистого дохода данной организации тоже имеет значение. Организации, использующие либеральную (агрессивную) учетную политику показывают в отчетах значительное повышение чистого дохода за короткий промежуток времени. В таких случаях говорится, что качество чистого дохода низкое.

Чистый доход или убыток должен включать в себя все признанные в отчетном периоде доходы и расходы. Исключения могут составлять лишь те доходы и расходы, которые в соответствии с требованиями других стандартов бухгалтерского учета должны относиться непосредственно на статьи собственного капитала. Примерами таких исключений являются суммы дооценки или уценки основных средств.

Доходы и расходы группируются в отчете о доходах и расходах таким образом, чтобы выявить доход (убыток) от обычной деятельности и результат чрезвычайных обстоятельств. При этом концепция чистого дохода (убытка) основана на убеждении того, что любые доходы и расходы относятся к обычной деятельности, поскольку они отражают риски, которым подвержена организация, ведущая дело в определенных политических, экономических и географических условиях.

Чрезвычайными обстоятельствами считаются события и сделки, однозначно отличимые от обычной деятельности. Одна из черт чрезвычайных обстоятельств, как правило, их редкий, неповторяющийся характер. Однако вовсе не обязательно, что все редко случающиеся события относятся к чрезвычайным обстоятельствам. Например, продажа дочерних товариществ для большинства организаций является не частым событием, но рассматривается в качестве события обычной деятельности. Наиболее распространенные примеры чрезвычайных обстоятельств - это землетрясение, экспроприация собственности и т.д. Вместе с тем, отнесение к чрезвычайным обстоятельствам даже природных и политических катастроф зависит от того, что для организации является обычной деятельностью. Например, убытки от землетрясения для организации, находящейся в сейсмоопасном районе, должны быть отнесены к результатам от обычной деятельности, поскольку риск таких потерь - обычный риск ведения бизнеса в данной географической зоне.

В рамках обычной деятельности требуется обособленно раскрыть некоторые доходы и расходы. Необходимость в этом возникает, когда из-за своего характера и/или размера сведения о них значимы для объяснения результатов деятельности организации за отчетный период. К примеру, отдельно представляются доход (убыток) от основной (реализация готовой продукции, работ, услуг) и неосновной (реализация основных средств, нематериальных активов, курсовая разница и т.д.) деятельности.

2. Общая схема формирования и оценка факторов чистой прибыли (убытка)

В процессе анализа изучаются следующие статьи отчета о доходах и расходах:

1) доход от реализации продукции и оказания услуг. По данной статье отражается доход от основной деятельности, который может быть получен от реализации готовой продукции, оказания услуг, а также в виде вознаграждения, процентов, дивидендов, гонораров и ренты, в зависимости от основной деятельности за минусом НДС, акцизов и других налогов, а также стоимости возвращенных товаров, скидок с продаж и цены, предоставленных покупателю;

2) себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг). Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) включает в себя фактические затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), которые группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на страхование, износ основных средств, прочие затраты;

3) валовая прибыль. Валовая прибыль представляет собой финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) и определяется как разность между доходом от реализации продукции (работ, услуг) и себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг);

4) Доходы от финансирования. Они могут представлять доходы в виде вознаграждений по предоставленным займам;

5) Прочие доходы. По этой статье могут быть отражены доходы от выбытия прочих активов организации: основных средств, нематериальных активов, финансовых инвестиций;

6) Расходы на реализацию продукции и оказание услуг.

7) Административные расходы

8) Расходы на финансирование. Они могут представлять расходы на выплату вознаграждений по полученным займам;

9) Прочие расходы. По этой статье могут быть отражены расходы связанные с выбытием основных средств, нематериальных активов, финансовых инвестиций; и другие расходы;

10) Доля прибыли/убытка организаций, учитываемых по методу долевого участия

11) Прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности. Данная статья представляет собой сумму валовой прибыли, откорректированную на сумму доходов и расходов, учтенных по статьям 4-10;

12) Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности

13) Прибыль (убыток) до налогообложения

14) Расходы по корпоративному подоходному налогу

15) Итоговая прибыль (убыток) за период до вычета доли меньшинства

16) Доля меньшинства. Доля меньшинства – это часть чистых результатов деятельности и чистых активов дочерней компании, приходящаяся на долю в ее капитале, которой материнская компания не владеет прямо или косвенно через дочерние компании. Так если компания А владеет 70% акций компании Б, то на долю меньшинства приходится 30%.

17) Итоговая прибыль (убыток) за период

18) Прибыль на акцию. Данная статья показывает прибыль на акцию, которая должна быть рассчитана согласно IAS №33 «Прибыль на акцию».

2. Анализ рентабельности

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной). Они более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность производственной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого тенге продаж.

Рентабельность капитала характеризует сколько прибыли имеет предприятие с каждого тенге среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала.