

К. В. Пивоваров

**ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**



УДК 336
ББК 65.052
П32

Пивоваров К. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. — 120 с.

ISBN 5-94798-097-5

Работа представляет собой комплексное методическое пособие по проведению финансового и экономического анализа хозяйственной деятельности коммерческих организаций (предприятий).

В работе учтены изменения и новые подходы к анализу хозяйственной деятельности, обусловленные введением гл. 25 Налогового кодекса РФ. Кроме того, в работе освещается ряд новых показателей, вытекающих из практики коммерческой деятельности в рыночных условиях: качество прибыли, рыночная доля организации, более точное исчисление уровня производительности труда, определение организационно-технического уровня организации, соответствие ее структуры требованиям маркетинга и др.

Книга рассчитана на работников бухгалтерии, финансовых, экономических служб, ревизионных комиссий коммерческих организаций (предприятий), аудиторов, студентов вузов и слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

УДК 336
ББК 65.052

ISBN 5-94798-097-5

© К. В. Пивоваров, 2003

Содержание

Введение	5
Часть I. Финансовый анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (предприятий)	7
1.1. Анализ бухгалтерского баланса	22
1.1.1. Общие положения	22
1.1.2. Анализ актива баланса	26
1.1.3. Анализ пассива баланса	29
1.1.4. Анализ структуры баланса	30
1.1.5. Анализ ликвидности баланса	33
1.1.6. Анализ платежеспособности	35
1.2. Анализ движения денежных средств	38
1.2.1. Определение излишка или недостатка оборотных средств	42
1.3. Анализ финансовой устойчивости и финансовой прочности организации	43
1.4. Анализ операций с ценными бумагами	53
Часть II. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (предприятий)	61
2.1. Анализ положения организации на рынке	62
2.2. Анализ организационно-технического уровня предприятий	66
2.2.1. Основные задачи и значение анализа организационно-технического уровня	66

2.2.2. Анализ организационного уровня	66
2.2.3. Влияние изменения организационного уровня на показатели работы предприятия	78
2.2.4. Анализ технического уровня	85
2.3. Анализ эффективности использования имущества	86
2.3.1. Методология определения эффективности использования имущества	86
2.3.2. Методы определения эффективности использования имущества на предприятиях питания	92
2.4. Анализ использования рабочей силы и расходов на ее оплату	105
2.5. Анализ использования производственной мощности	112
2.6. Анализ затрат	114
Литература	118

Введение

Разгосударствление экономики и приватизация предприятий вызвали появление огромного числа различных самоуправляемых хозяйственных организаций, каждая из которых самостоятельно решает проблемы своего развития. В этих условиях принять правильное управленческое решение можно лишь реально оценив свое финансово-экономическое состояние на основании необходимой информации. Источником такой информации служат данные финансово-экономического анализа, который систематически должен проводиться бухгалтерией, финансово-экономической службой, ревизионной комиссией организации, внутренним аудитором.

Основой финансово-экономического анализа являются методики, среди которых выделяют шесть основных:

горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей, степени влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предшествующими периодами и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда определяют значения показателей в будущем, т. е. дается прогнозный анализ;

анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

сравнительный (пространственный) анализ — внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по фирмам, подразделениям, цехам, а также межхозяйствен-

ный анализ, т. е. сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и среднехозяйственными данными;

факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель¹.

В настоящей работе особое внимание уделено проблемам финансово-экономического анализа, связанным с учетом тех существенных изменений, которые были внесены в учетную и налоговую политику введением гл. 25 Налогового кодекса РФ². Кроме того, содержание анализа дополнено некоторыми разделами, которые прежде редко освещались в учебных и методических пособиях.

Исходя из логики анализа работа разделена на две части. В первой части излагаются методы проведения финансового анализа, среди которых наиболее существенное место занимает анализ прибыли и бухгалтерского баланса организации.

Вторая часть посвящена методам экономического анализа деятельности хозяйственной организации. Рассмотрены новые подходы к определению рыночной доли организации, анализу качества экономического роста, эффективности использования имущества, рабочей силы и др.

Книга будет полезна экономистам, бухгалтерам, ревизионным комиссиям, аудиторам, особенно внутренним, студентам вузов и слушателям системы подготовки и повышения квалификации кадров финансовой службы коммерческих организаций (предприятий).

¹ См., например: Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. — М.: Проспект, 2001; Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1995; Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1995.

² См.: Главная книга. Специальный выпуск. Налог на прибыль: расчет и уплата в 2002 г. — М.: ЗАО «КонсультантПлюс», 2002.

Часть I. Финансовый анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (предприятий)

Финансовый анализ является первой и основной частью общего полного анализа хозяйственной деятельности организации. Он состоит из трех взаимосвязанных блоков:

- 1) анализа финансовых результатов деятельности;
- 2) анализа финансового состояния;
- 3) анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Основным источником информации для анализа финансового состояния служит бухгалтерский баланс предприятия (форма № 1 годовой и квартальной отчетности). Его значение настолько велико, что анализ финансового состояния нередко называют анализом баланса. Источником данных для анализа финансовых результатов является отчет о финансовых результатах и их использовании (форма № 2 годовой и квартальной отчетности). Источником дополнительной информации для каждого блока финансового анализа служит приложение к балансу (форма № 5 годовой отчетности). Несколько иная отчетность утверждена для предприятий с иностранными инвестициями внешнеэкономических фирм. Особые формы предназначены для отчетности банков, страховых компаний, бюджетных учреждений, инвестиционных фондов.

Основное содержание финансового анализа составляют:

- ◆ анализ абсолютных показателей прибыли;
- ◆ анализ относительных показателей рентабельности;
- ◆ анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;

◆ анализ эффективности использования заемного капитала;

◆ экономическая диагностика финансового состояния.

В рыночных условиях основной задачей любой хозяйственной организации является прибыльное ведение дела, т. е. получение существенной прибыли (желательно выше существующего кредитного процента). Убыточно работающая организация обречена на банкротство или поглощение другой организацией.

Складывающиеся потоки финансовых и материальных средств между хозяйствующей организацией и субъектами внешней среды фактически не просто выражают характер связей между организацией и внешней средой, но характеризуют баланс этих связей как по отдельным направлениям, так и по всей их совокупности. Этот баланс может быть как абсолютно отрицательным, так и максимально положительным.

Складывающийся баланс, степень его положительного сальдо отражают экономическую жизнеспособность организации за определенный период, на данный момент и на перспективу. Экономическая жизнеспособность организации обусловлена, кроме того, следующими показателями:

- ◆ рентабельность активов;
- ◆ ликвидность активов;
- ◆ интенсивность оборота активов;
- ◆ рыночные критерии экономической организации (коэффициент рыночной стоимости акций);
- ◆ ставка дивиденда;
- ◆ коэффициент защищенности акций;
- ◆ рыночная и текущая стоимость акций;
- ◆ дивиденд на акцию;
- ◆ количество акций в обращении.

Состав возможных финансовых ресурсов организации включает ресурсы:

1) образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств (прибыль от основной деятельности, прибыль от реа-

лизации имущества, устойчивые пассивы, целевые поступления, паевые и иные взносы трудового коллектива и др.);

2) мобилизуемые на финансовом рынке (продажа собственных ценных бумаг, дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов, кредит);

3) поступающие в порядке перераспределения (страховые возмещения, а также формируемые на паевых (долевых) началах, бюджетные субсидии и др.).

При этом важно учитывать соотношения между финансовыми средствами, получаемыми из собственных источников, и средствами, мобилизуемыми на финансовом рынке. Для оценки этого соотношения используется ряд относительных показателей: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент маневренности и др., а также коэффициенты платежеспособности и ликвидности. Однако, прежде чем рассматривать показатели финансового состояния организации, заметим, что заемные средства вообще, как правило, следует привлекать в расчете на то, что прибыль превысит издержки на оплату процента. В случае если прибыль ниже уровня процента, привлечение заемных средств нецелесообразно, так как это ведет к убыткам. В настоящее время учетная ставка в России составляет 23% годовых. Следовательно, прибыль организации, если она намеревается использовать заемные средства, должна быть не ниже 40—50%, так как из прибыли, кроме уплаты процентов, придется оплатить ряд налогов, в том числе и налог на прибыль, произвести отчисления в резервный фонд, погасить потери и убытки и т. п.

Прибыль в настоящее время понимается как полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ (НК РФ). К таким доходам относятся: дивиденды; процентные доходы по долговым обязательствам; доходы от использования в Российской Федерации прав на результаты интеллектуальной деятельности и другие дохо-

ды, согласно ст. 309 НК РФ. Это касается как российских, так и иностранных организаций, получающих доходы от деятельности в Российской Федерации через свои постоянные представительства. Исключения составляют иностранные организации, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не связанные с деятельностью в Российской Федерации через постоянные представительства.

Таким образом, анализ прибыли (П) неразрывно связан с такими понятиями, как доходы (Д) и расходы (Р). Следовательно, согласно приведенным выше определениям прибыли, общий ее размер будет равен:

$$П = Д - Р.$$

Доходы, учитываемые при исчислении прибыли, облагаемые по ставке налога на прибыль в размере 24%, подразделяются в соответствии с гл. 25 НК РФ на доходы от реализации и внереализационные доходы.

Указанные группы доходов в свою очередь делятся по видам доходов. Всего ст. 315 НК РФ предусмотрено десять видов доходов. Соответственно различаются и десять видов расходов. Условно можно считать, что общая сумма прибыли, полученной организацией, может состоять из десяти видов прибыли. В соответствии со ст. 249, 315 и 352 НК РФ к этим видам относится прибыль, полученная от реализации:

- 1) товаров (работ, услуг) собственного производства;
- 2) покупных товаров;
- 3) амортизируемого имущества;
- 4) прочего имущества и имущественных прав;
- 5) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;
- 6) ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- 7) товаров (работ, услуг) производств и хозяйств, обслуживающих организацию, а также от операции;
- 8) срочных сделок с финансовыми инструментами, обращающимися на организованном рынке;
- 9) срочных сделок с финансовыми инструментами, не обращающимися на организованном рынке;

10) иных внереализационных операций (в том числе проценты по законным обязательствам, штрафы, пени, неустойки и т. д.).

В табл. I.1. приведена форма для анализа прибыли организации.

Таблица I.1.

Анализ прибыли хозяйственной организации
на _____ год

Виды деятельности	Доходы				Расходы				Прибыль (убыток)	
	Отчетный год		Предыдущий год		Отчетный год		Предыдущий год			
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Реализация товаров (работ, услуг) собственного производства										
2. Реализация покупных товаров										
3. Реализация амортизируемого имущества										
4. Реализация прочего имущества										
5. Реализация ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке										
6. Реализация ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке										
7. Реализация товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств										
8. Операции с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке										
9. Операции с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке										
10. Иные внереализационные операции										
ИТОГО:		100		100		100		100		
Налог на прибыль 24%										
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении организации										

Заметим, что такая классификация видов деятельности в практике учетной и налоговой политики введена впервые.

При исчислении прибыли аналитику следует помнить, что признаются только обоснованные и документально подтвержденные затраты, а также убытки в соответствии со ст. 265 НК РФ. При этом:

- ◆ под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме;

- ◆ под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством.

Кроме того, для признания затрат расходами необходимо, чтобы они были произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода (п. 1 ст. 252 НК РФ).

При отнесении расходов к определенному виду следует исходить из того, что расход должен быть связан с соответствующей операцией по получению определенного вида дохода. Это значит, что расходы, учитываемые при реализации, например, амортизируемого имущества, не должны учитываться в группе по получению дохода от реализации прочего имущества и имущественных прав.

Расходы на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства, а также на реализацию покупных товаров рекомендуется делить на прямые и косвенные.

К прямым расходам на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства относятся:

- ◆ материальные расходы, указанные как прямые (п. 1 ст. 254 НК РФ);

- ◆ суммы начисленной амортизации по основным средствам, непосредственно используемым при производстве товаров (работ, услуг), согласно ст. 256—259 НК РФ;

♦ расходы на оплату труда основного производственного персонала с учетом работников, занятых на вспомогательных производствах (ст. 255 НК РФ);

♦ единый социальный налог (ЕСН), начисленный на оплату труда основного производственного персонала с учетом работников, занятых на вспомогательных производствах (п. 1 ст. 264 НК РФ).

К прямым расходам по реализации покупных товаров относятся:

♦ покупная стоимость реализованных товаров (ст. 320 НК РФ);

♦ издержки обращения в виде транспортных расходов, связанных с доставкой товаров (ст. 320 НК РФ).

К косвенным расходам на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства относятся:

♦ иные, чем это указано в п. 1 ст. 254 НК РФ, материальные расходы (ст. 254 НК РФ);

♦ суммы начисленной амортизации по нематериальным активам (НМА) и по основным средствам, непосредственно не используемым при производстве товаров (работ, услуг), согласно ст. 256—259 НК РФ;

♦ расходы на оплату труда иных (не основных) работников (ст. 255 НК РФ);

♦ ЕСН, начисленный на оплату труда иных работников (п. 1 ст. 264 НК РФ);

♦ прочие расходы, связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), согласно ст. 260—264 НК РФ.

К косвенным расходам по реализации покупных товаров, согласно ст. 320 НК РФ, относятся иные расходы (издержки обращения), связанные с приобретением и реализацией покупных товаров.

При определении доходов и расходов некоторые виды расходов принимаются с учетом установленных гл. 25 НК РФ организаций в части:

♦ размера, в котором расход может быть принят при определении прибыли;

♦ срока, в течение которого расход относится на уменьшение доходов;

♦ условий, при которых расход может учитываться при определении прибыли.

К ограничиваемым расходам относятся:

♦ расходы на оплату труда в части платежей по договорам добровольного личного страхования (в том числе медицинского и пенсионного);

♦ материальные расходы в части учитываемых потерь от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей (ст. 254 НК РФ);

♦ прочие расходы, связанные с производством и реализацией. По группе внереализационных расходов к ограничиваемым относятся расходы на формирование резерва по сомнительным долгам.

При расчете прибыли могут применяться два метода определения доходов и расходов — метод начисления и кассовый метод, которые различаются способом учета соответствующего вида доходов и расходов.

При методе начисления доходы и расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место независимо от фактического поступления (выбытия) денежных средств и (или) иного имущества (имущественных) прав.

Кассовый метод, напротив, связывает момент возникновения доходов и расходов с фактическим поступлением (выбытием) денежных средств и (или) иного имущества (имущественных прав).

Метод учета доходов и расходов организация выбирает самостоятельно с соблюдением условий, предусмотренных ст. 273 НК РФ.

С 1 января 2002 г. существенно изменилась методика определения амортизационных отчислений от используемых основных производственных фондов (ОПФ) и НМА.

Прежде всего изменен состав амортизируемых ОПФ и НМА. Если прежде амортизации подлежали все ОПФ и даже малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и НМА, то

с 1 января 2002 г. амортизируемым считаются лишь ОПФ со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимостью более 10 000 руб. Сумма недоначисленной амортизации по объектам ОПФ стоимостью до 10 000 руб. подлежит единовременному списанию в качестве расхода, уменьшающего налоговую базу (см. ст. 10 Федерального закона от 6 августа 2001 г. № 110-ФЗ).

По НМА налогообложению не подлежат организационные расходы и положительная деловая репутация организации. Напротив, владение ноу-хау теперь включено в перечень НМА, подлежащих налогообложению.

С 1 января 2002 г. изменен порядок учета и начисления амортизации. Если раньше в основном предусматривался только линейный метод начисления амортизации, то сейчас рекомендуется, как правило, нелинейный метод. Линейный метод начисления амортизации сохранен только для ОПФ со сроками полезного использования от 20 лет и более (здания, сооружения, передаточные устройства).

Раньше ОПФ для целей начисления амортизации делились на 11 групп, теперь выделяются только десять групп в зависимости от срока полезного использования и стоимости. При этом если прежде срок полезного использования определялся согласно постановлению Совета Министров СССР от 22 октября 1990 г. № 1072, то теперь срок полезного использования ОПФ определяется самим налогоплательщиком самостоятельно.

До 1 января 2002 г. ускоренная амортизация применялась только по основным средствам, являющимся предметом договора лизинга или включенным в специальные перечни министерств и ведомств либо находящимся в собственности малых предприятий. Теперь специальные повышающие коэффициенты могут применяться по основным средствам, являющимся предметом договора лизинга либо используемым в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. По всем амортизируемым ОПФ могут применяться понижающие коэффициенты.

Отличие линейного метода начисления амортизации от нелинейного состоит в том, что если при линейном методе

норма амортизации рассчитывается по формуле: $K = 1/n \times 100\%$, где n — срок полезного использования основного средства в месяцах, то при нелинейном методе для расчета нормы амортизации применяется формула: $K = 2/n \times 100\%$.

При определении нормы амортизации по объектам ОПФ, бывшим в употреблении, учитывают число лет (месяцев) эксплуатации данного объекта у предыдущих собственников. В этом случае норма амортизации определяется по формуле: $K = [1/(n - m)] \times 100\%$, где m — срок фактического использования объекта у предыдущих собственников.

При реализации амортизируемого и прочего имущества финансовый результат должен определяться с учетом расходов, связанных с реализацией этого имущества. Раньше финансовый результат определялся проще. Так, при реализации ОПФ исходили из их продажной цены за вычетом остаточной стоимости. Теперь надо исходить из выручки от реализации имущества за вычетом цены приобретения (для ОПФ — остаточной стоимости) и расходов, связанных с реализацией.

Изменилась методика учета командировочных расходов. Раньше норматив расходов на наем жилого помещения был равен 270 руб./сут. или 7 руб. при отсутствии подтверждающих документов. С 1 января 2002 г. расходы по найму жилого помещения вообще не нормируются. Норма суточных при кратковременных командировках составляла 55 руб./день, сейчас — 100 руб./день. В состав оплачиваемых командировочных расходов сейчас входят расходы по оформлению и выдаче виз, паспортов, ваучеров, приглашений и иных аналогичных документов, а также оплата консульских, аэродромных сборов за право выезда, прохода, транзита автомобильного и иного транспорта, за пользование морскими каналами, другими подобными сооружениями и иные аналогичные платежи и сборы.

Изменена также методика расходов на подготовку и переподготовку кадров. Раньше норма этих расходов допускалась в размере 4% от расходов на оплату труда работников.

Сейчас эти расходы не нормируются, но с 2002 г. в эти расходы не включается оплата обучения в высших и средних специальных учебных заведениях при получении работниками среднего или высшего специального образования.

Расходы на рекламу раньше ограничивались 1,5—7,5% в зависимости от объема выручки (прибыли). Сейчас норма рекламных расходов не установлена.

Представительские расходы прежде ограничивались 0,5—1% в зависимости от объема выручки, причем в эти расходы можно было включать затраты, связанные с посещением культурно-зрелищных мероприятий. Сейчас норма представительских расходов составляет 4% от расходов на оплату труда. Включение в них расходов на организацию развлечений, отдыха, профилактики и лечения заболеваний участников представительских мероприятий не допускается. Представительскими признаются теперь расходы на проведение официального приема (завтрака, обеда или аналогичного мероприятия); транспортное обслуживание и буфетное обслуживание во время переговоров, а также оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате принимающей стороны.

Упрощены расходы на добровольное и обязательное страхование работников, имущества и ответственности.

Изменен порядок оплаты НИОКР. Раньше расходы на НИОКР в себестоимость не включались, а оплачивались из прибыли, на что могло выделяться до 10% налогооблагаемой прибыли. Сейчас расходы на НИОКР будут учитываться при определении налоговой базы.

Расходы на оплату процентов по долговым обязательствам сейчас признаются как внереализационные расходы. Раньше их часто включали в себестоимость товаров (работ, услуг) или в издержки обращения.

До 2002 г. анализ прибыли проводился по упрощенной форме (см. табл. I.2), исходя из формы действующего отчета о прибылях и убытках (форма № 2 бухгалтерской отчетности).

Анализ прибыли, проведенный нами по данным ОАО "ГРК "КОСМОС", показал (табл. I.2.), что организация основную

массу прибыли получает за счет реализации товаров, продукции, работ и услуг. Так, в отчетном году прибыль от продаж составила 49 630 тыс. руб., при общей балансовой прибыли в 48 491 тыс. руб. Таким образом, за счет других источников организация не только не сумела увеличить прибыльность своей хозяйственной деятельности, но даже не смогла сохранить ту прибыль, которая была получена от основной деятельности. При этом довольно крупная прибыль, полученная от реализации, была наполовину растрочена на покрытие так называемых коммерческих и управленческих расходов. Такое хозяйствование характеризует организацию только с отрицательной стороны. Отсюда качество прибыли, полученной ОАО "ГРК "КОСМОС" в анализируемом году, безусловно, является низким.

Таблица 1.2.

Наименование показателя	Отчетный год	Предшеств. год	Изменения	
			тыс. руб.	%
1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности:				
выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	297 427	204 776	+92 651	145,2
себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	197 080	128 160	+68 920	153,8
валовая прибыль	100 347	76 616	+23 729	131,0
коммерческие расходы	50 717	28 032	+22 685	180,9
управленческие расходы	—	—	—	—
прибыль (убыток) от продаж	49 630	48 584	+1044	102,2
2. Операционные доходы и расходы:				
проценты к получению	87	159	-72	54,7
проценты к уплате	—	—	—	—
доходы от участия в других организациях	34	—
прочие операционные доходы	439	5733	-5294	92,4
прочие операционные расходы	5300	5706	-406	92,9
3. Внеоперационные доходы и расходы:				
прочие внеоперационные доходы	4470	3899	+571	114,6
прочие внеоперационные расходы	869	6418	-5549	-86,5
прибыль (убыток) до налогообложения	48 491	46 251	+2240	104,8

Этот вывод подтверждается тем, что в отчетном году, согласно данным табл. I.2, в структуре доходов и расходов организация имела значительное ухудшение финансовых результатов деятельности.

Прежде всего, себестоимость товарооборота заметно опережала рост выручки. Если за год выручка от реализации увеличилась на 92 651 тыс. руб., или на 45,2%, то себестоимость повысилась на 68 920 тыс. руб., или на 53,8%. Отсюда валовая прибыль от реализации выросла только на 31%.

Особенно "энергично" организация увеличивала так называемые коммерческие расходы. За год их уровень поднялся на 80,9%, или почти вдвое. По существу, почти весь прирост прибыли ушел на покрытие этих коммерческих расходов.

По отношению к товарообороту уровень коммерческих расходов в предшествующем году составил 13,7%, в отчетном году он поднялся до 17%.

Такое положение с затратами свидетельствует о явно недостаточном контроле за расходами со стороны администрации организации. В результате лишние расходы, а следовательно, недополучение прибыли в отчетном году составили 77 138 тыс. руб. Причем эту сумму следует считать минимальной с условием, что уровень расходов в отчетном году принят на уровне предшествующего года. Если же принять во внимание, что в отчетном году имел место рост товарооборота, то при умелом хозяйствовании уровень расходов должен был бы быть ниже, чем в предшествующем году, за счет экономии на условно-постоянных расходах. Но для этого, как отмечалось, должен быть постоянный контроль за расходами.

Так же как и по основной деятельности, плохо контролировалось в отчетном году и движение доходов и расходов по прочим видам деятельности. Здесь вместо прибыли получен убыток, как в предыдущем, так и в отчетном году.

В итоге общая балансовая прибыль в отчетном году составила только 48 491 тыс. руб. (хотя она могла бы быть не ме-

нее чем в 4 раза больше), а все увеличение ее за год составило лишь 2240 тыс. руб., или 4,8% (при росте товарооборота, напомним, на 45,2%).

Таков конечный финансовый результат хозяйственной деятельности этой организации в отчетном году.

Чтобы определить качество прибыли хозяйственной организации, необходимо сравнить общие принципы учета хозяйственных операций в этой организации с общепринятыми Правилами бухгалтерского учета (ПБУ). Если требования к учету в организации ниже стандартных, то качество прибыли, вероятно, также окажется ниже. Подтверждением этому может быть расчет отчетной прибыли, произведенный в соответствии с требованиями к учету, предусмотренными действующими ПБУ, и сравнение ее величины, содержащейся в отчете организации. Если прибыль, исчисленная на основании действующих требований бухгалтерского учета, будет меньше, чем по данным отчета организации, то качество доходов будет низким.

Для того чтобы правильно определять доходы и прибыли, необходимо отразить их в учете в момент получения, но не ранее чем это подтверждено соответствующими документами. Аналогично следует учитывать и расходы. Завышенные или заниженные расходы, особенно если это касается так называемых коммерческих расходов, а также порядка включения в себестоимость неамортизируемого имущества (стоимость единицы которого меньше 10 000 руб.), также снижают качество прибыли.

Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору.

Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в общем случае находится под воздействием таких факторов, как: объем реализации; структура продукции; отпускные цены на реализованную продукцию; цены на сырье, материалы, топливо, тарифы на энергию и перевозки; уровень затрат материальных и трудовых ресурсов. Методика формализованно-

го расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции (работ, услуг) состоит в следующем.

1. Расчет общей прибыли (ΔP) от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 + P_0,$$

где P_1 — прибыль отчетного года; P_0 — прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1):

$$\Delta P_1 = N p_1 - N p_{1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1,$$

где $N p_1 = \sum p_1 q_1$ — реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p — цена изделия; q — количество изделий);

$N p_0 = \sum p_0 q_1$ — реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 = P_0 (K_1 - 1),$$

где P_0 — прибыль базисного года; K_1 — коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K_1 = S_{1,0}/S_0,$$

где $S_{1,0}$ — фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода; S_0 — себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔP_3):

$$\Delta P_3 = P_0 (K_2 - K_1),$$

где K_2 — коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K_2 = N_{1,0}/N_0,$$

где $N_{1,0}$ — реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода; N_0 — реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1,$$

где $S_{1,0}$ — себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода; S_1 — фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_5):

$$\Delta P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0}$$

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6), а также потерь, вызванных нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔP_7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7$$

или

$$\Delta P = \sum_{i=1}^7 \Delta P_i,$$

где ΔP — общее изменение прибыли; ΔP_i — изменение прибыли за счет i -го фактора.

1.1. Анализ бухгалтерского баланса

1.1.1. Общие положения

Бухгалтерский баланс хозяйственной организации до настоящего времени является основным исходным документом для проведения анализа ее финансового состояния.

Основной акцент при этом делается на оценку балансовых показателей, хотя сам бухгалтерский баланс (форма № 1) и приложения к нему в течение отчетного периода (квартала,

года) не дают полных данных об эффективности деятельности организации. Баланс содержит лишь сведения о наличии имущества на начало и конец года. Исследователи (А. Д. Шеремет и др.) указывают на ряд серьезных недостатков нынешней формы баланса, в частности:

1) баланс историчен по своей природе. Он фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги деятельности. Например, баланс на 1 октября дает представление о результатах на конец сентября, но уже в начале октября баланс оказывается устаревшим;

2) баланс отвечает на вопрос, что представляет собой организация на 1 октября, но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение. Для этого нужен более глубокий анализ многих факторов, которые в балансе и отчетности вообще не находят отражения (инфляция, научно-технический прогресс, использование персонала и т. п.);

3) по данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если их не с чем сравнить. Баланс не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости показателей. Поэтому анализ должен во-первых, проводиться в динамике, во-вторых, он должен, дополняться обзором аналогичных показателей по родственным предприятиям, среднеотраслевым и среднепрогрессивным их значениям;

4) анализ балансовых показателей возможен лишь с привлечением данных об оборотах. Только тогда можно сделать вывод — велики или малы суммы по той или иной статье.

Баланс есть свод моментных данных на начало и конец отчетного периода, он не отражает состояние средств организации в течение всего отчетного периода. Это относится, прежде всего, к наиболее динамичным показателям (например, к состоянию запасов, денежных средств в кассе, на расчетном счете и т. д.).

Финансовое положение организации и ее перспективы находятся под влиянием не только факторов финансового характера, но и многих факторов, вообще не имеющих стоимостной оценки: уровень подготовки персонала, степень

мотивации его деятельности, организационная структура и т. д. Поэтому финансовый анализ является лишь одним из разделов комплексного анализа деятельности организации.

Одно из существенных ограничений баланса — использование цен приобретения. В условиях инфляции, роста цен многие статьи баланса хотя и отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению учетных объектов, однако дают разную их стоимостную оценку. Это существенно искажает результаты и оценку деятельности организации, снижает эффективность анализа.

Одна из главных целей деятельности предприятия — получение прибыли. Но баланс не показывает абсолютной величины накопленной прибыли во взаимосвязке с затратами и объемами реализации. Фактор же, который генерирует прибыль, а именно труд, оплата рабочей силы в балансе вообще не упоминается. Это вызвано тем, что используемый капитал в балансах принято отражать так, как предлагали первые экономисты-классики, т. е. делить на основной и оборотный, тогда как для правильного учета его следовало бы делить на постоянный и переменный. Тогда можно было бы учесть как затраты основного и оборотного капитала, составляющие в сумме постоянный капитал, так и затраты на наем рабочей силы (переменный капитал). Однако такая классификация используемого капитала, труд и создаваемая им прибавочная стоимость, равно как и органическое строение капитала, отсутствуют не только в бухгалтерском балансе, но и во многих работах по экономике вообще.

Успех оценки результатов деятельности организации сейчас во многом определяется, с одной стороны, квалификацией экономиста-аналитика (внутреннего аудитора, финансового менеджера). С другой стороны, успеху способствует состояние отчетности, наличие грамотной пояснительной записки, алгоритмов расчетов и т. д.

О важности этих вопросов свидетельствует опыт развитых стран. В Бельгии, например, национальными учетными стандартами рекомендована пояснительная записка к отчету, в которой содержится 19 разделов. Стандартные формы

отчетности должны насчитывать около 100 показателей, а отчет о прибылях и убытках — 70 статей.

В нашем отчете о прибылях и убытках (форма № 2) насчитывается всего лишь 17 статей, а пояснительная записка к балансу вообще не предусматривается. Например, в приказе Минфина России от 3 февраля 1997 г. № 8 (зарегистрирован Минюстом России 17 апреля 1997 г. № 1293) установлен перечень форм бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Всего форм 43. Пояснительной записки среди них нет.

Однако, несмотря на отмеченные недостатки на основании данных, приводимых в нынешних балансах, можно довольно полно определить качество финансово-хозяйственной деятельности организации, ее финансовое состояние, сигнальным показателем которого выступают платежеспособность организации, ее способность выполнить свои финансовые обязательства. Для решения этих вопросов, помимо баланса, к анализу привлекаются другие финансовые отчеты (отчет о движении денежных средств и др.).

Анализ баланса проводится в основном с применением методов горизонтального и вертикального анализа.

С помощью горизонтального анализа исследуется динамика баланса, абсолютное и относительное изменение его величин.

Вертикальный анализ применяется для исследования структуры баланса, вычисления удельного веса этих величин в общей итоговой величине баланса.

Для большей наглядности и удобства анализа баланса в настоящее время принято проводить его сначала по основным агрегированным разделам, затем исследовать каждый раздел отдельно. Для этой цели общий бухгалтерский баланс (форма № 1, приложение 1) сначала представляется в виде сравнительного аналитического баланса (см. табл. 1.1.2.1—1.1.2.2), на основании которого делается общее заключение о финансовом состоянии организации и тенденциях ее развития. Непосредственно из такого сравнительного аналитического баланса можно получить ряд важных характеристик финансового состояния организации. В частности, к ним относятся:

- ◆ общая стоимость имущества организации и ее изменение за анализируемый период;
- ◆ стоимость immobilized (внеоборотного) имущества и ее изменение за анализируемый период;
- ◆ стоимость мобильного (оборотного) имущества, его виды и изменение за анализируемый период;
- ◆ стоимость собственного и заемного (по видам) капитала и ее изменение за анализируемый период.

Следует заметить, что относить immobilized имущество к так называемому внеоборотному капиталу (внеоборотным активам) не совсем правильно. Фактически стоимость всего имущества организации является оборотной. Но одна ее часть оборачивается за ряд лет, другая, как правило, совершает несколько оборотов в год. Правильнее было бы делить имущество на малооборотное и быстрооборотное.

Рассмотрим ниже в качестве примера сравнительный аналитический баланс ОАО "ГРК "КОСМОС" за 2000 г.

1.1.2. Анализ актива баланса

Общий анализ активов баланса организации удобнее всего вести по данным аналитической табл. 1.1.2.1. Таблица дает представление о структуре и динамике движения активов организации за отчетный год.

Таблица 1.1.2.1.

Аналитическая группировка статей актива баланса ОАО "ГРК "КОСМОС"

Актив баланса	На начало года		На конец года		Изменение за год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
1. Имущество, всего	264 431	100	291 030	100	+26 599	110,0
1.1. Immobilized (внеоборотные) активы	205 667	77,8	230 131	79,1	+24 464	111,9
1.2. Мобильные (оборотные) активы	58 704	22,2	60 899	20,9	+2195	103,7

1	2	3	4	5	6	7
1.2.1. Запасы (включая НДС)	10 431	3,9	17 345	6,0	+6914	166,9
1.2.2. Дебиторская задолженность (включая краткосрочные финансовые вложения)	26 928	10,2	19 452	6,7	-7476	72,2
1.2.3. Денежные средства и прочие оборотные активы	21 405	8,1	24 102	8,2	+2697	112,6

Как видно из табл. 1.1.2.1, за год общая стоимость имущества или активов организации увеличилась на 26 599 тыс. руб., или на 10%. При этом стоимость внеоборотных активов выросла на 24 464 тыс. руб., или на 11,9%, а стоимость оборотных активов повысилась только на 2195 тыс. руб. (на 3,7%). Отставание в росте оборотных активов вызвано резким снижением дебиторской задолженности, которая за год упала с 26 928 тыс. руб. до 19 452 тыс. руб., или на 27,8%, т. е. почти на 1/3.

Другие элементы оборотных активов, наоборот, значительно увеличились: запасы материальные ценностей выросли с 10 431 тыс. руб. до 17 345 тыс. руб., или почти в 1,7 раза, денежных средств у организации стало больше на 2697 тыс. руб., или на 12,6%.

В целом изменения следует признать положительным явлением. Рост активов укрепляет экономический потенциал организации, повышает ее финансовую устойчивость.

Для большей убедительности в таком выводе сравним итоги хозяйственной деятельности этой организации за анализируемый и предшествующий год. Для этого используем данные, приведенные в отчете о прибылях и убытках (форма № 2, приложение 2), которые приведены в табл. 1.1.2.2.

Сравнение данных, приведенных в табл. 1.1.2.1 и 1.1.2.2, показывает, что рост активов организации был оправдан ростом выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг, которая была достигнута в основном интенсивным путем. При росте активов в среднем на 10% выручка увеличилась на 45,2%. Следовательно, 35,2% прироста выручки (45,2 –

– 10) получено за счет улучшения использования имущества. В структурном отношении на долю прироста активов приходится 22,1% ($0,1/0,452 \times 100$), а на долю лучшего использования имущества — 77,9% ($100 - 22,1$) всего прироста выручки.

Таблица 1.1.2.2

**Основные показатели хозяйственной деятельности
ОАО «ГРК «КОСМОС»**

Показатели	За отчетный период, тыс. руб.	За аналогичный период предшествующего года, тыс. руб.	Изменение за отчетный год	
			тыс. руб.	%
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ и услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), всего	297 427	204 776	+92 651	145,2
в том числе от продажи гостиничных услуг	177 482	126 505	+50 977	140,3
ресторанных услуг	119 749	78 171	+41 574	153,2
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, всего	197 080	128 160	+68 920	154,6
в том числе проданных гостиничных услуг	146 881	95 891	+50 990	153,2
ресторанных услуг	50 078	32 221	+17 857	155,4
Коммерческие расходы	50 717	28 032	+22 685	180,9
Прибыль от продаж, всего	49 630	48 584	+1046	102,2

Однако полностью реализовать тенденцию к увеличению выручки за счет улучшения использования имущества в организации не удалось. Из-за еще большего, чем увеличение выручки, роста себестоимости, и особенно коммерческих расходов, валовая прибыль от продаж увеличилась лишь на 1046 тыс. руб., или на 2,2%. Конечная цель, таким образом, не оправдала затраченные средства.

Вывод, который вытекает из проведенного сравнительного анализа роста активов и основных показателей хозяйственной деятельности, состоит в том, что в организации имеет

место погоня за количественными показателями. Качественной же стороне дела уделяется мало внимания. Резкий рост коммерческих расходов наглядно подтверждает, что в организации слабо поставлена маркетинговая работа, хотя в условиях гостинично-ресторанного хозяйства маркетинг использовать значительно легче, чем, например, в промышленности.

1.1.3. Анализ пассива баланса

Проанализируем теперь данные аналитической табл. 1.1.3.1, в которой приведены источники формирования активов организации, т. е. пассивы баланса.

Таблица 1.1.3.1.

Аналитическая группировка статей пассива баланса ОАО «ГРК «КОСМОС»

Пассив баланса	На начало года		На конец года		Изменения за год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Источники имущества, всего	264 431	100	291 030	100	+26 559	110,0
1.1. Собственный капитал	242 885	91,9	270 505	92,9	+27 620	111,4
1.2. Заемный капитал	21 546	8,1	20 525	7,1	-1021	95,3
1.2.1. Долгосрочные обязательства (займы и кредиты)	—	—	—	—	—	—
1.2.2. Краткосрочные обязательства (займы и кредиты)	—	—	1898	0,7	+1898	—
1.2.3. Кредиторская задолженность (включая задолженность учредителям по выплате дохода)	21 546	8,1	18 627	6,4	-2919	86,4

Из табл. 1.1.3.1 видно, что источником роста активов организации является рост ее собственного капитала, стоимость которого за год увеличилась на 27 620 тыс. руб., или на 11,4%.

Использование заемного капитала, наоборот, снизилось по сравнению с началом года (на 4,7%).

Опора на собственный капитал, с одной стороны, свидетельствует о стремлении руководства организации к абсо-

лютой финансовой самостоятельности. Но в рыночных условиях, особенно при значительной инфляции, целесообразнее пользоваться заемными средствами, а собственным средствам, если они в избытке, находить более выгодное применение, чем вкладывать в активы, которые в условиях роста себестоимости и коммерческих расходов не дают заметной прибыли. Даже простой вклад средств на депозитный счет принес бы гораздо больше дохода, чем малоэффективное их применение в активах.

1.1.4. Анализ структуры баланса

Для оценки финансового состояния организации важное значение имеет характеристика структуры баланса, ее соответствие принятым нормам и требованиям. Признаками нормального баланса является наличие соотношения между оборотными средствами и кредиторской задолженностью не менее чем 2 : 1, обеспеченность организации собственным капиталом не менее чем на 10%, рост собственного капитала, равновесие дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Сравним с этой точки зрения табл. 1.1.2.1 и 1.1.3.1, а также по их данным определим некоторые показатели.

Так, согласно данным табл. 1.1.2.1, оборотные средства организации на начало года составляли 58 704 тыс. руб., а на конец года — 60 899 тыс. руб. Кредиторская задолженность, согласно табл. 1.1.3.1, была равна на начало года 21 546 тыс. руб., а на конец года — 18 627 тыс. руб. Соотношение между суммами оборотных средств и кредиторской задолженностью на начало года было равно 2,72 : 1, на конец года — 3,27 : 1.

Экономический смысл этого соотношения состоит в том, что организация должна иметь оборотных средств столько, чтобы, рассчитавшись со своими краткосрочными долгами, у нее оставалось достаточно средств для продолжения деятельности, поэтому и установлено, что данное соотношение должно быть не ниже чем 2 : 1.

В анализируемом балансе соотношение между оборотными средствами и краткосрочной кредиторской задолженностью, как уже отмечалось, было значительно выше нормы. Это значит, что организация имеет значительные излишние оборотные средства (примерно в размере 15 млн. руб. на начало года и 23 млн. руб. на конец года), которые не приносят дохода. Этот излишек оборотных средств в основном образовался за счет дебиторской задолженности. Организация в течение года безвозмездно кредитовала другие организации, вместо того чтобы более эффективно использовать имеющиеся средства.

Наличие собственных оборотных средств определяется как разность между величиной собственного капитала (раздел III пассива баланса, п. 1.1 табл. 1.1.3.1) и величиной внеоборотных активов (раздел I актива баланса, п. 1.1 табл. 1.1.2.1). Из имеющихся данных видно, что на начало года организация имела 37 218 тыс. руб. (242 885 – 205 667) собственных оборотных средств, а на конец года их было 40 374 тыс. руб. (270 505 – – 230 131). По отношению к общей сумме оборотных средств собственные средства на начало года составили 63,3%, а на конец года — 66,3%, что существенно превышает требующийся минимум. Практически, чтобы покрыть краткосрочную кредиторскую задолженность, организации было вполне достаточно иметь собственных средств примерно 20 млн. руб. Основной причиной излишков собственных оборотных средств, как отмечалось, является отвлечение их на кредитование других организаций, т. е. на неэффективные цели.

Более конкретно потребность в собственных оборотных средствах связывается с необходимостью обеспечения организации денежными средствами и оплаты запасов и затрат. Это значит, что величина собственных оборотных средств должна сопоставляться с оборотными активами за минусом дебиторской задолженности. Оставшаяся часть данных активов представлена в основном запасами и затратами и денежными средствами. Рекомендуемая нижняя граница соотноше-

ния между величиной оборотных активов (за минусом дебиторской задолженности) и собственными оборотными средствами составляет не менее 50%, т. е. данная часть оборотных активов должна на 50% покрываться собственными средствами, а на остальные 50% — заемными средствами.

Таким образом, если краткосрочные кредиторские обязательства организации на начало года, согласно табл. 1.1.3.1, составляли 21 546 тыс. руб., а на конец года — 20 525 тыс. руб., то минимальная потребность в собственных оборотных средствах составляла также 21 546 тыс. руб. и 20 525 тыс. руб., а общая сумма этой части оборотных активов должна была быть в начале года в пределах 43—44 млн. руб., а в конце года — в пределах 41—42 млн. тыс. руб.

Фактически же оборотные активы организации, за минусом дебиторской задолженности, на начало года были равны 31 776 тыс. руб. (58 704 — 26 928), а на конец года — 41 447 тыс. руб. (60 899 — 19 452), т. е. вместо избытка оборотных средств имел место некоторый их недостаток.

Такие перекосы в структуре оборотных средств являются следствием недостаточно четкого финансового планирования, отсутствия в аппарате управления организации специального финансового подразделения.

Баланс рассматриваемой организации имеет существенную дебиторскую задолженность. На начало года долги организации составляли 26 928 тыс. руб., или 10,2% всех активов. К концу года дебиторская задолженность снизилась до 19 452 тыс. руб., а ее удельный вес в структуре баланса составил 6,7%. Снижение дебиторской задолженности — положительное явление, но и остаток ее — 19 452 тыс. руб. — слишком велик. Отвлечение из оборота организации такой крупной суммы говорит о том, что руководство организации не контролирует движение денежных средств и косвенно намеренно кредитовать своими средствами другие организации, не получая в свой доход ни копейки. Не получая доходов, организация несет значительные убытки от обесценивания средств из-за инфляции. При годовой инфляции в 20% годовые убытки

от невозвращенного долга в 19 452 тыс. руб. составляют около 3,9 млн. руб. ($19\,452 \times 0,2$).

1.1.5. Анализ ликвидности баланса

Анализ ликвидности баланса состоит в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по сроку погашения и расположенными в порядке возрастания этих сроков. Для этого строится специальная аналитическая таблица по форме, приведенной в табл. 1.1.5.1.

Таблица 1.1.5.1

Группировка активов и пассивов баланса ОАО "ГРК "КОСМОС" по степени их ликвидности и срокам покрытия

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Излишек (+) или недостаток (-) активов для погашения обязательств	
						на начало года	на конец года
Наиболее ликвидные активы (стр. 250—260)*	21 283	25 688	Наиболее срочные обязательства (стр. 620)	21 327	18 271	-44	+7417
Быстро реализуемые активы (стр. 240)	26 928	17 744	Краткосрочные пассивы (стр. 610)	0	1898	+26 928	+15 846
Медленно реализуемые активы (стр. 210)	9522	16 334	Долгосрочные пассивы (стр. 510)	0	0	+9522	+16 334
Трудно реализуемые активы (стр. 190)	205 667	230 131	Постоянные пассивы (стр. 490)	242 885	270 505	-37 218	-40 374
Баланс	264 431	291 030	Баланс	264 431	291 030	X	X

* Строка бухгалтерского баланса (форма № 1).

Для определения ликвидности баланса группы средств, приведенные в табл. 1.1.5.1, необходимо сопоставить по ли-

нии актив—пассив. Для удобства обозначений присвоим каждой группе соответствующий индекс:

- A_1 — наиболее ликвидные активы;
- A_2 — быстрореализуемые активы;
- A_3 — медленно реализуемые активы;
- A_4 — труднореализуемые активы;
- Π_1 — наиболее срочные обязательства;
- Π_2 — краткосрочные обязательства;
- Π_3 — долгосрочные пассивы;
- Π_4 — постоянные пассивы.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие соотношения между группами:

$$\begin{cases} A_1 \geq \Pi_1; \\ A_2 \geq \Pi_2; \\ A_3 \geq \Pi_3; \\ A_4 \leq \Pi_4. \end{cases}$$

В случае если одно или несколько неравенств в данной системе имеют противоположное соотношение (противоположный знак), баланс не полностью ликвидный.

В балансе, приведенном в табл. 1.1.5.1, получены соотношения:

<i>на начало года:</i>		<i>на конец года:</i>	
26 928 (A_2) > 0	(Π_2)	17 774 (A_2) > 1898	(Π_2)
9522 (A_3) > 0	(Π_3)	16 334 (A_3) > 0	(Π_3)
205 667 (A_4) < 242 885	(Π_4)	230 131 (A_4) < 270 505	(Π_4)

На начало года, как видно, абсолютной ликвидности баланса не было.

На конец года условия абсолютной ликвидности соблюдались.

Следовательно, организация имела тенденцию к обеспечению ликвидности своего баланса.

1.1.6. Анализ платежеспособности

Анализ ликвидности баланса подкрепляется анализом платежеспособности организации.

Показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса хозяйственной организации являются:

1) коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$), определяемый по формуле:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{IIA}}{\text{VII} - (\text{стр. 640} + \text{стр. 650})}$$

где IIA — итог раздела II актива баланса; VII — итог раздела V пассива баланса.

$K_{\text{тл}}$ характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами организации суммы всей кредиторской ее задолженности, включая краткосрочные займы.

В нашем примере:

$$K_{\text{тлн}} = \frac{10\,736}{9335} = 1,15,$$

$$K_{\text{тлк}} = \frac{11\,922}{10\,746} = 1,11,$$

где $K_{\text{тлн}}$ — коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода; $K_{\text{тлк}}$ — коэффициент текущей ликвидности в конце отчетного периода.

Нормальный $K_{\text{тл}}$ должен быть не менее 2,0. Следовательно, $K_{\text{тл}}$ анализируемой организации почти в 2 раза ниже нормального. Это значит, что, уплатив долги, организация почти не будет иметь средств для продолжения деятельности;

2) коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$), определяемый по формуле:

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{IIIП} - \text{IA}}{1,2 \cdot \text{IA} - 1,2 \cdot \text{2A} + 1,2 \cdot \text{3A}},$$

где IIIП — итог раздела III пассива баланса; IA — итог раздела I актива баланса.

$K_{\text{осс}}$ характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости;

3) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности ($K_{\text{вп}}$), определяемый по формуле:

$$K_{\text{вп}} = \frac{K_{\text{глк}} + U/T(K_{\text{глк}} - K_{\text{гли}})}{2},$$

где T — продолжительность отчетного периода в месяцах;
 U — период восстановления (утраты) платежеспособности.

При расчете $K_{\text{вп}}$ его принимают равным шести месяцам.

При расчете $K_{\text{уп}}$ его принимают равным трем месяцам.

В нашем примере:

$$K_{\text{вп}} = \frac{1,1 + 6/12(1,11 - 1,15)}{2} = \frac{1,11 + 0,5 \times 0,04}{2} = \frac{1,11 + 0,02}{2} = 0,65.$$

По результатам расчетов и полученным значениям перечисленных показателей (критериев) может быть сделан один из следующих выводов:

- ♦ о признании структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации — неплатежеспособной;

- ♦ о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность;

- ♦ о наличии реальной возможности утраты платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации — неплатежеспособной является наличие одного из следующих условий:

- ♦ $K_{\text{глк}}$ имеет значение ниже 2,0;

- ♦ $K_{\text{осс}}$ на конец отчетного периода имеет значение ниже 1,0.

Реальная возможность восстановления платежеспособности за шесть месяцев имеет место в случае, если значение коэффициента $K_{\text{вп}}$ больше 1,0. В этом случае вывод о признании структуры баланса неудовлетворительной может быть

отложен на срок, определяемый Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве).

В нашем примере $K_{\text{вн}} = 0,65$, т. е. ниже 1,0. Следовательно, организация должна быть признана неплатежеспособной.

При удовлетворительной структуре баланса для проверки устойчивости финансового состояния рассчитывается $K_{\text{уп}}$ на три месяца. Если значение этого коэффициента окажется менее 1,0, то может быть сделан вывод, что организация в ближайшее время не сможет выполнять свои кредитные обязательства. Ввиду реальной угрозы утраты платежеспособности такая организация ставится на соответствующий учет в Федеральном управлении по делам о несостоятельности (банкротстве).

Результаты расчетов для наглядности целесообразно свести в таблицу 1.1.5.2.

Таблица 1.1.5.2.

Оценка структуры баланса

Показатели	На начало года	На момент установления неплатежеспособности	Норма коэффициента	Оценка
1. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$)	1,15	1,11	Не менее 2,0	Структура баланса неудовлетворительная
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$)			Не менее 0,2	
3. Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{\text{вп}}^{(1)}$)	X	0,65	Больше 0,1	У организации в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность
4. Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{\text{вп}}^{(2)}$)	X	X	X	

Примечания. 1. $K_{\text{вп}}$ рассчитывается в случае, когда один из коэффициентов ($K_{\text{тл}}$, $K_{\text{осс}}$) принимает значение, меньше предусмотренной нормы.

2. $K_{\text{ст}}$ рассчитывается в случае, когда оба коэффициента ($K_{\text{пл}}$, $K_{\text{осс}}$) не ниже предусмотренной нормы.

Как видно из табл. 1.1.5.2, ОАО «ГРК «КОСМОС», несмотря на внушительный рост товарооборота, имеет неудовлетворительную структуру баланса и низкие показатели финансового состояния. Организация не будет располагать достаточными ресурсами для восстановления платежеспособности, если не примет решительных мер по более эффективному использованию средств.

1.2. Анализ движения денежных средств

Движение денежных средств анализируется по данным специального отчета (форма № 4), который представляет собой наиболее полный свод денежных поступлений и направлений их расходования за отчетный год. В отчете указывается:

- ♦ остаток денежных средств на начало года;
- ♦ поступление денежных средств от разных источников и видов деятельности;
- ♦ направления расходования денежных средств по видам целей и видам деятельности;
- ♦ остаток денежных средств на конец года;
- ♦ сведения о поступлении денежных средств по наличному расчету и взаимоотношениях с банком в части движения наличных денежных средств.

Данные об остатках денежных средств на начало и конец года должны соответствовать аналогичным статьям годового баланса (форма № 1, стр. 260).

Анализ структуры поступления и расходования денежных средств дает наглядную характеристику деятельности организации, ее способность использовать все каналы зарабатывания и эффективности расходования денег.

В отчете о движении денежных средств выделяется три вида деятельности организации: текущая, инвестиционная и финансовая.

Под *текущей* понимается деятельность, связанная с извлечением прибыли от производства и реализации товаров (работ, услуг).

Инвестиционная деятельность — это приобретение долгосрочных активов, приносящих доход. Сюда относятся: приобретение основных средств, долгосрочные финансовые вложения в другие организации путем покупки акций, долей, паев, иные аналогичные операции.

Финансовая деятельность связана с куплей-продажей ценных бумаг, валюты на организованном и неорганизованном рынке, предоставление краткосрочных кредитов, займов и т. д.

При анализе движения денежных средств используются методы вертикального и горизонтального анализа.

Пример анализа движения денежных средств приведен в табл. 1.2.1.

Таблица 1.2.1.

**Анализ движения денежных средств
по ГРК “КОСМОС” за 2000 г.**

Наименование показателя	Всего		В том числе					
	тыс. руб.	%	текущая деятельность		по инвестиционной деятельности		по финансовой деятельности	
			тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Остаток денежных средств на начало года	21 283	x	x	x	x	x	x	x
2. Поступления денежных средств в течение года, всего	488 223	100	486 215	99,5	121	0,1	1887	0,4
В том числе:								
выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	353 066	72,3	353 066	72,3	x	x	x	x
выручка от продажи основных средств и иного имущества	126 843	26,00	126 843	0,3	2	—	—	—

Продолжение таблицы 1.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
авансы, полученные от покупателей (заказчиков)	4857	1,0	4857	1,0	x	—	x	—
бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	14	—	14	—	—	—	—	—
безвозмездно	—	—	—	—	—	—	—	—
кредиты полученные займы полученные	1887	0,4	—	—	—	—	1887	0,4
дивиденды, проценты по финансовым вложениям	119	—	x	—	119	—	—	—
прочие поступления	1437	0,3	1437	0,3	—	—	—	—
3. Направлено денежных средств, всего	485 526	100	376 388	77,5	20 190	4,2	4616	0,9
В том числе:								
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг	154 40	31,9	154 40	31,9	—	—	—	—
на оплату труда	57 84	11,8	x	x	x	x	x	x
отчисления в государственные внебюджетные фонды	27 47	5,6	x	x	x	x	x	x
на выдачу подотчетных сумм	3099	0,6	3099	0,6	—	—	—	—
на выдачу авансов	8351	1,7	8351	1,7	—	—	—	—
на оплату долевого участия в строительстве	—	—	x	x	—	—	x	x
на оплату машин, оборудования и транспортных средств	1451	3,0	x	—	14 51	3,0	x	x
на финансовые вложения	7951	1,6	—	—	3014	0,6	4477	1,0
на выплату дивидендов по ценным бумагам	2525	0,5	—	—	2525	0,5	—	—
на расчеты с бюджетом	79 30	16,3	79 30	16,3	x	—	—	—
на оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам и займам	139	—	—	—	—	—	13,9	—
прочие выплаты, перечисления	130 869	27,0	130 869	—	—	—	—	—
4. Остаток денежных средств на конец года	29 80	—	x	—	x	—	x	—

Окончание таблицы 1.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Справочно								
Из общей суммы поступило по наличному расчету	113 004	23,1						
В том числе по расчетам:								
с юридическими лицами	23 500							
с физическими лицами	89 504							
Из них:	86 497							
с применением контрольно-кассовых аппаратов								
бланков строгой отчетности	3007							
Наличные денежные средства:								
— поступили из банка в кассу организации	211							
— сдано в банк из кассы организации	52 666							

Приведенные в табл. 1.2.1 данные показывают, что в анализируемой организации основным источником поступления денежных средств является текущая деятельность. Поступления от инвестиционной и финансовой деятельности ничтожны (всего 0,5%). Такая структура поступлений денежных средств наглядно подтверждает, что организация слабо адаптировалась к рыночным условиям, в частности очень мало использует возможности зарабатывания денег на инвестиционном и финансовых рынках. Например, за год было получено дивидендов и процентов по финансовым вложениям лишь 119 руб.

Аналогично и расходуются поступившие денежные средства. Из более чем 485 млн. руб. на инвестиционные и финансовые цели направлено только около 8 млн. руб. (1,6%).

Огромную сумму (около 131 млн. руб., или 27%) составил расход денежных средств на иные цели (так называемые прочие выплаты и перечисления).

Анализ движения денежных средств по ОАО "ГРК "КОС-МОС" убеждает, что в организации требуется совершенствование финансовой работы.

1.2.1. Определение излишка или недостатка оборотных средств

По данным бухгалтерского баланса определяется наличие собственных оборотных средств (СОС).

$$\text{СОС} = \Pi_3 - A_1.$$

Для ГРК "КОСМОС" эти данные будут равны:

$$\text{СОС}_н = 242\ 885 - 205\ 667 = 37\ 218 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС}_к = 270\ 505 - 230\ 131 = 40\ 374 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, СОС ГРК "КОСМОС" за анализируемый год увеличились на 3156 тыс. руб. (40 374 - 37 218), или на 8,5%.

Далее по данным о запасах и затратах (раздел II Актива баланса определяет излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат (ИНСОС):

$$\text{ИНСОС} = \text{СОС} - 33.$$

Для ГРК "КОСМОС" этот показатель составит:

$$\text{ИНСОС}_н = 37\ 218 - 9522 = +27\ 696 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ИНСОС}_к = 40\ 374 - 16\ 334 = +24\ 040 \text{ тыс. руб.}$$

Можно сделать вывод, что ГРК "КОСМОС" имел значительный избыток оборотных средств для формирования запасов и затрат как на начало (ИНСОС_н), так и на конец года (ИНСОС_к). Правда, к концу года этот излишек незначительно уменьшился (на 13,2%).

Но, кроме СОС, для формирования запасов и затрат привлекаются еще заемные средства. Поэтому далее необходимо определить общий объем оборотных средств, которыми располагала организация в анализируемом периоде. С учетом долгосрочных заемных средств, организация имела следующие оборотные средства (СДЗИ):

$$\text{СДЗИ} = \text{стр. 490} + \text{стр. 590} - \text{стр. 190.}$$

Применительно к ГРК “КОСМОС” имеем:

$$\text{СДЗИ}_n = 242\,885 + 0 - 205\,667 = 37\,218 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СДЗИ}_k = 270\,505 + 0 - 230\,131 = 40\,374 \text{ тыс. руб.}$$

Вывод: в связи с отсутствием долгосрочных заемных средств объем оборотных средств ГРК “КОСМОС” практически не изменился. Поэтому излишек (+) или недостаток (-) оборотных средств с учетом долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат остается без изменений.

Далее следует учесть использование для формирования запасов и затрат краткосрочных займов и кредитов (стр. 610 баланса). С их учетом общая величина оборотных средств (ОВОС), которой располагает организация для формирования запасов и затрат, составит:

$$\text{ОВОС} = \text{стр. 490} + \text{стр. 590} + \text{стр. 610} - \text{стр. 190.}$$

В условиях ГРК “КОСМОС” ОВОС будет равна:

$$\text{ОВОС}_n = 242\,885 + 0 + 0 - 205\,667 = 37\,218 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОВОС}_k = 270\,505 + 1898 - 230\,131 = 42\,272 \text{ тыс. руб.}$$

Вывод: с учетом краткосрочных займов и кредитов ОВОС для формирования запасов и затрат увеличилась на 1898 тыс. руб. При наличии значительного излишка СОС брать дополнительно кредит не было необходимости. Очевидно, это было вызвано отсутствием наличных средств в связи с невозвращением долгов дебиторами (см. раздел II Актива баланса).

1.3. Анализ финансовой устойчивости и финансовой прочности организации

Финансовая устойчивость коммерческой организации имеет решающее значение для ее развития. Организации, неустойчивые в финансовом отношении, быстро разоряются и прекращают свою хозяйственную деятельность. Финансово устойчивые организации, наоборот, имеют перспективу раз-

вития, роста хозяйственной деятельности. В этом случае, конечно, важно наличие умелого управления организацией, осуществление постоянного контроля за доходами и расходами, обеспечение высокой эффективности хозяйственных мероприятий.

Оценку финансовой устойчивости организации принято давать на основе следующих показателей:

- ◆ финансовая автономность организации;
- ◆ финансовая стабильность организации;
- ◆ финансовая маневренность организации;
- ◆ обеспеченность собственными оборотными средствами;
- ◆ рациональность структуры средств организации;
- ◆ финансовая прочность организации.

Эти показатели являются универсальными для различных организаций (крупных и мелких, имеющих собственное производство и не имеющих его и т. д.) и определяются как относительные с помощью соответствующих коэффициентов.

Сопоставление их по данным за отчетный и предшествующий годы показывает их динамику и тенденции экономического развития организации, ее финансового состояния.

Одной из важнейших характеристик финансового положения организации является ее финансовая независимость от заемных средств, финансовая автономность. Ее показателем является коэффициент автономии (K_a), равный отношению собственного капитала к общей стоимости имущества (активов) на начало и конец года. Нормативное значение $K_a \geq 0,5$. Это означает, что все обязательства организации могут быть покрыты ее собственными средствами. Рост K_a свидетельствует об увеличении финансовой независимости системы, о ее привлекательности как коммерческого партнера.

K_a дополняется коэффициентом соотношения заемных и собственных средств, который равен отношению величины обязательств организации к величине ее собственных средств ($K_{з/с}$). Коэффициент $K_{з/с}$ должен быть ≤ 1 , т. е. положитель-

ной тенденцией здесь надо считать уменьшение соотношения з/с.

Чтобы сохранить финансовую стабильность системы, $K_{з/с}$ должен быть ограничен сверху значением отношения стоимости мобильных средств организации к стоимости имобилизованных средств, т. е. отношением оборотных и внеоборотных активов. Это отношение должно быть в пределах единицы.

Весьма существенной характеристикой финансового состояния организации является коэффициент маневренности (K_m), равный отношению собственных оборотных средств к общей величине источников собственных средств. Этот коэффициент определяет, какая часть собственных средств может находиться в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Нормативное значение $K_m \geq 0,5$. Если $K_m < 0,5$, то это свидетельствует об ухудшении финансового состояния хозяйственной организации.

Одним из главных относительных показателей финансового состояния организации является коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования (K_o). Он равен отношению величины собственных источников финансирования к стоимости запасов и затрат ($K_o = \text{СИФ}/\text{ЗиЗ}$). Нормативное значение $K_o = 0,6—0,8$.

Структуру средств организации характеризует коэффициент имущества производственного назначения ($K_{ипн}$), равный отношению стоимости основных средств, капитальных вложений, производственных запасов и незавершенного производства к сумме всего имущества. $K_{ипн}$ должен быть $\geq 0,5$.

Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов ($K_{кз}$) выражает долю кредиторской задолженности и прочих пассивов к сумме всех обязательств организации.

Наконец, очень важными относительными коэффициентами являются показатели, характеризующие платежеспособность организации, коэффициент общего покрытия задолженности (K_n) (норматив $K_n \geq 2$). Он определяется отношением

ем стоимости всех оборотных средств (за вычетом расходов будущих периодов) к величине кредиторской задолженности (краткосрочных обязательств).

Коэффициент прогноза банкротства ($K_{пб}$) характеризует удельный вес чистых, оборотных средств к сумме активов баланса. Снижение данного коэффициента указывает на необходимость улучшить финансовое состояние. Вместе с анализом финансовых коэффициентов это позволит своевременно предотвратить развитие кризисного состояния системы, стабилизировать ее производственно-хозяйственную деятельность и укрепить положение на рынке.

Более детальная характеристика перечисленных показателей приведена в табл. 1.3.1.

Таблица 1.3.1.

Основные финансовые коэффициенты оценки финансовой устойчивости хозяйственных организаций

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1	2	3	4
1. Коэффициент автономии	Характеризует финансовую независимость организации от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств организации	$K_a = \frac{CC}{\sum c}$ <p>Отношение собственных средств к общей сумме всех средств организации. CC — собственные средства; $\sum c$ — все средства (активы) организации</p>	Минимальное пороговое значение на уровне 0,5. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственных средств	$K_{зс} = \frac{ЗС}{CC}$ <p>Отношение всех обязательств (заемных средств) к собственным средствам</p>	$K_{зс} < 0,7$ Превышение указанной границы означает зависимость системы от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)

1	2	3	4
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Наличие собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения платежеспособности организации	$K_{\text{обос}} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОС}}$ <p>Отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия</p>	$K_{\text{обос}} \geq 0,1$ <p>Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние системы, тем больше возможностей проведения независимой финансовой политики</p>
4. Коэффициент маневренности	Способность организации поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$K_{\text{м}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СС}}$ <p>Отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств (собственного капитала)</p>	$K_{\text{м}} = 0,2 - 0,5$ <p>Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра</p>
5. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	Сколько оборотных средств приходится на 1 руб. внеоборотных активов	$K_{\text{м.и.}} = \frac{\text{ОС}}{\text{ВПА}}$ <p>Отношение оборотных средств к внеоборотным активам</p>	Чем выше значение показателя, тем больше средств система вкладывает в оборотные активы
6. Коэффициент имущества производственного назначения	Показывает долю имущества производственного назначения в общей стоимости всех средств организации	$K_{\text{ипн}} = \frac{\text{ИПН}}{\sum \text{С}}$ <p>Отношение суммы внеоборотных активов и производственных запасов к итогу баланса</p>	$K_{\text{ипн}} \geq 0,5$ <p>При снижении показателя ниже рекомендуемой границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного значения</p>
7. Коэффициент прогноза банкротства	Показывает долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств организации	$K_{\text{об}} = \frac{\text{ОСч}}{\sum \text{С}}$ <p>Отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса</p>	Снижение показателя свидетельствует о финансовых затруднениях

Практическое применение относительных коэффициентов финансовой устойчивости организации показано на при-

мере ГРК «КОСМОС», приведенном в табл. 1.3.2 (исходные данные) и 1.3.3 (расчет коэффициентов).

Таблица 1.3.2.

Исходные данные для расчета и анализа относительных коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	На начало года	На конец года	Абсолютные изменения (+, -)	Темп роста, %
1. Вес имущества организации, тыс. руб. (ΣC)	254 431	291 030	+26 599	110,0
2. Источники собственных средств (капитал и резервы), тыс. руб. (ИСС)	242 885	270 505	+27 620	111,0
3. Краткосрочные пассивы, тыс. руб. (Пкрс)	21 596	20 525	189	
4. Долгосрочные пассивы, тыс. руб. (Пдг)	—	—	—	—
5. Итого заемные средства, тыс. руб. (ЗС)	24 546	20 505	-1021	867
6. Внеоборотные активы, тыс. руб. (ВОА)	205 667	23 013	+24 464	111,9
7. Оборотные активы, тыс. руб. (ОА)	58 704	60 899	+2195	103,7
8. Запасы и затраты, тыс. руб. (ЗиЗ)	10 431	17 345	+6914	166,3
9. Собственные оборотные средства, тыс. руб. (СОС)	37 218	40 374	+3156	108,5

Таблица 1.3.3.

Расчет относительных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость хозяйственной организации (по данным табл. 1.3.2)

Коэффициенты	Интервал оптимальных значений	Фактическое значение		Абсолютные изменения (+, -)	Темп роста, %
		на начало года	на конец года		
автономии (K_a) [2 : 1]*	> 0,5	0,92	0,93	+0,01	101,1
соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$) [5 : 2]	< 0,7	0,58	0,51	-0,07	87,9
обеспеченности собственными средствами ($K_о$) [9 : 7]	$\geq 0,1$	0,63	0,66	+0,03	104,8
маневренности (K_m) [9 : 2]	$\geq 0,2-0,5$	0,28	0,26	-0,02	92,8
соотношения мобильных и иммобилизованных средств ($K_{м/и}$) [7 : 6]					
прогноза банкротства ($K_{пб}$)	> 1,0		0,65	—	—

* Номера строк в табл. 1.3.2

В условиях финансовой неустойчивости объективная и точная оценка финансово-экономического состояния хозяйственных организаций приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели ее платежеспособности.

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

Она определяется наличием у организации ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность организации в любой момент совершать необходимые расходы.

Ликвидность и платежеспособность, как экономические категории, не тождественны, но тесно взаимосвязаны между собой.

Ликвидность системы отражает платежеспособность по долговым обязательствам. Неспособность системы погасить свои долговые обязательства перед кредиторами и бюджетом приводит ее к банкротству. Основанием для признания предприятия банкротом является не только невыполнение им в течение нескольких месяцев своих обязательств перед бюджетом, но и невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые или имущественные претензии.

Улучшение платежеспособности системы неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств, что образно иллюстрируется американской поговоркой: «Оборот — это суета, прибыль — это здравый смысл, денежные средства — это реальность». Иными словами, прибыль — долгосрочная цель, но в краткосрочном плане даже прибыльное предприятие может обанкротиться из-за отсутствия денежных средств.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие основные коэффициенты (показатели), приведенные в табл. 1.3.4.

Таблица 1.3.4

Финансовые коэффициенты оценки ликвидности системы

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	Достаточность оборотных средств на погашение своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, превышение ликвидного имущества над имеющимися обязательствами	$K_{12} = \frac{OC}{3C_{крс}}$ <p>Отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам)</p>	<p>Нормативное значение $1 \geq K_{12} \leq 2$. Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в 2 раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении собственных средств и неэффективном их использовании</p>
2. Коэффициент критической (срочной) ликвидности	Прогнозируемые платежные возможности системы при условии своевременного расчета	$K_{13} = \frac{\sum D_c}{3C_{крс}}$ <p>Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам</p>	<p>$K_{13} \geq 1$ Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов</p>
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Проказывает часть краткосрочной задолженности, которую можно погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность организации на дату составления баланса	$K_{22} = \frac{Д}{3C_{крс}}$ <p>Отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам</p>	<p>$K_{22} \geq 0,2-0,5$ Низкое значение указывает на снижение платежеспособности организации</p>

Финансовая устойчивость предприятия оценивается также по наличию запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности характеризует предел финансовой безопасности организации. Он определяется из отношения объема продаж (выручки) за минусом объема, соответствующего точке безубыточности, к общей сумме продаж (выручки):

$$K_{\text{зап. фин}} = \frac{\text{Объем продаж, всего} - \text{Объем продаж в точке безубыточности}}{\text{Объем продаж}}$$

Нормальным считается $K_{\text{прочн.}} = 0,1 - 0,2$.

Например, если годовая выручка планируется в объеме 21,8 млн. руб., а объем выручки в точке безубыточности, согласно расчету, равен 18,2 млн. руб., то запас финансовой прочности составит 16,5% $[(21,8 - 18,2) : 21,8] \times 100$. Это означает, что объемы производства и реализации продукции могут снизиться на 16,5% прежде, чем будет достигнута точка безубыточности. Дальнейшее снижение объемов приведет к убыткам.

Точкой безубыточности, или самоокупаемости, считается такой минимальный объем производства, при котором совокупный доход равен совокупным расходам:

$$\text{Объем безубыточн.} = \frac{C_{\text{пост. зат.}}}{\text{Ц} - C_{\text{пер. затр. ед.}}}$$

где $C_{\text{пост. зат.}}$ — условно-постоянные затраты на производство продукции; Ц — цена единицы продукции; $C_{\text{пер. затр. ед.}}$ — переменные затраты в расчете на единицу продукции.

Пример. ООО приобретает технологическую линию по изготовлению баночных крышек. При каком минимальном объеме линия окупится, если переменные затраты в расчете на одну крышку составляют 8 руб., постоянные расходы (аренда помещения и т. п.) — 50 тыс. руб. в месяц, а цена одной крышки равна 12 руб.?

$$\text{Объем самоокуп.} = \frac{50\ 000}{(12 - 8)} = 125\ 000 \text{ крышек} \times 12 = 1\ 500\ 000 \text{ руб.}$$

Финансовое состояние предприятия в целом определяется в зависимости от соотношения показателей, характеризующих источники формирования запасов (ИФЗ — собственные оборотные и заемные средства), СОС и ЗиЗ (раздел II Актива).

При этом может быть:

1) абсолютная финансовая устойчивость:

$$\text{ЗиЗ} < \text{СОС}.$$

Это значит, что все запасы и затраты покрываются за счет собственных оборотных средств, т. е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Это, впрочем, бывает редко и не с лучшей стороны характеризует предпринимателя, который либо не умеет, либо же желает использовать внешние источники средств, омертвляя собственные в запасах и затратах;

2) нормальная финансовая устойчивость:

$$\text{СОС} < \text{ЗиЗ} < \text{ИФЗ}.$$

В этом случае предприятие использует для формирования запасов как собственные, так и заемные средства;

3) неустойчивое финансовое состояние:

$$\text{ЗиЗ} > \text{ИФЗ}.$$

Оно складывается тогда, когда предприятие накопило такие запасы и производит такие затраты, что для их покрытия не хватает не только собственных оборотных средств, но и заемных, т. е. когда приходится прибегать к другим источникам средств;

4) критическое финансовое состояние.

Оно складывается, когда предприятие не имеет собственных оборотных средств, имея при этом просроченную задолженность. Такое предприятие, по существу, является банкротом.

Поэтому, прогнозируя баланс, обязательно нужно определить коэффициенты платежеспособности предприятия.

1.4. Анализ операций с ценными бумагами

Финансовый рынок складывается из рынка ценных бумаг и рынка банковских ссуд.

Ценные бумаги — это особым образом оформленные документы, свидетельствующие о правах их владельца на определенное имущество или денежную сумму.

Ценные бумаги могут быть проданы или куплены, а также могут быть источником разового или регулярного дохода их владельца.

Основными видами ценных бумаг являются депозитные и сберегательные сертификаты, облигации и акции.

Рынок ценных бумаг и рынок банковских ссуд существуют не изолированно друг от друга, а дополняют и взаимодействуют друг с другом.

Основу рынка банковских ссуд составляют банки и биржи. В деятельности банка главное направление — прием и выдача кредитов. Разница между выданными и полученными процентами составляет прибыль банка. Кроме того, доходом банка являются проценты за платежно-расчетное посредничество (комиссионный процент).

Процент — это прибыль на отданный в ссуду капитал. Отношение этой прибыли к величине денежной ссуды образует норму или ставку процента:

$$\text{Ставка процента} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Величина ссуды}} \times 100.$$

Например, если ставка процента равна 10% годовых, а вклад в банк составляет 10 млн. руб., то за счет процента, при условии вклада на один год, будет получен доход в размере 1 млн. руб. (10 млн. руб. $10/100 = 1$ млн. руб.). При вкладе на три месяца за счет процента будет получен доход в размере 250 тыс. руб. (10 млн. руб. $10/4/100 = 250$ тыс. руб.).

С целью накопления средств можно положить свои деньги либо в сберегательный банк, либо в коммерческий банк. Сберегательные вклады не ограничены сроком. Вклады в ком-

мерческий банк производится на определенный срок, поэтому такие вклады называются срочными.

Отличие срочных вкладов в коммерческие банки от сберегательных вкладов состоит в том, что в коммерческом банке процент по вкладу выплачивается лишь после окончания срока вклада. В сберегательном банке процент может выплачиваться долями, ежемесячно или ежеквартально, до наступления срока изъятия вклада.

На срочные вклады коммерческие банки выдают депозитные сертификаты, сберегательные банки — сберегательные сертификаты.

Сертификат представляет собой вид ценной бумаги, в которой банк свидетельствует о приеме вклада на условиях срочного вклада, т. е. вклада, который не изымается до окончания указанного срока. После своего выпуска сертификаты могут начать обращаться, т. е. стать предметом купли-продажи, не по номиналу (сумме, указанной в сертификате), а с курсовой (рыночной) надбавкой.

Кроме упоминавшихся депозитных и сберегательных сертификатов, доход можно получить за счет покупки других ценных бумаг — облигаций или акций.

Облигация представляет собой ценную бумагу, выпускаемую государством, а также частными компаниями и акционерными обществами. Она содержит долговое обязательство, выдаваемое на определенный срок. В течение этого срока облигация выкупается тем, кто ее выпустил. При этом, помимо номинальной ее стоимости, выплачивается еще заранее договоренный процент. По сути облигация выражает отношения денежного займа: вы даете займы государству или какой-либо организации определенную денежную сумму, за что получатель этой суммы обязуется вернуть ее с процентами, что приводит к приращению вашего капитала без какой-либо деятельности с вашей стороны.

Облигация сродни сертификату. Отличие ее состоит в следующем.

1. Облигация предполагает лишь одностороннее обязательство того, кто ее выпустил: вернуть вам ее первоначальную стоимость через определенный срок и выплачивать дополнительно в течение этого срока определенный процент. Сертификат же предполагает двустороннее обязательство: продавец сертификата (банк) обязуется через определенный срок вернуть вам первоначальный вклад и выплатить определенный процент, вы обязуетесь в течение этого срока не изымать из банка свой вклад.

2. При покупке сертификата доход вам в виде процента выплачивается только по окончании срока вклада. По большинству облигаций доход выплачивается регулярно, в течение всего срока их действия.

Особый интерес представляет такой вид ценных бумаг, как акции.

Акция представляет собой ценную бумагу, которая свидетельствует о внесении капитала (доли, пая) в общий капитал какого-либо акционерного общества. Владение акцией дает право на получение по ней определенного дохода и право на участие в управлении этим обществом. Последнее особенно важно, и этим акция отличается от всех других ценных бумаг.

Это отличие состоит в том, что владелец акции — акционер — является не только кредитором акционерного общества или кредитором банка, государства как владелец сертификата, облигации, но одновременно и собственником этого общества в пределах того количества акций, которым он обладает.

Из этого отличия вытекает очень важное следствие, которое обязательно нужно знать покупателю акций. Это следствие заключается в том, что в отличие от облигации акции таят в себе перспективу многократного умножения первоначальной своей стоимости, что связано с ростом акционерного капитала. Рост же акционерного капитала происходит тогда, когда прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности, капитализируется, переходит в капитал, а не в доход для потребления.

Это наглядно видно из следующего упрощенного примера. Предположим, имеется акционерное общество с величиной акционерного капитала в 100 млн. руб., разбитого на 100 тыс. акций по 1000 руб. каждая. По окончании года акционерное общество получило прибыль в размере 20 млн. руб. Из полученной прибыли одна часть будет выплачена акционерам в виде дивидендов на их акции (например, 8 млн. руб.). Другая часть, которая называется нераспределенной прибылью корпорации (например, 12 млн. руб.), будет реинвестирована, т. е. вложена, израсходована на расширение производства. Величина собственного капитала общества в этом случае возрастет со 100 млн. руб. до 112 млн. руб. Соответственно, возрастет и стоимость одной акции — с 1000 руб. до 1120 руб. (112 млн. руб. : 100 тыс. акций).

Таким образом, акционеры этого общества получают дивиденды в размере 800 руб. на одну акцию (8 млн. руб. : 100 тыс. акций) и будут иметь шанс в будущем году получить еще больше дивидендов в связи с увеличением акционерного капитала (со 100 млн. руб. до 112 млн. руб.). И этот процесс будет повторяться ежегодно вплоть до прекращения деятельности общества. При продаже своих акций или в случае ликвидации общества акционеру будет выплачена не первоначальная стоимость акции — 1000 руб., а “настоящая” ее стоимость на данный период.

По характеру распоряжения акции делятся на именные и акции на предъявителя, т. е. акции, на которых не указан конкретный собственник. Владельцы *акций на предъявителя* нигде не регистрируются. Предприятие, как правило, не знает, кто является владельцем его акций. Акция на предъявителя может быть свободно передана любому лицу.

Именные акции — акции, на которых указан их собственник. Владельцы именных акций обязательно регистрируются в соответствующем реестре предприятия. Передача именной акции другому лицу допускается только с разрешения правления акционерного общества.

По характеру получения дивидендов акции делятся на обычные (рядовые) и привилегированные (преференциальные).

Обычные акции — это акции, которые дают их владельцу право голоса на собраниях акционеров и приносят дивиденд, который зависит от прибыльности предприятия. Следовательно, дивиденд по обычным акциям, в отличие от процента по облигациям, заранее не фиксирован, а колеблется в зависимости от прибыльности предприятия: чем выше прибыль, тем больше дивиденд, и наоборот.

Необходимо также знать, что общее собрание акционеров само определяет, какую часть полученной прибыли выплатить акционерам в виде дивидендов, а какую направить на расширение деятельности предприятия. Если предприятие осуществляет инвестиционную программу, т. е. расширяет производственные площади, увеличивает производственные мощности, обновляет оборудование, или только что организовалось, то собрание может принять решение — дивиденды вообще не выплачивать, даже независимо от того, растет ли прибыль.

Обычные акции дают их владельцу право голоса на собраниях. Голосуя, акционеры осуществляют контроль за деятельностью правления. Но для большинства акционеров это право является пустой формальностью, так как голосование ведется по принципу “одна акция — один голос”, а не по принципу “один человек — один голос”. Голосуют, таким образом, не люди, а деньги, вложенные в акции. Чем больше акций у одного акционера, тем больше “голосов” он имеет. Поэтому акционерными обществами обычно, т. е. реально, управляет небольшое число богатых акционеров, в руках которых достаточно крупные пакеты акций.

Вывод: если покупать, то возможно большее количество акций.

Привилегированные (преференциальные) акции — это акции, которые не дают их владельцам право голоса, но предоставляют им другие преимущества:

♦ во-первых, выплату фиксированного размера дивиденда независимо от прибыльности предприятия;

♦ во-вторых, выплату дивиденда в первоочередном порядке.

Обычно привилегированные акции распределяются среди членов трудового коллектива, чтобы трудовой коллектив не требовал участия в управлении акционерным обществом. За это ему и предоставляются льготы при выплате дивидендов. Это своего рода подкуп, купля “голосов”.

Различия между акциями и облигациями приведены в табл. 1.4.1.

Таблица 1.4.1.

Отличительные особенности акций и облигаций

Характеристика	Облигации	Акции	
		привилегированные	обычные
Статус владельца	Кредитор	Собственник	Собственник
Участие в управлении (право голоса)	Не дают	Не дают	Дают
Срочность	Выпускаются на срок	Бессрочные	Бессрочные
Доход	Фиксированный процент	Фиксированный дивиденд	Дивиденд, колеблющийся в зависимости от прибыли и решения собрания
Источник выплаты дохода	Валовая прибыль	Чистая прибыль	Чистая прибыль
Очередность выплаты дохода	В первую очередь	В первую очередь	Во вторую очередь

Практикой выработано несколько правил, которыми следует руководствоваться, покупая ценные бумаги.

Правило 1. Вкладывая деньги в ценные бумаги, следует помнить, что доход от этих вложений всегда прямо пропорционален риску, на который готов идти покупатель ради получения дохода.

Правило 2. Чтобы достичь компромисса между безопасностью, доходностью и риском, необходимо диверсифицировать вложения, т. е. купить разные ценные бумаги. *Диверсифика-*

ция вложений — это средство снижения риска путем распределения денег между разными ценными бумагами.

Правило 3. Лучшие вложения — в акции компаний, действующих в отраслях, на продукцию (работы, услуги) которых постоянно не удовлетворяется спрос.

Примером может служить южнокорейская акционерная компания “Сай Ен Кемикл”, специализирующаяся на производстве довольно редкого товара — слезоточивого газа, без которого местная полиция не может обойтись из-за постоянных демонстраций протеста. Потребляется газ в огромных количествах. Компания процветает, а госпожа Хан Ен Чжа, занимающая пост президента этой компании, по уровню доходов еще в 1987 г. оказалась самым богатым человеком Южной Кореи.

Приведем в заключение некоторые определения для оценки ценных бумаг и принятия решений по их покупке.

1. **Доход на акцию** представляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной на величину дивиденда по привилегированным акциям, к общему числу обыкновенных акций.

Пример. Чистая прибыль (баланс — прибыль — налоги) = 12 200 руб. Обыкновенных акций — 100 шт., привилегированных — 5 шт. Дивиденд на одну привилегированную акцию = 100 руб. Тогда доход на одну обыкновенную акцию:

$$\frac{12\,200 - (5 \times 100)}{100} = \frac{12\,200 - 500}{100} = 117 \text{ руб.}$$

2. **Ценность акции** — рыночная цена акции, деленная на доход на акцию. Этот показатель служит индикатором спроса на акции данной компании.

Пример. Рыночная цена акции фирмы X = 292,5 руб. Доход на одну акцию = 117 руб. Ценность акции фирмы X =

$$= \frac{292,5}{117} = 2,5, \text{ или } 250\%.$$

3. **Рентабельность акции** выражается отношением дивиденда, выплачиваемого на акции, к ее рыночной цене. Рен-

табельность акции характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции.

Пример. Дивиденд на акцию = 117 руб. Рыночная цена = 292,5 руб. Рентабельность акции = $\frac{117 \times 100}{292,5} = 40,3\%$.

4. **Коэффициент котировки акции** — отношение рыночной цены акции к ее учетной цене. Учетная цена складывается из номинальной стоимости акции (проставлена на акции) плюс эмиссионная прибыль (разница между рыночной и номинальной ценой) и доля накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли.

Пример. Рыночная цена акции = 292,5 руб. Учетная цена = номин. цена 100 руб. + эмиссионная прибыль 50 руб. + доля прибыли, вложенной в развитие, 100 руб. = 250 руб.

Коэффициент котировки = $\frac{292,5}{250} = 1,15$.

Различия между облигациями и акциями

1. Облигации имеют **нарицательную цену** (напечатана на облигации). Акции имеют **номинальную цену** (напечатана на акции).

2. Облигации имеют **выкупную цену** — цену, по которой производится выкуп облигаций эмитентом (тем, кто ее выпустил).

Акции выкупных цен не имеют.

3. Рыночная цена как облигации, так и акции определяется конъюнктурой рынка.

Значение рыночной цены облигации в процентах к номиналу называется **курсом облигации**.

4. По сроку действия облигации подразделяются на **краткосрочные** (от года до 3 лет); **среднесрочные** — от 3 до 7 лет; **долгосрочные** — от 7 до 30 лет и **бессрочные**.

Акции вообще бессрочные.

Выплата процентов по облигациям осуществляется по **купонам** — вырезанным талонам с напечатанной на нем цифровой купонной ставкой.

Часть II. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (предприятий)

Анализ и оценка эффективности деятельности организации является завершающим этапом ее анализа. Эффективность может исследоваться с разных сторон: с точки зрения формирования затрат, планирования объема производства, прибыли, реализации инвестиционных проектов и др. Однако анализ динамики затрат, методов их распределения, составление смет и контроль за их выполнением, калькулирование себестоимости изделий и продукта, определение порога рентабельности производства и реализации продукции — все эти вопросы являются лишь необходимым начальным этапом анализа общей эффективности деятельности организации, функционирующей как единое целое.

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, замена оборудования или технологии и другие решения должны быть оценены с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- ◆ оценка хозяйственной ситуации;
- ◆ выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- ◆ подготовка и обоснование резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Ниже последовательно рассматриваются наиболее актуальные разделы экономического анализа, к которым нами отнесены:

- ◆ анализ положения организации на рынке;
- ◆ анализ организационно-технического уровня;
- ◆ анализ эффективности использования рабочей силы;
- ◆ анализ эффективности организационно-технических мероприятий;
- ◆ анализ эффективности операций с ценными бумагами;
- ◆ анализ затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг.

2.1. Анализ положения организации на рынке

Рыночная доля является основным показателем внешней эффективности деятельности организации. Этот показатель прямо связан с объемом продаж, т. е. с объемом производственно-сбытовой деятельности организации. Как показывают обобщенные данные, между долей рынка, контролируемого организацией, и ее прибыльностью, существует четко выраженная положительная зависимость (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Зависимость между долей рынка и прибыльностью организации, %*

Доля на рынке	Уровень прибыли
7	9,6
7—14	12,0
14—22	13,8
22—36	17,9
36	30,2

* Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. — М.: Инфра-М, 2001. — С. 463.

Не случайно среди основных количественных целей зарубежных хозяйственных организаций такие показатели, как объем продаж и прибыль в долгосрочном плане, занимают первое место. Подтверждением этому являются данные, полученные на основании представительной выборки фирм США, Великобритании и Японии (табл. 2.2).

Как видно из табл. 2.2, подавляющее большинство фирм, особенно в Японии, главной своей целью считают увеличение объема продаж, а следовательно, и завоевание большей доли рынка, получение прибыли.

Таблица 2.2

Основные количественные показатели фирм
зарубежных стран, %*

Показатели	США	Великобритания	Япония
1. Объем продаж	63	51	88
2. Прибыль в долгосрочном плане	57	53	87
3. Темп роста	65	59	64

* Завьялов П. С. Указ. соч. С. 462.

Изменение доли рынка может оцениваться абсолютно как разница между показателями смежных периодов, например предшествующего и отчетного года, и относительно — в виде показателя роста доли рынка. Эти два показателя, на наш взгляд, являются важнейшими в оценке внешней эффективности деятельности хозяйственной организации.

Рассматривая вопрос об оценке доли рынка, мы, во-первых, вынуждены отметить, что в существующих работах по экономике и маркетингу оба эти показателя прямо не называются. Так, Е. П. Пешкова называет только теоретическую долю рынка, которую может иметь фирма на рынке¹. Для этого она предлагает следующую формулу:

$$B_A = 1 / (1 + \sum \frac{e_i}{e_A}) \frac{m}{K_A},$$

где B_A — доля (по стоимости) товара A в удовлетворении спроса (т. е. в общих продажах всех товаров этого рода); K_A — конкурентоспособность товара A ; m — соотношение спрос/предложение; e_A — показатель престижа фирмы, продавца

¹ См.: Пешкова Е. П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. Практические рекомендации. Методические основы. Порядок проведения. — М.: Ось-89, 1999. — С. 33.

(продуцента) товара; v_i — показатель престижа фирмы-конкурента.

Из этой формулы видно, что Е. П. Пешкова пытается определить конкурентоспособность отдельного товара, а не долю фирмы. Судя же по формуле, доля фирмы по продаже товара A должна определяться по стоимости продаж, однако данных о стоимости продаж товара A и объеме всех продаж товаров этого рода в формуле нет.

По нашему мнению, вопрос несколько усложнен. Непонятно, например, зачем надо суммировать показатели престижа фирмы-конкурента и делить эту сумму на показатель престижа фирмы-продавца (продуцента)? Или зачем нужно знать соотношение между спросом и предложением? Может быть, для определения динамики цены? Но тогда надо бы знать количество проданного товара A . Но в формуле этих данных нет.

Как нам кажется, вопрос можно было бы решить значительно проще: чтобы определить долю фирмы в продаже товара A , достаточно разделить сумму проданного товара в данном периоде на общую сумму продаж этого товара, т. е. $S_{ij}/\sum S_i$.

Зная изменение удельного веса или доли фирмы в продаже товара A за два смежных периода, можно определить абсолютное (по методологии расчета) изменение доли фирмы на рынке товара A :

$$\Delta d_i = d_{ij} - d_{ij-1}$$

Знак прироста показывает конкретное направление изменения удельного веса или доли фирмы на рынке данного товара (“+” или “-”), а его величина покажет нам фактическое значение этого изменения.

Чтобы определить темп данных изменений, достаточно найти отношение удельного веса (доли) фирмы в $j \times n$ период времени к ее удельному весу (доле) в предшествующий период:

$$T_{pih} = \frac{d_{ij}}{d_{ij-1}} \times 100.$$

Зная величину изменения доли фирмы на данном рынке и темп ее изменения за определенный период (например, за год), можно определить, какое время потребуется фирме, чтобы достичь определенной доли на рынке. Например, если Δd_i составляет 0,05, а нужно повысить долю фирмы с 0,10 до 0,3, т. е. на 0,2 (0,3 - 0,1), то для этого потребуется:

$$t = \frac{d_{\text{проект.}}}{\Delta d_{\text{факт.}}} = \frac{0,2}{0,05} = 4 \text{ года.}$$

Имидж организации прежде всего определяется ее рыночной долей. Если рыночная доля составляет около 40%, организация считается **лидером** данного рынка. Организация, доля которой на рынке составляет 30%, называется **претендентом на лидерство**. При доле рынка 20% организация считается **последователем, или ведомым**, а при 10% организация относится к числу **новичков**. Новичок, как правило, занимает одну из ниш рынка достаточных размеров и прибыльности. Лучше, когда ниша имеет возможности роста, но не слишком привлекательна для конкурентов.

Основная конкурентная борьба на рынке ведется между лидером и претендентом на лидерство. Последний, чтобы увеличить свою долю и ощущать себя уверенно, вынужден атаковать лидера, наступая на него либо по всему рыночному фронту, либо предпринимая “окружение” или “обходы”. Атаки ведутся по многим направлениям (новым товарам и ценам, рекламе, сбыту и др.), но для этого претендент на лидерство должен иметь достаточные ресурсы.

Лидер, чтобы не допустить “обходов”, часто сам проявляет инициативу, используя для этого цены на новые товары, создавая барьеры атакующим (ценовые, лицензионные), предпринимает другие меры по защите своих позиций. В этой борьбе важно хорошо знать своих конкурентов, учитывать их слабые и сильные стороны.

Последователь и новичок в конкурентных схватках, как правило, не участвуют, экономя силы и средства. Однако и они должны непрерывно и внимательно следить за рыноч-

ной ситуацией и при малейшей возможности использовать открывающиеся пути для продвижения вперед.

2.2. Анализ организационно-технического уровня предприятий

2.2.1. Основные задачи и значение анализа организационно-технического уровня

Анализ организационно-технического уровня предприятий ведется с целью решения следующих основных задач.

1. Определить фактический уровень организации и техники производства, конкурентоспособность продукции (работ, услуг).
2. Выявить резервы повышения организационно-технического уровня и конкурентоспособность предприятия.
3. Наметить наиболее вероятные пути использования резервов.
4. Дать экономическую оценку различным вариантам использования выявленных резервов.

Значение анализа состоит в том, что он дает реальную конкретную основу повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия и организации в целом.

Анализ организационно-технического уровня, конкурентоспособности **самый сложный**, очень многосторонний раздел экономического анализа. Он требует от экономиста-аналитика мобилизации всех его знаний в области организации производства, планирования деятельности предприятия, техники и технологии, научной организации труда, нормирования труда и производства и т. д.

Другие виды анализа значительно проще. Они базируются на конкретных бухгалтерских данных, балансовых отчетах.

2.2.2. Анализ организационного уровня

Прежде всего следует проанализировать статус предприятия. Хорошо, если предприятие входит в какое-либо объединение. В этом случае часть функций можно исключить и

передать в ведение объединения. Важно и то, что в случае **интеграции** с другими предприятиями отпадет необходимость в уплате НДС, налога на прибыль и т. д.

Если же предприятие имеет статус юридического лица, то оно вынуждено нести все расходы по управлению, подготовке и повышению квалификации кадров, снабжению и сбыту, платить НДС, налог на прибыль и т. д.

Не случайно поэтому большинство западных фирм состоят из многих предприятий, образующих объединения, — им легче выжить в условиях жесткой конкуренции.

Далее нужно проанализировать организационную структуру предприятия: состав подразделений, занимаемая ими площадь, численность персонала, расходы на содержание, вклад в конечный результат.

Как среди производственных, так и среди других подразделений полезно выявить звенность, т. е. сколько насчитывается уровней подчиненности.

Эффективнее, когда звенность небольшая. Например, отсутствует цеховое деление, деление на участки, а производственные бригады подчиняются непосредственно руководству предприятия.

В управлении также лучше, когда вместо отделов исполнители **напрямую** подчинены **руководству**.

Мало пользы также и от обилия всевозможных заместителей.

Производственные бригады целесообразно сформировать по предметному признаку, чтобы каждое подразделение полностью отвечало за конкретный участок деятельности.

Одновременно стоит подробнее проанализировать и **состояние управления**.

Здесь нужно первым делом выявить **численность управленческого персонала** и его долю в общей **численности работников** и в общем фонде оплаты труда, определить число работников в расчете на одного управленца.

Полезно рассмотреть организационную структуру управления организацией, для чего целесообразно сравнить действующую схему управления с современными схемами, ори-

ентированными на маркетинг. В качестве примера на рис. 2.1 приведена действующая организационная схема управления ОАО ГРК “Космос”, а в табл. 2.1 изложены требования к организации управления, ориентированной на маркетинг.

Анализируя действующую схему управления, следует отметить, что она не совсем полная. На схеме не указан высший орган управления акционерным обществом — общее собрание акционеров, не обозначено наличие ревизионной комиссии, финансовой службы, отсутствует отдел маркетинга и др.

В целом схема управления комплексом больше ориентирована на производство, что в рыночных условиях нельзя признать нормальным. Игнорирование маркетинговой деятельности и является причиной тех недостатков в финансовой деятельности организации, которые были вскрыты в процессе анализа.

Таблица 2.1

Основные функции управленческих подразделений организации в зависимости от ее ориентации

Область хозяйственной деятельности	Ориентация организации	
	на производство	на маркетинг
1	2	3
Общее руководство	<i>1. Преобладают тенденции, связанные с:</i>	
	технологией производства	покупательским спросом и емкостью рынка
	<i>2. На важнейших административных постах находятся специалисты</i>	
	в области организации производства	в области маркетинга, рекламы
Определение целей и задач	<i>1. Решающую роль играют возможности</i>	
	внутрипроизводственные	внешнерыночные
	<i>2. Задача хозяйственной деятельности заключается в том, чтобы увязать общие ресурсы организации с требованиями</i>	
	производства	рынка
	<i>3. Особое внимание уделяется</i>	
	вопросам технологической эффективности и производительного использования фондов	разработке рыночной стратегии сбыта
<i>4. Организация стремится завоевать престиж за счет</i>		
достижений в сфере производства и инженерно-технических знаний персонала	лидерства в формировании мод и увеличения продаж	

1	2	3
Маркетинг	<p><i>1. Организация ставит своей задачей</i></p> <p>удовлетворить существующие покупательские потребности и разрабатывать продукцию удовлетворяющую этим потребностям. Будущее организации связано с поставками освоенной продукции на уже существующие рынки. Маркетинг не рассматривается такой же важной областью деятельности, как производство. Главное — наращивать объемы производства</p>	<p>сформировать новые рынки и разрабатывать новую, рассчитанную на большой спрос продукцию. Будущее организации связано с рынками, которые предстоит еще выявить и развить, а также с продукцией, которая пока не существует. Маркетинг считается одним из основных хозяйственных элементов деятельности наравне с производством, финансами и др.</p>
Финансы	<p><i>2. Обращается больше внимания на</i></p> <p>себестоимость, ресурсы, сбережения, чем на цену. Особый интерес проявляется к организации производства товаров высокого качества с низкой себестоимостью. Бюджет основывается скорее на финансовых или производственных сбережениях (экономии), нежели на требованиях маркетинга</p>	<p>цену, которую готов принять покупатель, а также политику цен, обеспечивающую твердые позиции на рынке при наличии конкурентов. Бюджет строится согласно требованиям маркетинга и средства ассигнуются на решения задач маркетинга</p>
Научно-исследовательская работа	<p>Научно-технические исследования и разработки занимают ведущее место в совершенствовании выпускаемой продукции. В связи с этим служба изучения рынка развита относительно слабо</p>	<p>Ведущее место принадлежит аналитическим разработкам и исследованию маркетинга, обновлению продукции для рынка. В связи с этим служба изучения рынка развита хорошо</p>
Планирование ассортимента продукции	<i>1. Ведется</i>	
	<p>на традиционных научно-технических исследованиях</p>	<p>на изучении и прогнозировании развития рынка</p>
	<i>2. Предложения о производстве новых или усовершенствованных изделий:</i>	
	<p>связаны со стремлением улучшить функциональные качества и снизить себестоимость, обеспечить ресурсосбережение</p>	<p>связаны с выявленными потребностями покупателей, т. е. с требованиями рынка</p>
<i>3. В отношении эксплуатационных качеств и сферы применения</i>		
<p>основное внимание уделяется разработке внутренней конструкции изделия. Лабораторным испытаниям придается большее значение, чем пробной продажей на рынке</p>	<p>большое значение придается вопросам моды и внешнего оформления. Пробная продажа товара на рынке является неотъемлемой частью планирования ассортимента продукции</p>	

1	2	3
	<p>4. Упаковка и качество маркировки рассматриваются как средство:</p> <p>необходимое для транспортировки и обеспечения сохранности товара. Основное внимание уделяется изготовлению, перемещению материалов и упаковочной технике</p>	<p>стимулирующее сбыт и способствующее рекламированию товара; оценивается в зависимости от степени ее полезности для потребителя</p>
<p>Организация сбыта</p>	<p>1. <i>Руководитель службы сбыта рассматривается как:</i></p> <p>приемщик заказов и отправитель товаров</p> <p>2. <i>Руководитель службы сбыта</i></p> <p>не имеет такого высокого служебного статуса, как главный инженер или главный бухгалтер. Продвижение его на высшие руководящие должности маловероятно. Он лишен возможности повышения своей квалификации</p> <p>3. <i>Стимулирование труда работников системы сбыта</i></p> <p>минимальное</p>	<p>заказчик или доверенное лицо, обеспечивающее бесперебойную работу предприятия, занятость производственных рабочих, получение прибыли</p> <p>имеет высокий статус и преимущественные шансы на продвижение на высшие руководящие посты предприятия. Ему предоставляются официальные возможности непрерывного повышения квалификации</p> <p>имеет первостепенное значение. Ведущий администратор в сфере сбыта входит в состав высшего руководящего звена предприятия, располагает правом материального поощрения своих работников</p>
<p>Реклама и стимулирование сбыта</p>	<p>Делается упор скорее на стоимость, нежели на вклад рекламы в общую сбытовую деятельность. Расходы на рекламу и стимулирование сбыта рассматриваются не как основные элементы себестоимости (оборудование, сырье и пр.), а как дополнительные издержки. Достижения в области рекламы рассматриваются как необходимые для успешного функционирования предприятия</p>	<p>Реклама и стимулирование сбыта являются неотъемлемой частью всей сбытовой деятельности предприятия и включаются в число основных элементов себестоимости. Достижения в области рекламы и стимулирования сбыта считаются столь же желанными, как высокий уровень технологии производства и компетентность в сфере финансов и права</p>
<p>Главный экономист</p>	<p>Осуществляет контроль за ресурсосбережением, добиваясь снижения себестоимости на 15—20%; расходы на рекламу и маркетинг предусматриваются минимальные</p>	<p>Считает важнейшим условием функционирования производства надежный сбыт продукции по оптимальным ценам. Доля расходов на маркетинг в цене может быть высокой</p>

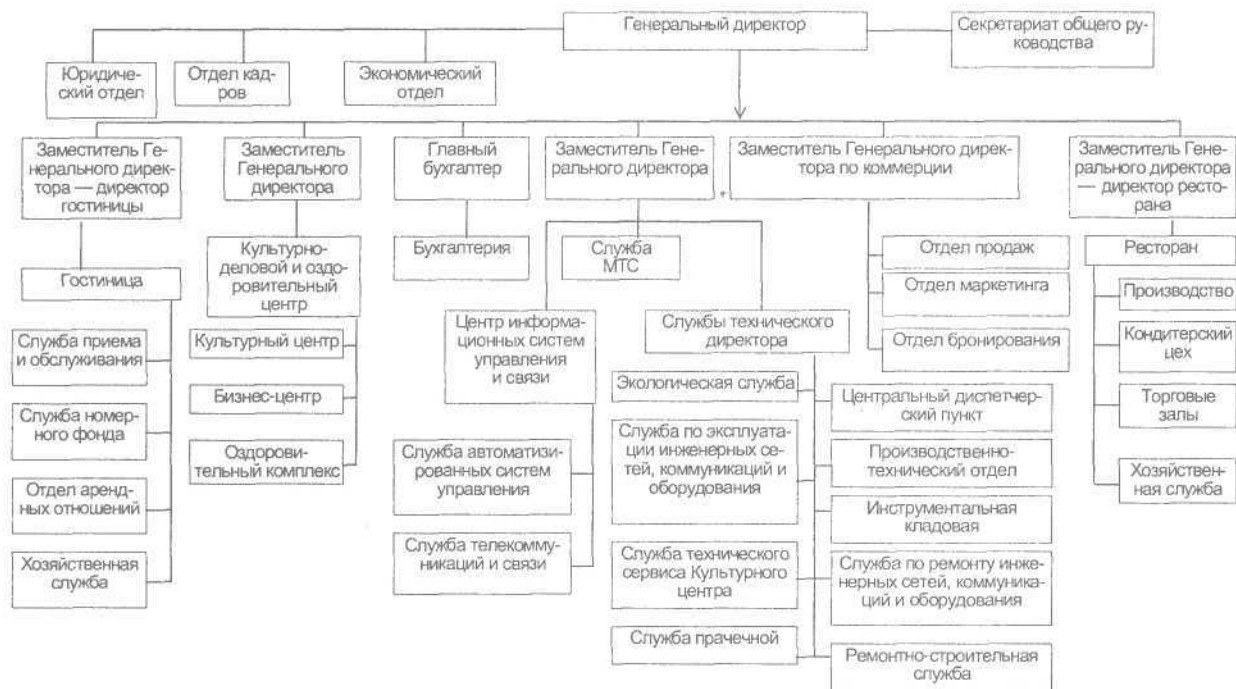


Рис. 2.1. Структура ОАО "ГРК "КОСМОС"

Затем анализируется организация производственного процесса. Особое внимание надо обратить на то, как на предприятии соблюдаются основные принципы организации производственного процесса: специализация, непрерывность, параллельность, пропорциональность, прямоточность, ритмичность.

Специализация характеризуется выполнением предприятием и его отдельными подразделениями (цехами, участками, рабочими местами) одного или нескольких определенных производственных процессов. Повышение степени специализации способствует улучшению всех основных технико-экономических показателей работы предприятия. Соблюдение специализации оказывает существенное влияние на реализацию других принципов рациональной организации производственного процесса.

Непрерывность означает, что каждая следующая операция одного и того же процесса начинается сразу по окончании предыдущей. Это обеспечивает работу оборудования и рабочих без перерывов.

Параллельность создает условия для одновременного осуществления отдельных операций или частичных процессов. Рост степени параллельности приводит к сокращению времени производства продукции.

Пропорциональность предполагает кратность трудоемкости частичного процесса установленному для его выполнения числу рабочих мест или отдельных механизмов. Повышение степени пропорциональности частичных процессов способствует параллельности и непрерывности производственного процесса.

Прямоточность обеспечивает прямолинейное движение по кратчайшему пути каждой детали или сборочной единицы по рабочим местам, участкам, цехам. Повышение степени прямоточности способствует сокращению транспортных расходов, уменьшению времени нахождения изделий в производстве.

Ритмичность означает, что частичные процессы и производственный процесс изготовления изделий в целом

повторяются со строгой периодичностью. Наивысшая ритмичность достигается при соблюдении всех принципов рациональной организации производственного процесса.

Всякий производственный процесс протекает во времени. Отрезок времени между началом и окончанием производственного процесса называется *длительностью производственного цикла*. Она является одним из важнейших критериев оптимальной организации производства.

Различают длительность производственного цикла обработки одной детали и нескольких деталей одного наименования. Под длительностью производственного цикла обработки одной детали понимается время от момента начала первой операции по обработке детали в первом по ходу технологического процесса цехе до момента выпуска готового изделия, для которого предназначается эта деталь.

Длительность производственного цикла обработки детали складывается из длительностей производственных циклов обработки детали по цехам, времени межцеховых перерывов при передаче детали из одного цеха в другой, времени пролеживания детали (на комплектации) до начала сборки сборочных единиц, длительностей пребывания детали в процессе сборки.

Длительность производственного цикла обработки детали в цехе включает длительности основных и вспомогательных операций, естественных процессов и перерывов, предусмотренных режимом работы: перед обработкой вследствие занятости рабочего места (время пролеживания), по организационно-техническим причинам (отсутствие материала, инструмента, энергии, поломка оборудования и др.) и т. д.

Совокупность времени выполнения вспомогательных операций и времени пролеживания деталей называют *межоперационным временем*. Оно может составлять от нескольких минут до нескольких дней.

Время *межцеховых перерывов* складывается из времени, необходимого на оформление документов, транспортировку

деталей при передаче из одного цеха в другой, и пролеживания их перед началом первой операции в следующем цехе.

На предприятиях в большинстве случаев обработку проходят одновременно несколько деталей — *партия*. Под партией понимается определенное число одинаковых деталей, обрабатываемых на каждой операции без перерыва, с однократной затратой подготовительно-заключительного времени. Последнее включает время на подготовку рабочего места к обработке партии деталей (получение наряда на работу, получение и изучение чертежа, доставка заготовок, инструмента, приспособлений, настройка станка) и время, затрачиваемое на сдачу работы и документации, снятие и сдачу специальных приспособлений.

Чем меньше длительность производственного цикла изготовления деталей, тем меньше размеры незавершенного производства, выше оборачиваемость оборотных средств и быстрее выпуск продукции.

Выполнение операций может осуществляться параллельно, последовательно и параллельно-последовательно. Соответственно, можно выделить три вида движения партии деталей по операциям.

Параллельное движение характеризуется тем, что вся партия деталей n разбивается на транспортные (передаточные) партии $n_{\text{тр}}$, которые поступают на последующие операции непосредственно после окончания предыдущих независимо от непрерывности работы на рабочих местах (рис. 2.2). Так, при числе рабочих мест на каждой операции ($q_j = 1$) и одинаковых размерах транспортных партий, кратных размеру партии деталей:

$$T_u = n_{\text{тр}} \sum_{j=1}^k t_j + (n - n_{\text{тр}}) t_0,$$

где t_j — норма времени по j -й операции; $t_0 = \max(t_j/q_j)$ — операционный цикл $1 \leq j \leq k$ (ритм) главной, т. е. наиболее продолжительной, операции.

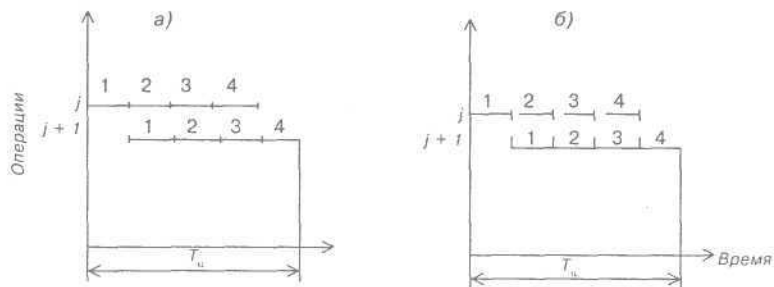


Рис. 2.2. Параллельное движение партии деталей при а) $q_j = q_{j+1} = 1$ и $t_j = t_{j+1}$, б) $t_j \neq t_{j+1}$; 1, 2 ... — номера деталей

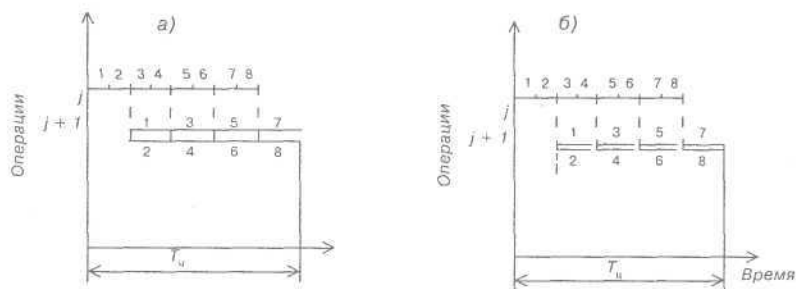


Рис. 2.3. Параллельное движение партии деталей при а) $q_j \neq q_{j+1}$ и $t_j/q_j = t_{j+1}/q_{j+1}$, б) $t_j/q_j \neq t_{j+1}/q_{j+1}$

Очевидно, что наибольшее влияние на величину T_u оказывает продолжительность главной операции, которая определяет время простоев рабочих мест.

Параллельное движение обеспечивает наиболее короткий цикл, но может приводить к неполному использованию оборудования и к частым перерывам в работе отдельных агрегатов. Уровень эффективности параллельного движения определяется степенью равенства операционных ритмов, т. е. синхронностью операций. При высокой синхронности движение поточное.

При *последовательном движении* партия деталей не дробится на транспортные партии, а обрабатывается полностью на каждой операции (рис. 2.4). При этом виде движения:

$$T_u = n \sum_{j=1}^k t_j.$$

Последовательное движение упрощает оперативно-календарное планирование, но имеет самый длительный цикл, что обуславливает наибольшее связывание средств в незавершенном производстве.

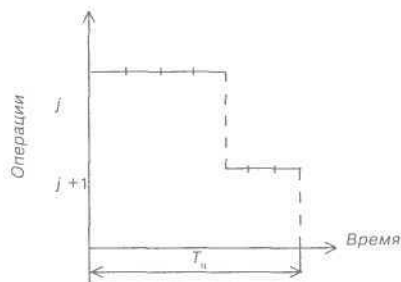


Рис. 2.4. Последовательное движение партий деталей при $q_j = q_{j+1} = 1$, $n = 4$

При *параллельно-последовательном движении* партий деталей каждая последующая операция начинается до завершения предыдущей и выполняется без перерывов на каждом рабочем месте (рис. 2.5). При этом виде движения длительность производственного цикла меньше, чем при последовательном, на время параллельного выполнения операций:

$$\Delta = (n - n_{\text{тп}}) \sum_{j=1}^{k-1} b_j, j+1, b_{j,j+1} = \min(t_j, t_{j+1}).$$

Следовательно,

$$T_u = n \sum_{j=1}^k t_j - (n - n_{\text{тп}}) \sum_{j=1}^{k-1} b_{j,j+1}.$$

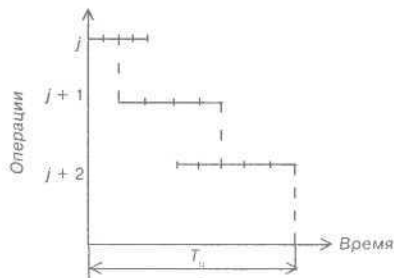


Рис. 2.5. Параллельно-последовательное движение партий деталей при $q_j = q_{j+1} = q_{j+2} = 1$, $n = 4$, $n_{\text{тр}} = 2$, $t_j < t_{j+1} > t_{j+2}$

Из формулы видно, что уменьшение размера партии n и увеличение размера транспортной партии $n_{\text{тр}}$ сокращает длительность производственного цикла; уменьшение нормы времени операции, выполняемой между операциями с большими нормами времени, увеличивает его длительность, и наоборот, увеличение нормы времени этой операции приводит к сокращению производственного цикла.

Параллельно-последовательное движение существенно уменьшает длительность цикла за счет сокращения перерывов в обработке партий, но при этом усложняются учет деталей и контроль за их движением. Поэтому этот вид движения удобен в случае, если путь деталей между смежными рабочими местами незначителен, а маршруты постоянны и повторяются регулярно.

Выпуск (запуск) партии деталей каждого наименования осуществляется ритмично. Под ритмом партии понимается средний расчетный промежуток времени между моментами выпуска двух следующих друг за другом партий деталей. Он определяется по формуле:

$$R = r_{\text{ср}} n,$$

где $r_{\text{ср}} = \Phi_{\text{з}} / N$, $\Phi_{\text{з}} = \Phi_{\text{ном}} (1 - P_{\text{рем}})$ — соответственно, эффективный и номинальный фонды времени за планируемый пе-

риод; N — число изделий, подлежащих выпуску в планируемом периоде; $P_{\text{рем}}$ — доля потерь времени на плановый ремонт оборудования.

Номинальный фонд времени работы равен календарному времени, за вычетом нерабочих дней, смен и часов.

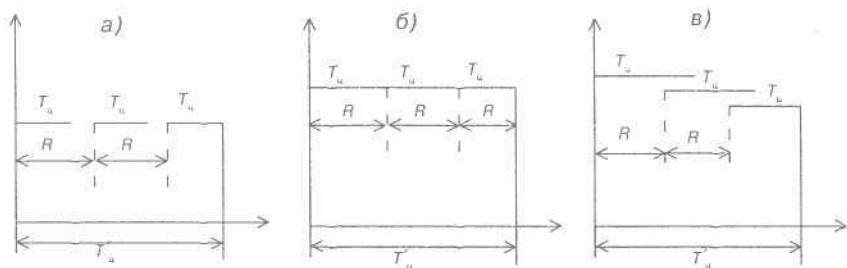


Рис. 2.6. График изготовления $k = 3$ партий при а) $T_{\text{ц}} < R$, б) $T_{\text{ц}} = R$, в) $T_{\text{ц}} > R$

Величиной, обратной среднему расчетному ритму партии деталей, является *средний темп* выпуска изделия:

$$N_T = \frac{N}{\Phi_s} = \frac{1}{r_{\text{сп}}}$$

При любых соотношениях между $T'_{\text{ц}}$ и R (рис. 2.6) длительность производственного цикла обработки k партий деталей данного наименования рассчитывается по формуле:

$$T'_{\text{ц}} = T_{\text{ц}} + (k-1)R,$$

где k — число партий деталей, изготавливаемых в планируемом периоде ($k = \Phi_{\text{ном}}/R$).

2.2.3. Влияние изменения организационного уровня на показатели работы предприятия

Совершенствование организации производства и повышение ее уровня предусматривают улучшение экономических показателей работы всего предприятия. При определении влияния изменения организационного уровня на показатели

эффективности производства необходимо учитывать следующее:

1) частный и интегральный показатели, характеризующие уровень организации труда и производства, должны иметь единую базу или сводиться к ней, причем в качестве базы должно быть взято рабочее время;

2) производственная система есть система, элементы которой (деятельность человека, средства и предметы труда) взаимосвязаны, т. е. изменение степени использования одного из них неизбежно влияет на степень использования как остальных элементов, так и всей производственной системы в целом;

3) повышение уровня организации труда и производства может быть достигнуто путем осуществления различных мероприятий, требующих различных усилий и затрат;

4) повышение уровня организации труда и производства проявляется прежде всего в росте производительности труда, который обеспечивается благодаря повышению степени экстенсивного и интенсивного использования средств производства и труда человека.

Степень влияния изменения уровня организации труда и производства на производительность труда определяется по формуле:

$$\Delta Y = 100 \left(\frac{Y_{пл}}{Y_{ф}} - 1 \right),$$

где $Y_{пл}$ и $Y_{ф}$ — соответственно, планируемый и фактический уровни организации труда. В тех случаях, когда повышение организационного уровня планируется только для определенной категории рабочих, рост производительности труда по предприятию составляет:

$$\Delta Y' = 100 \left(\frac{Y_{пл}}{Y_{ф}} - 1 \right) \frac{k_{рНОТ}}{k_p},$$

где $\frac{k_{рНОТ}}{k_p}$ — удельный вес рабочих, охваченных мероприятиями НОТ, осуществление которых доводит фактический уро-

вень организации труда и производства до планируемого, в общей численности всех работающих на предприятии.

Увеличение объема выпуска продукции в стоимостном выражении за определенный период времени (месяц, квартал, год) вследствие повышения фактического уровня организации труда и производства до планируемого характеризуется соотношением:

$$\Delta\Pi = \Pi_{\phi} \left(\frac{Y_{\text{пл}}}{Y_{\phi}} - 1 \right),$$

где Π_{ϕ} — выпуск продукции в стоимостном выражении за истекший период (месяц, квартал, год) при уровне организации труда и производства, соответствующем Y_{ϕ} . С увеличением данного объема за планируемый период себестоимость изготовления продукции будет снижаться в зависимости от уменьшения доли условно-постоянной части расходов на единицу продукции. Условно-переменная часть расходов в себестоимости продукции будет изменяться прямопропорционально увеличению объема выпуска. Себестоимость продукции в планируемом периоде рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{пл}} = C_{\text{пер}} \frac{Y_{\text{пл}}}{Y_{\phi}} + C_{\text{пост}},$$

где $C_{\text{пост}}$ и $C_{\text{пер}}$ — соответственно, условно-постоянная и переменная части расходов в себестоимости единицы продукции, изготовленной за определенный период, при уровне организации труда, соответствующем Y_{ϕ} .

Увеличение прибыли путем повышения фактического уровня организации труда до планируемого за этот период составит:

$$\Delta\Pi = \Pi_{\phi} + \Delta\Pi - C_{\text{пл}}.$$

Рентабельность производства, достигаемая благодаря повышению уровня организации труда и производства в планируемом периоде, определяется по формуле:

$$R_{\text{пл}} = 100 \left(\frac{\Pi_{\text{пл}}}{\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}}} \right),$$

где $\Phi_{\text{осн}}$ и $\Phi_{\text{об}}$ — соответственно, стоимость основных фондов и нормируемых оборотных средств в рассматриваемом периоде. Относительное изменение экономических показателей работы предприятия вследствие повышения фактического уровня организации труда и производства до планируемого определяется по формулам:

увеличение объема выпуска продукции:

$$\Delta\Pi = 100\left(\frac{\Pi_{\text{пл}}}{\Pi_{\text{ф}}} - 1\right),$$

снижение себестоимости единицы продукции:

$$\Delta\Pi = 100\left(\frac{C_{\text{пл}}}{C_{\text{р}}}\right),$$

увеличение прибыли:

$$\Delta\Pi = 100\left(\frac{\Pi_{\text{пл}}}{\Pi_{\text{ф}}} - 1\right),$$

увеличение рентабельности производства:

$$\Delta R = 100\left(\frac{R_{\text{пл}}}{R_{\text{ф}}} - 1\right),$$

где $C_{\text{пл}}$ и $C_{\text{р}}$ — себестоимость единицы продукции, соответственно, в планируемом и рассматриваемом периодах времени.

Пример. За отчетный период уровень организации труда и производства на предприятии $Y_{\text{ф}} = 0,6172$. Стоимость основных фондов и оборотных средств предприятия, соответственно, $\Phi_{\text{осн}} = 24\,347$ тыс. руб. и $\Phi_{\text{об}} = 11\,296$ тыс. руб. Объем выпускаемой продукции за истекший период в стоимостном выражении $\Pi_{\text{ф}} = 34\,164$ тыс. руб., а фактическая прибыль предприятия $\Pi_{\text{ф}} = 5460$ тыс. руб. Условно-переменная и постоянная части расходов в себестоимости продукции, соответственно, $C_{\text{пер}} = 21\,528$ тыс. руб., $C_{\text{пост}} = 7176$ тыс. руб. За счет внедрения экономически эффективных мероприятий составленного оптимального плана внедрения НОТ намечается повысить уровень организации труда и производства до 0,6567.

Ожидаемое увеличение объема выпускаемой продукции в планируемом периоде:

$$\Delta\Pi_{\text{пл}} = 34\,164 \left(\frac{0,6567}{0,6172} - 1 \right) = 2186 \text{ тыс. руб./год.}$$

Следовательно, объем выпускаемой продукции:

$$\Pi_{\text{пл}} = 34\,164 + 2186 = 36\,350 \text{ тыс. руб./год,}$$

себестоимость годового объема продукции в этом периоде:

$$C_{\text{пл}} = 21\,528 \left(\frac{0,6567}{0,6172} \right) + 7176 = 30\,081 \text{ тыс. руб./год,}$$

ожидаемая прибыль:

$$\Pi_{\text{пл}} = 36\,350 - 30\,081 = 6269 \text{ тыс. руб./год,}$$

рентабельность производства:

$$R_{\text{пл}} = 6229 \times 100 / (24\,347 + 11\,296) = 17,59\%.$$

В отчетном периоде:

$$R_{\text{ф}} = 5460 \times 100 / (24\,347 + 11\,296) = 15,32\%.$$

Увеличение производительности труда за счет повышения организационного уровня:

$$\Delta Y = \frac{100(0,6567 - 0,6172)}{0,6172} = 6,39\%.$$

Относительное увеличение рассматриваемых экономических показателей характеризуется следующими данными:
увеличение объема производства:

$$\Delta\Pi = 100 \left(\frac{36\,350}{34\,164} - 1 \right) = 6,2\%,$$

снижение себестоимости продукции по изделию А:

$$\Delta C_A = 100 \left(1 - \frac{103}{107} \right) = 3,8\%,$$

по изделию Б:

$$\Delta C_B = 100 \left(1 - \frac{298}{309} \right) = 3,6\%,$$

по изделию В:

$$\Delta C_B = 100 \left(1 - \frac{1104}{1171}\right) = 5,8\%,$$

снижение себестоимости по всему объему производства:

$$\Delta C = 100 \left(1 - \frac{28\,704}{30\,081}\right) = 4,6\%,$$

увеличение прибыли:

$$\Delta \Pi = 100 \left(\frac{6269}{5460} - 1\right) = 14,8\%,$$

увеличение рентабельности производства:

$$\Delta R = 100 \left(\frac{17,59}{15,32} - 1\right) = 14,8\%.$$

Далее необходимо проанализировать уровень организации труда. Целесообразно обратить внимание на такие показатели:

- 1) сколько человек в бригаде, звене и сколько работает индивидуально;
- 2) количество рабочих мест и средняя площадь одного места;
- 3) планировка и оснащение рабочих мест;
- 4) как осуществляется взаимосвязь между рабочими местами (механически, вручную);
- 5) условия труда на рабочих местах (чистота воздуха, освещенность, температура, наличие шума, вибрации и т. д.);
- 6) соответствие рабочих мест требованиям эргономики.

Следует знать, что для того, чтобы протянуть руку на 150 мм, требуется 9—10 мин на 1000 движений, а чтобы совершить то же количество движений на 50—100 мм, требуется примерно 4—5 мин, или в 2 раза меньше.

Чтобы наклонить корпус тела на 30°, на 1000 наклонов требуется 9 мин, а ниже 30° — 17 мин.

Выпрямить корпус из наклона до 30° требуется 10 мин, а из наклона ниже 30° — 19 мин.

Чтобы написать на этикетке одно слово (номер партии, смены, фамилию исполнителя и т. п.), на 1000 надписей требуется 53 мин, а если написать два обозначения (№ партии и дату и т. п.), требуется 97 мин.

Приведенные примеры показывают, какое большое значение имеет рационализация рабочих мест, исключение ручной работы, лишних движений и т. д.

Вместе с анализом организации труда обязательно надо проанализировать состав, структуру и длительность производственного цикла.

Для анализа следует взять 1—2 основных вида продукции.

Под производственным циклом, как отмечалось, понимается совокупность технологических, транспортных и контрольных процессов, связанных с изготовлением определенной продукции (работы, услуги), начиная от поступления предмета труда (материала) на обработку и включая сдачу готовой продукции (работы, услуги) на склад или потребителю.

Источник информации — технологическая документация.

Главное в производстве — технология, технологический процесс, когда предмет труда преобразуется в конкретное изделие.

Поэтому в общем числе производственных операций выделяется количество технологических, транспортных и контрольных операций, определяется их доля (процент) в общем количестве операций.

Одновременно следует определить продолжительность всех операций и распределить время выполнения технологических, транспортных и контрольных операций и их долю в общей продолжительности производства.

При анализе продолжительности производственного цикла следует обратить внимание на способ выполнения операций: последовательный, параллельный либо последовательно-параллельный.

При последовательном выполнении операций продолжительность цикла равна сумме продолжительности всех операций.

Анализируя способ выполнения операций, обязательно надо отметить, сколько из них выполняется механически, сколько вручную и какая доля механизированных и ручных операций в общем количестве операций, из которых состоит процесс.

2.2.4. Анализ технического уровня

Анализ технического уровня включает:

- 1) анализ степени механизации организации;
- 2) анализ прогрессивности применяемой техники;
- 3) анализ прогрессивности применяемой технологии.

Степень механизации организации определяется из отношения численности работников, работающих с применением машин, механизмов и т. п., к общей численности персонала.

Например, с применением машин и механизмов работают 34 человека из 56 занятых. Степень механизации равна:

$$(34 : 56) \times 100 = 60\%.$$

Косвенно о техническом уровне предприятия можно судить по отношению стоимости оборудования к общей стоимости основных производственных фондов. Чем выше эта доля, тем, естественно, выше технический уровень организации.

Прогрессивность применяемой техники определяется по:

- 1) доле автоматического оборудования в общем парке оборудования;
- 2) доле непрерывно и периодически действующего оборудования;
- 3) доле оборудования, имеющего микропроцессоры и другие устройства для автоматизации работы оборудования;
- 4) доле электрооборудования, оборудования, имеющего СВЧ, инфракрасный нагрев, встроенные вентиляторы для интенсивного нагрева или охлаждения;
- 5) доле специального и универсального оборудования.

Прогрессивность применяемой технологии определяется по:

1) доле продукции, изготовленной с применением физических методов обработки (ультразвук и т. п.); с применением пониженных температур или высоких скоростей, быстрого охлаждения или под вакуумом и т. п.;

2) доле продукции, обогащенной аминокислотами, витаминами, микроэлементами или имеющей пониженную калорийность и другие положительные характеристики.

2.3. Анализ эффективности использования имущества

2.3.1. Методология определения эффективности использования имущества

Измерение экономической эффективности использования имущества предприятий в целях ее анализа и планирования представляется довольно сложной проблемой, обусловленной сложностью самого объекта анализа. Имущество предприятий используется с целью производства продукции, ее реализации (обмена) и даже с целью организации потребления, причем нередко (например, в ресторане, баре) обмен (оплата) осуществляется после потребления. Во многих предприятиях сферы обслуживания (например, в театре, бане и др.) оплата услуг производится, как правило, предварительно.

Существующая информационная база не дает полного представления о величине используемого имущества. В балансе предприятия, например, приводятся сведения об остатках имущества на начало и конец года (квартала и т. д.). В издержках предприятия наоборот указываются только затраты, т. е. потребление имущества, но не указывается общая его величина. При этом в ряде случаев, например на предприятиях питания, в затраты не включаются использованное сырье, полуфабрикаты, покупные готовые изделия.

Поэтому для оценки эффективности использования имущества необходима разносторонняя система оценочных по-

казателей, позволяющая охватить учетом и измерением все имущество.

С другой стороны, имущество предприятия все еще трактуется по-разному: как авансированные ресурсы, как фонды, как активы, как средства, как затраты, как капитал и т. д.

В связи с этим предлагаются и различные подходы к оценке эффективности его использования.

Так, авторы учебника по экономике предприятия считают, что следует определять оборачиваемость и рентабельность капитала, а также прибыльность продукции. Причем под капиталом они подразумевают фонды производства (основные и оборотные)¹.

И. Н. Герчикова эффективность предлагает считать относительно реальных издержек производства. Кроме того, она полагает, что эффективность следует определять по рентабельности активов, по рентабельности собственного и заемного капитала и т. д.²

А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин предлагают определять эффективность авансированных ресурсов и эффективность потребленных ресурсов, а также оборачиваемость и рентабельность средств или их источников³.

О. В. Ефимова находит, что эффективность целесообразнее определять по рентабельности используемого капитала, причем в качестве последнего могут браться либо сумма долгосрочных (внеоборотных) активов по остаточной стоимости и сумма текущих активов, либо сумма долгосрочных (внеоборотных) и сумма чистых текущих активов, либо итог баланса в целом. В случае привлечения заемных средств надо учитывать также расходы (очевидно, проценты). Прибыль для определения рентабельности следует, по ее мнению, брать

¹ См.: Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В. М. Гарфинкеля. — М.: ЮНИТИ, 2001. — С. 362

² См.: Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник. — М., 2000. — С. 371.

³ См.: Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М., 1995. — С. 106

ту, которая остается в распоряжении предприятия, т. е. чистую¹.

А. Томпсон и Д. Формби считают, что лучшим измерителем эффективности ресурса является выработка на единицу ресурса, другими словами, средний продукт по ресурсу².

Г. Шмален одним из краеугольных камней деятельности предприятия в условиях рыночной экономики называет экономичность³. Несоблюдение принципа экономичности представляет, по его мнению, величайшую опасность для существования предприятия. Под экономичностью Г. Шмален понимает получение определенного результата при наименьших затратах (принцип минимизации) или при заданном объеме затрат — получение наибольшего результата (принцип максимизации).

Другими основными показателями деятельности предприятия в рыночной экономике Г. Шмален называет финансовую устойчивость и прибыль (рентабельность). Причем под последней он понимает рентабельность собственного капитала и рентабельность всего капитала (собственного и заемного), вложенного в предприятие. Г. Шмален считает, что даже тогда, когда доля прибыли в обороте незначительна, предприятие может достичь благоприятной рентабельности капитала, если оно используется эффективно, т. е. с высокой отдачей. Это условие подтверждается следующим соотношением:

$$\frac{\text{прибыль}}{\text{оборот}} \times \frac{\text{оборот}}{\text{капитал}} = \frac{\text{прибыль}}{\text{капитал}}$$

При таком условии необязательно стремиться к максимальной прибыли, ибо получение максимальной прибыли требует соответствующего, т. е. увеличенного, объема деятельности и затрат капитала, тогда как меньшая рентабель-

¹ См.: Ефимова О. В. Общественное питание. — Минск: Знание, 2000. — С. 25—26.

² См.: Томсон А., Формби Д. Экономика фирмы. Пер. с англ. — М.: Бином, 1998. — С. 186.

³ См.: Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. Пер. с нем. — М., 1996. — С. 29—33.

ность может быть получена при меньшем объеме деятельности и, соответственно, при меньших затратах капитала.

Обобщая имеющиеся высказывания, можем утверждать, что эффективностью использования имущества предприятия следует считать рентабельность, причем в расчет необходимо брать всю прибыль, полученную в результате использования данного имущества, и всю сумму используемого имущества, а не только потребленную его часть. Такой вывод обусловливается тем, что в производстве продукции, ее реализации и потреблении участвует все имущество предприятия, а не только часть, которая снашивается и учитывается как амортизация.

В предложенном показателе учитывается как главная цель деятельности коммерческого предприятия — получение прибыли, так и основные требования к хозяйствованию (экономичное использование вложенного капитала, получение максимальной отдачи в виде произведенной продукции (услуг) и прибыли от ее реализации). Это как раз и отражено в приведенной выше формуле рентабельности капитала.

Другие приведенные выше предложения — определять эффективность оборачиваемости капитала или относительно издержек производства (И. Н. Герчикова), или на основе чистой прибыли (О. В. Ефимова), или относительно потребленных ресурсов (А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин) — мы считаем частными, не отражающими основной цели деятельности коммерческого предприятия или отражающими ее неполно, частично. Эти предложения можно применять при оценке эффективности использования отдельных составных элементов имущества предприятия, например основного и оборотного капитала, производственных площадей и оборудования, товарных запасов, денежных средств и т. д.

Так, в системе показателей, отражающих эффективность использования имущества, могут применяться показатели, характеризующие оборот как всего имущества, так и сугубо оборотной его части (относимой к оборотным средствам), фондоемкость и фондоотдачу (применительно к основным средствам) и др.

По сравнению со схемами, предложенными А. Д. Шереметом и Р. С. Сайфулиным, а также в учебнике “Экономика предприятия”, данная схема оценки эффективности использования имущества предприятия отличается простотой и логичностью построения. Здесь прибыльность продукции (услуг) вытекает не из ее себестоимости, а наоборот, из самой продукции (услуг), так как прибыль содержится в ней априори, как прибавочная стоимость, созданная трудом.

Поскольку реально прибыль определяется как разница между ценой и себестоимостью, то это обстоятельство делает очень актуальным проблему совершенствования методов ценообразования на продукцию и услуги. Роль цены в условиях рыночной экономики трудно переоценить. Именно цены определяют структуру производства, оказывают решающее воздействие на движение материальных потоков, распределение товарной массы, уровень рентабельности предприятий и благосостояния населения. Для самостоятельных товаропроизводителей, работающих на рынок, независимо от форм собственности, вопрос о ценах — это вопрос жизни и смерти, ибо цена обеспечивает самокупаемость и самофинансирование их предприятий. Поэтому правильная методика установления цены, разумная ценовая тактика, последовательная реализация глубоко обоснованной ценовой стратегии составляют необходимые условия успешной деятельности любого коммерческого предприятия в жестких условиях рыночных отношений. Особенно актуален этот вопрос при наличии в экономике высокой инфляции, а также сферы внешнеэкономических связей.

Инфляция заставляет постоянно корректировать (повышать) цены с расчетом возможных темпов ее роста и влияния цены на издержки и спрос.

Во внешнеэкономической деятельности положение с ценообразованием осложняется тем, что здесь приходится иметь дело с опытными, высококвалифицированными партнерами и конкурентами, давно научившимися считать свои деньги, обладающими мощным и эффективным коммерческим аппа-

ратом, использующими развитую рекламную сеть и отлаженную систему коммерческой информации. Внешний рынок не прощает малейших ошибок, здесь исключительно трудно завоевать имя и авторитет и очень легко навсегда потерять их. Правильное установление цен во внешнеторговых операциях определяет лицо компании в той же мере, как и качество ее товаров, платежеспособность и надежность при выполнении взятых на себя обязательств.

А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин признают, что эффективность хозяйственной деятельности предприятия в конечном счете должна оцениваться прибылью, рентабельностью, но связывают они это с исследованием степени интенсификации производства, т. е. выражают это не прямо, а косвенно, через показатели интенсификации. Тем не менее разработка указанными авторами проблем интенсификации производства, а через нее — и проблемы эффективности хозяйственной деятельности заслуживает внимания, является в основе своей правильной и экономически обоснованной. Исключение составляет ряд терминологических моментов, как, например, “всесторонняя интенсификация”, “амортизациоёмкость, амортизациоотдача продукции”. Введение таких понятий в анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятия представляется излишним, усложняющим расчеты. Тем более что сами авторы подчеркивают необходимость однозначной оценки. Обобщающим показателем, как они считают, “всесторонней интенсификации” для предприятий (объединений) является уровень рентабельности (R), который определяется как отношение прибыли (P) к сумме основных производственных фондов (F) и оборотных нормируемых средств (E) $P/F + E$. Этот показатель, по их мнению, вбирает в себя все качественные характеристики частных показателей интенсификации.

С подобной формулировкой вполне можно согласиться, за исключением того, что, во-первых, следовало бы при этом учитывать труд, посредством которого получается прибыль, а во-вторых, если учитывать труд (в форме оплаты рабочей

силы), то следовало бы учитывать и некоторые другие затраты, выпадающие из категории “оборотные средства” (например, расход воды, электроэнергии, газа, тепла и т. д.). Собственно, это признают и авторы рекомендуемой методики. В конце раздела, в котором освещается проблема совокупного влияния на конечные результаты экстенсивности и интенсивности, они пишут, что для этого надо учитывать все ресурсы, принимавшие участие в достижении этого результата. В этом случае предлагается определять затраты по всем ресурсам как сумму оплаты труда, материальных затрат, основных производственных фондов и оборотных средств. Далее определяется динамика совокупных затрат, которая сопоставляется с динамикой продукции. На основании этого определяется динамика качественного показателя и доли влияния на него динамики затрат. Например, если в текущем году выпуск продукции увеличился на 4%, а прирост совокупных затрат составил 3%, то доля экстенсивности на 100% прироста продукции будет равна 75% ($3 : 4 \times 100\%$), а доля интенсивности — 25% ($100 - 75$).

Такой подход к определению эффективности хозяйственной деятельности является, по нашему мнению, единственно правильным, вполне объективным, заслуживающим повсеместного применения.

2.3.2. Методы определения эффективности использования имущества на предприятиях питания

Рассмотрим теперь методы определения эффективности использования имущества более конкретно. Динамику эффективности использования имущества и резервы ее дальнейшего повышения на предприятиях питания целесообразно производить в следующей последовательности:

- ◆ определить эффективность использования всего имущества;

♦ определить показатели использования основных функциональных его видов: производственных фондов, в том числе основных производственных и оборотных фондов.

Исходными данными для определения эффективности использования имущества предприятия являются конечные показатели его деятельности (объем товарооборота или выручки и объем прибыли) за анализируемый период и за предшествующий год, а также величина использованного имущества за соответствующие периоды. Поскольку указанные данные включают в себя инфляцию, то для достоверности физического процесса использования имущества предприятия необходимо учитывать индекс цен.

Эффективность использования имущества предприятия в целом предлагается определить путем деления объема реализованной продукции (работ, услуг), т. е. выручки, товарооборота, на сумму использованного имущества:

$$\text{Эффективность использования имущества} = \frac{\text{Выручка (товарооборот)}}{\text{Сумма использованного имущества}}$$

В результате указанного деления будет найден объем выручки (товарооборота), приходящийся на 1 руб. использованного имущества.

Сравнивая данные за отчетный и предшествующий периоды, мы получим динамику изменения этого показателя, т. е. коэффициент роста (снижения) эффективности использования имущества:

$$K_{\text{исп. имущ.}} = \frac{\text{Эфф. отч. года} - \text{Эфф. пред. года}}{\text{Эфф. пред. года}} \times 100.$$

Полезно также определить коэффициент оборачиваемости имущества по следующей формуле:

$$K_{\text{об. имущ.}} = \frac{\text{Выручка (товарооборот)}}{\text{Сумма использованного имущества}}$$

Средний срок оборачиваемости имущества составит:

$$T_{\text{об. имущ.}} = \frac{365}{K_{\text{об. имущ.}}}$$

Конечный показатель эффективности использования имущества (рентабельности использования) находится путем деления общей суммы прибыли на общую сумму использованного имущества:

$$\text{Рентабельность использования имущества} = \frac{\text{Общая сумма}}{\text{Общая сумма использованного имущества}} \times 100.$$

Рост показателей использования имущества означает улучшение их использования, ускорение кругооборота средств предприятия. При этом необходимо исключать инфляционный рост цен, т. е. обеспечивать сопоставимость данных.

Использование основных производственных фондов удобнее оценивать в следующем порядке:

оценить использование основных производственных фондов (основных средств) в целом;

оценить эффективность использования отдельных их компонентов: производственных мощностей, площадей и оборудования.

Наиболее общим показателем использования основных производственных фондов, как считают многие авторы, является фондоотдача, которая рассчитывается как отношение выручки к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (основных средств):

$$F_o = \frac{B}{\Phi}$$

Фондоотдачу целесообразно анализировать как с общих, так и структурных позиций, выделив отдачу от активной и пассивной частей фондов:

$$F_{o_a} = \frac{B}{\Phi_a}; \quad F_{o_n} = \frac{B}{\Phi_n}$$

Показатель фондоотдачи связан с производительностью и фондовооруженностью труда.

Так, если производительность труда (ПТ) определяется отношением выручки (В) к среднегодовой численности работников (Ч):

$$ПТ = \frac{В}{Ч},$$

а фондоотдача:

$$Ф_0 = \frac{В}{Ф},$$

то фондовооруженность труда будет равна:

$$Ф_{в.т} = \frac{Ф}{Ч},$$

Выручка определится как:

$$В = ПТ \times Ч,$$

а среднегодовая стоимость основных средств как:

$$Ф = Ф_{в.т} \times Ч,$$

из чего:

$$Ф_0 = \frac{В}{Ф} = \frac{Ч}{Ф_{в.т}} = \frac{ПТ}{Ф_{в.т}}.$$

Изменение показателей использования основных производственных фондов по сравнению с прошлым годом определится как прирост (коэффициент роста) соответствующего показателя за планируемый год.

Например, прирост (коэффициент роста) фондоотдачи ($\Delta Ф_0$) будет равен разности между планируемой величиной фондоотдачи ($Ф_{0п}$) и ее фактическим размером за следующий год ($Ф_{0ф}$), деленной на показатель фондоотдачи за предыдущий год:

$$K_{\text{роста фондоотд.}} = \frac{Ф_0_{\text{отч. года}} - Ф_0_{\text{пред. года}}}{Ф_0_{\text{пред. года}}} \times 100.$$

Рост фондоотдачи ведет к относительному сокращению потребности предприятия в средствах труда, т. е. к относительной экономии основных фондов на сумму 3467 тыс. руб.,

что составляет 3,7% их фактической стоимости в отчетном году. Вместе с тем темпы роста прибыли отстают от темпов роста товарного выпуска, что свидетельствует о снижении доли рентабельных изделий в составе продукции. В результате рентабельность использования основных фондов снизилась на 0,2 пункта.

Рассмотрим пример анализа влияния активной части производственных фондов на динамику фондоотдачи (табл. 2.3.2.1).

При проведении этого анализа в состав изучаемых факторов включается часовая выработка на действующем производственном оборудовании, время работы единицы оборудования за отчетный период, удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части производственных фондов, удельный вес активной части в общей стоимости основных фондов. Представленные в таком аналитическом виде показатели позволяют увязать между собой факторные и результативные показатели, дать оценку влияния каждого из рассматриваемых факторов на уровень общей фондоотдачи основных производственных фондов и их активной части.

Таблица 2.3.2.1

№ строки	Показатели	Фактически		Отклонение (+, -)	Темп роста, %
		за предыдущий год	за отчетный год		
1	Среднегодовая производственная мощность, тыс. руб.	114 995	123 523	+8528	107,4
2	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	91 059	93 875	+2816	
3	Стоимость активной части производственных фондов, тыс. руб.	49 685	51 988	+2306	
4	Удельный вес активной части в общем объеме основных фондов, %	54,56	55,38	+0,82	
5	Стоимость действующего оборудования, тыс. руб.	30 974	32 159	+1185	
6	Удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части	62,34	61,86	-0,48	
7	Время работы действующего оборудования, тыс. станко-час.	107 530	115 180	+7650	
8	Время работы единиц оборудования за период, тыс. станко-час.	3,472	3,582	+0,110	
9	Часовая выработка действующего оборудования, тыс. руб.	1,069	1,072	+0,003	
10	Фондоотдача активной части производственных фондов, руб.	3,315	2,376	+0,061	

Последовательность расчетов прироста фондоотдачи по факторам следующая.

1. Влияние часовой выработки действующего производственного оборудования на изменение фондоотдачи активной производственной мощности предприятия определяется исходя из следующего расчета: $2,376 - 1,069 \times 3,582 \times 0,6186 = 2,376 - 2,369 = +0,007$ руб., или +1 коп. (0,7 коп). Вследствие увеличения часовой выработки оборудования фондоотдача активной части производственной мощности предприятия увеличилась на 0,7 коп.

2. Влияние изменения времени работы единицы действующего оборудования на величину фондоотдачи рассчитывается следующим образом: $2,369 - 1,069 \times 3,472 \times 0,6186 = 2,369 - 2,297 = +0,072$ руб., или +7 коп. Вследствие увеличения числа часов работы единицы оборудования фондоотдача активной части повысилась на 7 коп.

3. Влияние изменения удельного веса действующего оборудования в общей стоимости активных производственных мощностей определяется из расчета: $2,297 - 2,315 = -0,018$ руб., или -2 коп.

В заключение расчетов составляется баланс полученных результатов факторного анализа — по фондоотдаче активной части производственной мощности: $1 + 7 + (-2) = 6$ коп., что соответствует приведенным в табл. 2.3.2.1 данным (стр. 10).

Рост фондоотдачи является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Фондоёмкость товарооборота (Φ_e) есть величина, обратная фондоотдаче:

$$\Phi_e = \frac{\Phi}{B}$$

Фондоёмкость — очень важный показатель, который органически связан с изменением капиталовложений. Снижение фондоотдачи достигается при росте товарооборота. Это определяется по формуле:

$$\Delta_k = \frac{\Delta\Phi_e - \Delta B}{100},$$

где $\Delta \text{Эк}$ — экономия капиталовложений, руб./выручка; $\Delta \text{Фе}$ — изменение фондоемкости товарооборота в отчетном году по сравнению с предшествующим годом, руб.; $\Delta \text{В}$ — прирост выручки по сравнению с предшествующим годом.

Кроме показателей фондоотдачи и фондоемкости, для оценки использования основных фондов применяется ряд частных показателей.

1. Коэффициент износа различных видов или групп основных фондов:

$$K_{\text{и}} = \frac{A}{\text{Фп}},$$

где A — сумма износа (амортизации) данного вида основных фондов; Фп — первоначальная стоимость соответствующего вида фондов.

2. Экономический эффект затрат на капитальный ремонт оборудования:

$$\text{Э}_{\text{кр}} = \text{Ц}_{\text{н}} - (\text{З}_{\text{кр}} + \text{Э}_{\text{экс}} T),$$

где $\text{Ц}_{\text{н}}$ — цена нового экземпляра оборудования аналогичной конструкции (восстановительная стоимость); $\text{З}_{\text{кр}}$ — затраты на капитальный ремонт данной единицы оборудования; $\text{Э}_{\text{экс}}$ — среднегодовая разность в расходах по эксплуатации отремонтированного и нового вида оборудования; T — межремонтный период.

3. Коэффициент обновления основных фондов:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ.}}}{\Phi_{\text{кон.}}},$$

где $\Phi_{\text{введ.}}$ — первоначальная стоимость вновь введенных основных фондов в течение года; $\Phi_{\text{кон.}}$ — первоначальная стоимость основных фондов на конец года.

4. Коэффициент выбытия основных фондов:

$$K_{\text{выб.}} = \frac{\Phi_{\text{выб.}}}{\Phi_{\text{нач.}}},$$

где $\Phi_{\text{выб.}}$ — первоначальная стоимость фондов, выбывших в течение года; $\Phi_{\text{нач.}}$ — первоначальная стоимость фондов на начало года.

5. Коэффициент прироста основных фондов:

$$K_{\text{прирост}} = \frac{\Phi_{\text{ввод.}} - \Phi_{\text{выб.}}}{\Phi_{\text{нач.}}},$$

где $\Phi_{\text{выб.}}$ — первоначальная стоимость выбывших фондов.

Использование площадей определяется в зависимости от вида площади.

Необходимо различать следующие виды площадей:

- ♦ общую площадь, которую использует предприятие, ее называют располагаемая площадь (Пр);
- ♦ производственная площадь (Ппр), на которой непосредственно осуществляется производственный процесс;
- ♦ площадь, занятая оборудованием (Пзо).

Сначала определяется структура использования площадей. Отношение производственной площади к располагаемой покажет коэффициент полезности использования располагаемой площади ($K_{\text{прп}}$). Отношение площади, занятой оборудованием, к производственной площади покажет коэффициент занятости производственной площади ($K_{\text{зип}}$). Произведение коэффициентов занятости и полезности является обобщающим показателем полезности использования располагаемой площади ($K_{\text{оп}}$):

$$K_{\text{оп}} = K_{\text{прп}} \times K_{\text{зип}}$$

или $\frac{\text{Ппр}}{\text{Пр}} \times \frac{\text{Пзо}}{\text{Ппр}}$

Анализ эффективности использования оборотных средств сводится к определению ускорения их оборачиваемости.

Ускорение *оборачиваемости оборотных средств* уменьшает потребность в них, позволяет предприятиям высвободить часть оборотных средств либо для нужд народного хозяйства (абсолютное высвобождение), либо для дополнительного выпуска продукции (относительное высвобождение).

В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершен-

ного производства и пр., а следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы. Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на расчетном счете предприятий, в результате чего улучшается их финансовое состояние, укрепляется платежеспособность.

Скорость оборота средств — это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности. Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения. Время производства обусловлено технологическим процессом и характером применяемой техники. Чтобы его сократить, надо совершенствовать технологию, механизировать и автоматизировать труд. Сокращение времени обращения также достигается развитием специализации и кооперирования, улучшением прямых межзаводских связей, ускорением перевозок, документооборота и расчетов.

Общая оборачиваемость всех оборотных средств складывается из *частной оборачиваемости* отдельных элементов оборотных средств. Скорость как общей, так и частной оборачиваемости характеризуется следующими показателями.

Длительность одного оборота всех оборотных средств L рассчитывается по формулам:

$$L^E = \frac{ET}{N^P}, \quad L^E = E : \frac{N^P}{T},$$

где E — средняя стоимость всех оборотных средств; T — длина анализируемого периода в днях; N^P — выручка от реализации продукции и от прочей реализации, за исключением сверхнормативных и излишних материальных ценностей и суммы налога с оборота в действующих оптовых ценах предприятия.

Количество оборотов (или прямой коэффициент оборачиваемости) $k^П$ исчисляется по формуле

$$k^П = \frac{N^P}{E}.$$

Формула коэффициента запрещения оборотных средств (или обратного коэффициента оборачиваемости) выглядит так:

$$k^o = \frac{E}{N^p}.$$

По аналогичным формулам производится расчет *оборачиваемости нормируемых оборотных средств и отдельных элементов или групп оборотных средств*. Вместо величины всех оборотных средств в формулы подставляется величина нормируемых средств или их отдельного элемента. Частная оборачиваемость отдельных элементов или групп оборотных средств называется *слагаемой*, если она рассчитывается по выручке от реализации. Совокупность слагаемых частных показателей по всем видам (группам) оборотных средств даст в результате *общий показатель оборачиваемости всех оборотных средств*:

$$\frac{E^M T}{N^p} + \frac{E^Z T}{N^p} + \frac{E^{\Gamma} T}{N^p} + \frac{E^O T}{N^p} = \frac{ET}{N^p},$$

где E^M — средний остаток производственных (материальных) запасов; E^Z — средний задел незавершенного производства; E^{Γ} — средний остаток готовых изделий на складах; E^O — средний остаток товаров отгруженных и прочих оборотных средств.

$$E = E^M + E^Z + E^{\Gamma} + E^O.$$

Данная формула разложения общей продолжительности оборота оборотных средств как суммы продолжительности оборота по отдельным элементам (видам) оборотных средств верна лишь в самом общем виде. Действительный оборот отдельных элементов характеризует не общая величина выручки от реализации, а оборот данного элемента (например, для производственных запасов — их расход на производство, для незавершенного производства — выпуск готовых изделий, для остатков готовых изделий на складах — отгрузка продукции, для товаров отгруженных и средств в расчетах — поступление денег на расчетный счет). В данном случае имеем частные показатели, рассчитанные по особому обороту —

по кредиту бухгалтерских счетов, на которых отражаются различные элементы оборотных средств.

В табл. 2.3.2.2 приводится расчет показателей оборачиваемости оборотных средств в днях.

Таблица 2.3.2.2

Показатели	Условные обозначения	За предшествующий год	За отчетный год	
			по плану	фактически
А	Б	1	2	3
Выручка от реализации товарной продукции, тыс. руб.	N^P	46 863	54 340	56 069
Средние остатки всех оборотных средств, тыс. руб.	E	12 040	X	13 191
Средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. руб.	E^H	10 884	10 725	11 410
Оборачиваемость всех оборотных средств	L^E	92,5	X	84,7
Оборачиваемость нормируемых средств	L^{EH}	83,6	71,1	73,3

Когда исчисляют плановые остатки оборотных средств, то за основу расчета берут остатки по нормативам. Но для полной сопоставимости с фактическими к плановым остаткам прибавляют суммы средств, прокредитованные банком.

По данным таблицы легко рассчитать коэффициенты оборачиваемости. За предшествующий год оборотные средства совершили 3,9 оборота ($46\ 863 : 12\ 040$), в том числе нормируемые — 4,3 ($46\ 863 : 10\ 884$); за отчетный год — 4,0 оборота ($56\ 069 : 13\ 191$), в том числе нормируемые — 4,9 оборота ($56\ 069 : 11\ 410$), при плане 5,1 ($54\ 340 : 10\ 725$).

Различия в методологии построения показателей оборота всех оборотных и нормируемых средств объясняются тем, что в первом случае реализация товарной продукции рассматривается как результат использования всех (собственных и заемных) оборотных средств. Во втором случае показатель реализации является результатом использования нормируемых средств, сформированных за счет собственных средств и кредитов банка под них. Для экономического ана-

лиза представляет интерес показатель оборачиваемости как собственных, так и всех средств предприятия.

По результатам оборачиваемости рассчитывают *сумму экономии оборотных средств* (абсолютное или относительное высвобождение) или сумму их дополнительного привлечения.

Для определения суммы экономии оборотных средств (ΔE) вследствие ускорения их оборачиваемости устанавливают потребность в оборотных средствах за отчетный период исходя из фактической выручки от всей реализации за это время и скорости оборота за предыдущий период. Разность между этой условной суммой оборотных средств и суммой средств, фактически участвующих в обороте, составит экономию оборотных средств. Если оборачиваемость замедлена, то в итоге получится сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот.

Для исчисления экономии или перерасхода нормируемых оборотных средств, по сравнению с планом, используется, например, такая формула:

$$\Delta E^H = E_{\Phi}^H - \frac{N_{\Phi}^P E_{\Pi}^H}{N_{\Pi}^P},$$

где E_{Φ}^H — фактические средние остатки нормируемых оборотных средств; N_{Φ}^P — фактическая реализация; N_{Π}^P — плановая реализация; E_{Π}^H — плановая величина нормируемых оборотных средств.

Экономия или перерасход оборотных средств могут быть определены как произведение суммы однодневной реализации и разницы в днях оборачиваемости отчетного и базисного (планового) периодов:

$$\Delta E^H = \frac{N_{\Phi}^P}{T} \left(\frac{E_{\Phi}^H T}{N_{\Phi}^P} - \frac{E_{\Pi}^H T}{N_{\Phi}^P} \right).$$

где T — длительность рассматриваемого периода (года).

Сделаем расчет дополнительного вовлечения (перерасхода) нормируемых оборотных средств по сравнению с планом (по данным табл. 2.3.2.2):

$$\Delta E^P = \frac{56\,069}{360} \times \left(\frac{11\,410}{56\,069} - \frac{10\,725 \times 360}{54\,340} \right) = 155,7(73,3 - 71,1) = 342,5 \text{ тыс. руб.}$$

В нашем примере план по скорости оборачиваемости нормируемых оборотных средств не выполнен, следовательно, имеет место привлечение дополнительных средств в оборот, что значительно ухудшает финансовое состояние предприятия.

Эффективность использования оборотных средств заключается не только в ускорении их оборачиваемости, но и в снижении себестоимости продукции за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотных производительных фондов и издержек обращения. Поскольку обобщающими показателями эффективности работы промышленных предприятий являются величина прибыли и уровень общей рентабельности, следует определить влияние использования оборотных средств на эти показатели.

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

- ◆ масштаб деятельности предприятия (малый бизнес, средний, крупный);
- ◆ характер бизнеса или деятельности, т. е. отраслевая принадлежность предприятия (торговля, промышленность, строительство и т. д.);
- ◆ длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, оказанию услуг, работ);
- ◆ количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- ◆ география потребителей продукции, поставщиков и смежников;
- ◆ система расчетов за товары, работы, услуги;
- ◆ платежеспособность клиентов;
- ◆ качество банковского обслуживания;
- ◆ темпы роста производства и реализации продукции;
- ◆ доля добавленной стоимости в цене продукта;

- ◆ учетная политика предприятия;
- ◆ квалификация менеджеров;
- ◆ инфляция.

2.4. Анализ использования рабочей силы и расходов на ее оплату

Использование рабочей силы и расходы на ее оплату были и остаются важнейшими факторами эффективности хозяйственной деятельности, поэтому анализу показателей использования рабочей силы и расходов на ее оплату должно уделяться большое внимание.

По данной проблеме рассматриваются следующие вопросы:

- 1) система показателей, характеризующих использование рабочей силы и расходы на ее оплату;
- 2) методы анализа использования рабочей силы;
- 3) методы анализа расходов на оплату рабочей силы;
- 4) пути повышения производительности труда и эффективности его оплаты.

В системе показателей, которые могут использоваться для анализа, надо выделить основные (обобщающие) и вспомогательные.

К основным (обобщающим) показателям относятся три.

1. Производительность (эффективность) труда и темпы ее роста.

2. Средняя заработная плата и темпы ее роста в сопоставлении с темпами роста производительности труда.

3. Доля расходов на оплату труда в себестоимости продукции и выручке от ее реализации.

К вспомогательным показателям относятся:

- ◆ численность работников, занятых в организации, их структура, динамика и качество;
- ◆ коэффициенты использования рабочего времени;
- ◆ трудоемкость и зарплатоемкость производимых и реализуемых товаров (работ, услуг);

♦ уровень ручного, механизированного и автоматизированного труда;

♦ структура расходов на оплату труда и др.

Какие же методы применяются для анализа использования рабочей силы?

Обобщающий показатель — уровень производительности (эффективности) труда и темпы его роста.

Производительность труда определяется делением объема валовой продукции или выручки от реализации товаров (работ, услуг) на среднесписочную численность работников:

$$ПТ = \frac{Q_{\text{вал. пр.}}}{Ч_{\text{ср. сп.}}}$$

За внешней простотой этой формулы скрывается весьма непростое содержание.

Возьмем числитель — объем валовой продукции (работ, услуг). Он должен быть определен в сопоставимых ценах, особенно при наличии инфляции. Как это делать? Надо пользоваться индексами цен, так, например, как пользуются курсом доллара.

Еще сложнее со знаменателем.

В среднесписочный состав предприятия входят все, принятые на постоянную, сезонную или временную работу на срок один день и более со дня зачисления.

Однако до сего времени в среднесписочную численность включается много тех, кто какое-то время фактически не работал (болезнь, простои, командировки и т. д.), не принимал участия в изготовлении продукции. И наоборот, часть фактически работавших в списочный состав не включаются (совместители, практиканты, работающие инвалиды и т. д.).

Не включаются в среднесписочный состав женщины, находящиеся в отпуске по беременности и родам, по уходу за ребенком, а также работники, которым предоставили отпуски без оплаты (например, при поступлении в вуз).

Поэтому показатель “среднесписочная численность работников” точно не отражает фактические затраты труда на производство валовой продукции (как правило, численность оказывается завышенной). Поэтому и показатель “производительность труда”, начисленный по такому знаменателю, оказывается неточным, заниженным.

Более точные данные об уровне производительности труда мы получим, если разделим объем валовой продукции на количество фактически отработанных часов:

$$ПТ = \frac{Q_{\text{вал. пр.}}}{T_n}$$

Но и в этом случае есть неточность. Табелки, в которых указывается отработанное время, составляются для начисления оплаты. Поэтому в них надо обязательно выделять, сколько всего отработано часов, в том числе на производстве.

И еще. И среднесписочная численность, и отработанное время не отражают квалификационный, качественный состав работающих. Эта сторона лучше отражается в заработной плате. Поэтому для контроля целесообразно исчислять выработку продукции на 1 руб. оплаты:

$$ПТ = \frac{Q_{\text{вал. пр.}}}{\text{ФОТ}_\phi}$$

где ФОТ_ϕ — фонд оплаты труда фактический.

Темпы роста производительности труда определяются сопоставлением уровней производительности, достигнутых в предыдущем отчетном году:

$$\Delta ПТ = \frac{ПТ_{\text{о.г.}}}{ПТ_{\text{п.г.}}} \times 100 - 100,$$

где $ПТ_{\text{о.г.}}$ — уровень производительности отчетного года; $ПТ_{\text{п.г.}}$ — уровень производительности предшествующего года.

Вообще весь анализ надо начинать с обзора динамики роста производительности труда. Для этого полезно составить обзорную табл. 2.4.1 следующей формы.

**Динамика роста производительности труда
на предприятии**

Показатели	Единица измерения	Количественные данные		
		предш. год	отчетный год	изменение, %
Валовая продукция в ценах соответствующего года	тыс. руб.	35 800	38 920	108,7
Индекс цен	%	100	108,8	
Валовая продукция в сопоставимых ценах	тыс. руб.	35 800	357 702,06	99,9
Среднесписочная численность	человек	4940	4917	99,5
Фактически отработано часов	тыс. руб.	1087	1080	99,4
Фактически начислено заработной платы	тыс. руб.	5334	5655	106,0
Выработка продукции в расчете:				
— на одного человека	тыс. руб.	7,25 x 23	7,28	100,4
— на один час	руб.	32,9	33,1	100,6
— на один рубль оплаты	руб.	6,71	6,33	94,3

Рассмотрим данные табл. 2.4.1.

Если не учитывать индекс цен, то выпуск продукции увеличился на 8,7%. Учитывая, что численность работников несколько сократилась (на 0,5%), на предприятии, видимо, считали, что все складывается нормально, и даже повысили оплату (на 6%).

Но если учесть индекс цен, то показатели по производительности труда по сравнению с прошлым годом увеличились незначительно, а в расчете на 1 руб. заработной платы выработка даже снизилась довольно заметно (на 5,7%).

Поэтому предприятию необходимо принять срочные меры по повышению производительности труда.

По данным табл. 2.4.1 рассчитаем влияние производительности труда на выпуск продукции.

Поскольку численность работников оказалась несколько меньше, чем в предыдущем году, то это привело к сокращению выпуска продукции. Если численность сократилась на 23 человека (4940 – 4917), то при уровне выработки прошлого года это привело к сокращению выпуска на 166,75 тыс. руб. (7,25 × 23 — выработка на одного человека).

Рост выработки в отчетном году на 0,03 тыс. руб. позволил увеличить выпуск продукции всего лишь на 147,5 тыс. руб. (0,03 × 4917), т. е. потеря продукции за счет сокращения численности ростом производительности не компенсируется.

За счет чего же может быть повышена производительность труда?

Существуют два основных фактора роста производительности труда.

1. Увеличить производительность силы труда (за счет его механизации, автоматизации, улучшения организации, повышения квалификации, мотивации путем применения эффективных предметов труда — готовых изделий, полуфабрикатов, совершенствования конструкции изделий и т. д.).

2. Увеличить время производительного использования труда (сокращение простоев, непроизводительных затрат и т. д.).

Использование резервов роста производительности труда должно привести к снижению трудоемкости производства.

Трудоемкость производства есть величина, обратная производительности труда. Она находится путем деления затрат труда (среднесписочной численности, отработанных чел.-час. и т. д.) на объем продукции.

Таблица 2.4.2

Трудоемкость продукции на предприятии

Показатели	Единица измерения	Количественные данные		
		предш. год	отчетный год	изменение, %
Объем валовой продукции в самостоятельных ценах	тыс. руб.	35 800	35 772	99,9
Среднесписочная численность	человек	4940	49,7	99,5
Трудоемкость производства	чел. на тыс. руб.	0,138	0,137	99,5
Отработано чел.-час.	тыс.	1087	1080	99,4
Трудоемкость производства	чел.-час. на тыс. руб.	30,3	30,2	99,4

Из табл. 2.4.2 видно, что за отчетный год трудоемкость продукции на предприятии изменилась (снизилась) очень мало. Отсюда и отсутствие существенного роста производительности труда.

Влияние снижения трудоемкости на увеличение выпуска продукции определяется по формуле:

$$\Delta Q_{\text{вал. пр.}} \approx \frac{\Delta T}{100 - \Delta T},$$

где ΔT — снижение трудоемкости, %.

Например, если трудоемкость снизить на 20%, то прирост выработки составит:

$$\Delta Q_{\text{вал. пр.}} = \frac{20}{100 - 20} = 25\%.$$

Отсюда легко определить экономическую эффективность повышения производительности труда. Она будет заключаться в увеличении прибыли за счет роста выработки и экономии условно-постоянных затрат, необходимых для повышения производительности.

Анализ использования расходов на оплату труда (фонда оплаты труда) имеет ряд особенностей.

Первая. Чтобы поддерживать высокие темпы роста производства, необходимо хорошо стимулировать (оплачивать) непосредственных производителей.

Вторая. Рост оплаты не должен опережать рост производительности труда, иначе эффективность производства, а отсюда и развитие предприятия не будут повышаться.

Поэтому первым шагом анализа является анализ соотношений между ростом выработки и фондом оплаты, между ростом производительности труда и ростом средней оплаты.

Для примера сведем имеющиеся данные в табл. 2.4.3.

Таблица 2.4.3

Показатели	Единица измерения	Количественные данные		
		предш. год	отчетный год	изменение, %
Валовая продукция в сопост. ценах	тыс. руб.	35 800	35 772	99,9
Среднесписочная численность	человек	4940	4917	99,5
Фактически начислено оплаты				
— всего	тыс. руб.	5334	5655	106,0
— в среднем на одного работника	руб.	1100	1150	104,4
Произведено продукции в расчете на 1 руб. оплаты	руб.	6,71	6,33	94,3

Рост средней оплаты определил рост производительности труда. Если средняя оплата увеличилась на 13,6%, то выработка продукции на 1 руб. оплаты снизилась на 5,7% (100 - 94,3).

Очевидно, что правильное соотношение между этими двумя важнейшими показателями не обеспечено. При дальнейшем развитии этого процесса предприятие обязательно потеряет прибыль, разорится.

Если вы внимательно слушаете радио, смотрите телевизор, читаете газеты, то вы ни где не обнаружите, что вопросы производительности труда и средней оплаты как-то обсуждаются. Все пущено на самотек. Власти считают, что раз все передано в частные руки, то пусть новые хозяева и ломают голову, как им жить дальше. Хочешь — развивайся, хочешь — разоряйся, мы в этом тебе даже поможем.

Существует такая необходимость, как индексация оплаты.

В нашем примере даже если и проиндексировать оплату, то она все равно будет опережать производительность труда.

Отсюда вывод: рост производительности труда должен опережать не только рост средней оплаты, но и рост потребительских цен, т. е. рост проиндексированной оплаты. А иначе — тупик.

Чтобы привести среднюю оплату в соответствие с производительностью, надо прежде всего проанализировать структуру численности работников и структуру оплаты, посмотреть, кто там действительно производит продукцию, а кто при этом присутствует.

В структуре численности надо прежде всего выделить основных и вспомогательных рабочих (всякого рода ремонтников, грузчиков и т. п.) и посмотреть, нельзя ли урезать долю ИТР и служащих, особенно руководителей и их заместителей.

Далее надо обязательно проанализировать, как оплачиваются рабочие, да и все остальные работники. Существует ли связь между размером оплаты и объемом и качеством выполненной работы. Сейчас повсеместно забыли нормы, сдельные расценки. Платят повременно. Платят за время,

проведенное на предприятии, а не за работу. Поэтому слово “заработная плата” стали редко и применять. Вместо нее появился термин “фонд оплаты”.

Если есть какие-либо нормы выработки и оплаты, их также надо проанализировать. Кто, когда, как установил, соответствуют ли они сегодняшнему дню и т. д.

Для усиления мотивации к труду целесообразно использовать различные меры материального и морального стимулирования.

Материальное стимулирование. Нужно сразу же поставить дело так, что заработная плата всех работников, включая директоров, была бы не уравнительной, одинаковой, а дифференцированной. Например, твердо выплачивать $2/3$ заработной платы (ставка), а $1/3$ — в зависимости от результатов деятельности и качества труда.

Подробнее и конкретнее материальное стимулирование следует осветить в специальном положении, должностных инструкциях и контрактах.

По результатам работы за квартал, полугодие и год всем работникам, кроме учредителей, целесообразно выплачивать премию в размере до 10% прибыли.

В качестве морального стимулирования можно использовать:

- ◆ присвоение почетных званий;
- ◆ повышение в должности;
- ◆ предоставление дополнительного отпуска;
- ◆ поощрение из фондов социального страхования и др.

2.5. Анализ использования производственной мощности

Анализ использования производственной мощности является завершающим, конечным в процессе анализа использования имущества, ибо использование производственной мощности обуславливает фактическое годовое производство продукции (работ, услуг). Реализация произведенной продукции

(работ, услуг) определяет рыночное положение организации, реальный объем ее доходов, расходов и прибыли, ее финансовую устойчивость и прочность.

Входная производственная мощность представляет собой мощность, которой обладает организация на начало года, *выходная* — мощность на конец года. Последняя определяется как алгебраическая сумма входной мощности, новой мощности, вводимой в течение анализируемого года, и выбывающей мощности в том же году.

Среднегодовая мощность рассчитывается как средневзвешенная величина по формуле:

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{н}} + \frac{1}{12} \sum_{m=1}^{12} \Delta M_m (12 - m),$$

где ΔM_m — прирост (убыль) производственной мощности в минувшем месяце.

Производственная мощность определяется по мощности ведущих участков, ведущих рабочих мест или ведущего оборудования.

В простейшем случае производственная мощность ведущего рабочего места (оборудования) рассчитывается по формуле:

$$M_{\text{уч.}} = [Nn \Phi_{\text{э.в.}} / t_{\text{в.}}] C,$$

где $M_{\text{уч.}}$ — производственная мощность рабочего места (оборудования); Nn — количество единиц ведущих рабочих мест (оборудования); $\Phi_{\text{э.в.}}$ — эффективный фонд времени работы рабочего места (оборудования) в смену; C — количество рабочих смен; $t_{\text{в.}}$ — норма времени на изготовление (выполнение) единицы продукции (работы, услуги).

По данным анализа использования производственной мощности разрабатываются соответствующие организационно-технические мероприятия по обеспечению выполнения эффективного фонда рабочего времени и установленных норм, а также по нормальной загрузке рабочего места (оборудования).

2.6. Анализ затрат

Себестоимость продукции, характеризуя затраты на производство, является наилучшим мериллом того, насколько рационально используются организацией основные фонды, материальные и трудовые ресурсы.

Значение анализа себестоимости определяется той связью, в которой она находится с другими экономическими показателями. Общеизвестно, что при прочих равных условиях, чем ниже себестоимость, тем выше прибыль организации от производства и реализации продукции (товаров, услуг). Поэтому снижение себестоимости является постоянно действующим фактором роста эффективности производства.

Основными задачами анализа себестоимости являются:

- ◆ контроль за ходом снижения себестоимости;
- ◆ выявление факторов, обусловивших отклонения фактических показателей от плана и от прошлых периодов;
- ◆ выявление резервов и путей дальнейшего снижения себестоимости продукции.

Для целей анализа и планирования исчисляют различные показатели себестоимости: себестоимость единицы продукции, себестоимость сравнимой продукции, себестоимость несравнимой продукции, себестоимость всей реализованной продукции. По объему затрат, которые включаются в себестоимость, различают цеховую себестоимость, заводскую себестоимость и полную себестоимость. Полная себестоимость — основная оценка себестоимости продукции организации. В зависимости от периода, когда подсчитывалась себестоимость, различают также себестоимость прошлого и отчетного года. И наконец, различают себестоимость плановую и фактическую. Полная классификация показателей себестоимости приведена в табл. 2.6.1.

Затраты на производство группируются по экономическому содержанию и рассчитываются по формуле:

$$C = M + A + Z_{\text{зпс}} + Z_{\text{зпр}}$$

где С — затраты на производство в денежном выражении; М — материальные затраты; А — затраты средств труда (амортизация); $Z_{\text{зп}}$ — затраты на заработную плату и отчисления на социальное страхование; $Z_{\text{пр}}$ — прочие денежные расходы, не распределяемые по элементам.

Таблица 2.6.1

Классификация показателей себестоимости

Признаки классификации	Показатели
По объему затрат	Затраты на производство Цеховая себестоимость Заводская себестоимость Полная себестоимость Затраты на 1 руб. реализованной продукции
По длительности периода	Среднемесячная себестоимость Среднеквартальная себестоимость Среднегодовая себестоимость
По методу расчета	Плановая себестоимость Фактическая себестоимость
По объектам расчета	Себестоимость единицы продукции Себестоимость сравнимой продукции Себестоимость несравнимой продукции Себестоимость всей реализованной продукции Затраты на 1 руб. продукции

Определение удельного веса отдельных затрат позволяет сделать вывод о том, является ли производство материалоемким, трудоемким или энергоемким.

Таблица 2.6.2

Структура и динамика себестоимости продукции (работ, услуг) ГРК "КОСМОС"

Элементы затрат	Отчетный год		Предыдущий год		Изменения	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Себестоимость продукции (затрат, услуг), всего	247 797	100	156 198	100	+91 599	158,6
В том числе материальные затраты	92 300	37,3	58 255	37,2	+34 145	158,7
Из них:						
— сырье, полуфабрикаты, материалы	26 880	10,8	18 366	11,7	+8314	145,3
— прочие	65 620	26,5	39 789	25,2	+25 831	173,6

1	2	3	4	5	6	7
Оплата труда	70 537	28,5	42 484	27,2	+28 053	166,0
Социальный налог	26 938	10,9	16 120	10,3	+10 818	167,1
Амортизация	3576	1,4	2099	1,3	+1477	170,4
Прочие затраты	54 446	21,9	37 334	23,9	+17 112	145,8
Справочно: выручка от реализации продукции (работ, услуг)	297 427	—	201 776	—	+92 651	145,2

Данные табл. 2.6.2. показывают, что в организации рост себестоимости продукции и услуг опережает рост выручки от их реализации. За отчетный год себестоимость в целом увеличилась на 58,6%, тогда как выручка от реализации продукции и услуг повысилась только на 45,2%. В результате этого превышение расходов на производство продукции и услуг составило 20 060 тыс. руб. Но фактически перерасход затрат еще больше, если учесть, что организация в связи с увеличением объема реализованной продукции и услуг должна была получить значительную экономию на условно-постоянных расходах.

Однако вместо экономии организация закончила отчетный год с существенным ростом расходов.

Это — первое.

Второй вывод, который можно сделать по данным табл. 2.6.2, это то, что в организации основную долю расходов на производство продукции и услуг составляют расходы на оплату труда и на уплату социальных налогов (39,4%). Таким образом, производство в этой организации является трудоемким. Высокая трудоемкость производства обуславливается преобладанием ручного труда. Доля затрат на амортизацию равна лишь 1,4%. При этом, как видно из динамики затрат, каких-либо серьезных мер по снижению трудоемкости в организации не предпринимается. Более того, вместо снижения трудоемкости, опережающими темпами растет заработная плата. Если себестоимость продукции и услуг за отчетный год увеличилась на 58,6%, то затраты на оплату труда и социальные налоги выросли на 66,3%.

Итак, первым шагом для снижения себестоимости продукции и услуг в этой организации должно стать упорядочение оплаты труда, установление жесткой зависимости уровня зарплаток от результатов хозяйственной деятельности.

Кроме того, следует упорядочить и соотношения в оплате труда отдельных групп работников. Сейчас оклады руководящих работников в 7—10 раз выше окладов рабочих, что нельзя считать социально оправданным.

Второй по значимости статьей расходов в данной организации являются прочие расходы. Они преобладают как среди материальных затрат, так и среди нематериальных. В основном это так называемые коммерческие расходы, которые главным образом зависят от организации работ, т. е. самого анализируемого субъекта, и потому могут быть сравнительно легко упорядочены.

Среди материальных затрат прочие расходы связаны с необоснованным ростом тарифов на потребляемую электроэнергию, тепло, воду (горячую и холодную). Этот фактор является внешним. Сократить же потребление энергии, тепла и воды в условиях гостинично-ресторанного комплекса — значит снизить качество обслуживания, что явно неприемлемо.

Таким образом, основным источником снижения себестоимости в данном случае являются снижение трудоемкости производства продукции и услуг за счет более рациональной организации работ и снижение на этой основе затрат на заработную плату и уплату социального налога, а также снижение различных непроизводственных (коммерческих) расходов.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. — М.: Приор, 1995.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. — М.: Ось-89, 2002.
3. Бакаев А. С., Шнейдман Л. З. Учетная политика предприятия. — М.: Бухгалтерский учет, 1994.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — Изд. 3-е, перераб. — М.: Финансы и статистика, 1995.
5. Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. — М.: Приор, 2000.
6. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. — Изд. 3-е., перераб. и доп. — М.: Дело и сервис, 1999.
7. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2001.
8. Нитецкий В. В., Гаврилов А. А. Финансовый анализ в аудите. Теория и практика: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2001.
9. Пешкова Е. П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. — М.: Ось-89, 1999.
10. Раяцкас Р.Л., Плакунов М. К. Количественный анализ в экономике. Практические рекомендации. Методические основы. Порядок проведения. — М.: Наука, 1987.
11. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.

12. *Русак Н. А., Стражев В. И., Митун О. Ф.* и др. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник. Минск: Высшая школа, 1998.

13. *Савицкая Г. А.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Высшая школа, 2000.

14. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 2000.

15. Финансовый анализ деятельности фирмы. — М.: Ист-сервис, 1994.

16. *Четыркин Е. М.* Методы финансовых и коммерческих расчетов. — М.: Дело, 1992.

17. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1995.

Главный редактор — Ю. А. Сулимов
Художник — М. А. Хавторин
Корректор — О. В. Кохановская
Верстка — И. В. Рощина

Кирилл Владимирович Пивоваров

**Финансово-экономический анализ
хозяйственной деятельности
коммерческих организаций**

Лицензия ЛР № 06473 от 19 декабря 2001 г.
Подписано в печать 28.02.2003
Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 6,97
Тираж 3000 экз. Заказ № 23

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, п/о И-347
Тел./факс: (095) 182-01-58, 182-11-79, 183-93-01

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в типографии ФГНУ «Росинформатех»,
141261, пос. Правдинский Московской обл., ул. Лесная, 60