

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ДГТУ)**

Утверждены на заседании

кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

30 августа 2023г.

**Финансовый анализ (продвинутый уровень)**

**Конспект лекций**

по дисциплине «Финансовый анализ (продвинутый уровень)»

для обучающихся по направлению подготовки

38.04.08 Финансы и кредит

программа магистратуры: «Инвестиционное проектирование инноваций и предпринимательство»

**Ростов-на-Дону**

**2023**

**Тема 1 «Значение, содержание и методы финансового анализа»**

**1.Понятие, цели, задачи, функции и принципы финансового анализа**

Результативность управления предприятием в значительной степени определяется уровнем его организации и качеством информационного обеспечения. В системе информационного обеспечения особое значение имеют бухгалтерские данные, а отчетность становится основным средством коммуникации, обеспечивающим достоверное представление информации о финансовом состоянии предприятия.

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния организации. Это связано с тем, что организации приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

*Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении текущего и будущего финансового состоянии хозяйствую­щего субъекта в целях оценки его финансовой устойчивости и эф­фективности принимаемых решений.* Он охватывает широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности.

**Финансовый анализ дает возможность оценить**[[1]](#footnote-1):

* финансовое состояние компании и ее бизнес-единиц, а также риски, которые могут существенно ухудшить это состояние в будущем;
* достаточность средств для осуществления текущей деятельно­сти и долгосрочных инвестиций, а также для выплаты диви­дендов;
* потребность в источниках финансирования с учетом выбран­ной стратегии развития;
* способность к сохранению и возрастанию капитала, а также обоснованность политики распределения и использования прибыли;
* эффективность инвестиционных и финансовых решений и выбор приоритетных направлений развития бизнеса.

И наконец, для компаний, ориентирующихся на долгосрочное развитие, наиболее актуально то, что современный финансовый анализ позволяет определить ключевые показатели исходя из стоящих перед организацией задач и обосновать достижимость их целевых значений. Таким образом, финансовый анализ становится важнейшим инстру­ментом обеспечения сбалансированности показателей финансовых бюджетов.

*В содержательном плане финансовый анализ можно представлять как процесс, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении данного объекта анализа.*

Финансовый анализ состоит из трех взаимосвязных частей:

* собственно анализа(от греч. «analysis» – логических приемов определения понятия финансов организаций, когда это понятие разлагают по признакам на составные части, чтобы сделать познание его ясным в полном его объеме;
* синтеза (от греч. «synthesis») – соединения ранее разложенных элементов изучаемого объекта в единое целое;
* выработки мер по улучшениюфинансового состояния организации.

*Основная цель финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования предприятия.* При этом интерес представляет как текущее финансовое состояние предприятия, так и прогноз на ближайшую или отделенную перспективу, т. е., ожидаемые параметры финансового состояния.

Содержание конкретных целей финансового анализа существенно зависит от задач субъектов финансового анализа. Цели финансового анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач, которые представляют собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основными факторами являются объем и качество исходной информации.

***Основная задача – эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия.***

*Финансовый анализ используется как самим предприятием, так и внешними субъектами рынка при осуществлении различных сделок или для предоставления информации о финансовом состоянии предприятия третьим лицам. Как правило, финансовый анализ проводится при:*

* *реструктуризации.* В процессе выделения структурных подразделений в отдельные бизнес-единицы необходимо оценивать такие показатели их текущей деятельности, как размеры дебиторской и кредиторской задолженностей, рентабельность, оборачиваемость материальных запасов, производительность труда и т. д. Благоприятное финансовое состояние структурной единицы может послужить дополнительным фактором в пользу оставления ее в составе компании;
* *оценке стоимости бизнеса*, в том числе для его продажи/покупки. Обоснованная оценка финансового состояния позволяет назначить справедливую цену сделки и может служить инструментом изменения суммы сделки;
* *получении кредита/привлечении инвестора*. Результаты финансового анализа деятельности организации являются основным индикатором для банка или инвестора при принятии решения о выдаче кредита;
* *выходе на фондовую биржу (с облигациями или акциями)*. По требованиям российских и западных бирж организация обязана рассчитывать определенный набор коэффициентов, отражающих ее финансовое состояние, и публиковать эти коэффициенты в отчетах о своей деятельности. Например, по российскому законодательству в проспекте эмиссии ценных бумаг организации необходимо указывать степень покрытия платежей по обслуживанию долгов, уровень просроченной задолженности, оборачиваемость чистых активов, долю налога на прибыль в прибыли до налогообложения и т. д.

Финансовый анализ может проводиться для сравнения собственной компании с другой (бенчмаркинг). Для проведения разовых оценок финансового состояния организации имеет смысл привлекать профессиональных оценщиков и аудиторов. Это позволит повысить надежность оценки в глазах третьих лиц.

***В оперативной деятельности финансовый анализ используется для:***

* оценки финансового состояния предприятия;
* установления ограничений при формировании планов и бюджетов;
* оценки прогнозируемых и достигнутых результатов деятельности.

*Таким образом, ключевым вопросом для понимания сущности и результативности финансового анализа является концепция хозяйственной деятельности предприятия как потока решений об использовании ресурсов с целью получения прибыли.*

Независимо от того, в какой сфере производства осуществляется деятельность предприятия, конечная цель не меняется. Все многообразие решений для достижения этой цели может быть сведено к трем основным направлениям:

* решения по вложению капиталов (ресурсов);
* операции, проводимые с помощью этих ресурсов;
* определение финансовой структуры деятельности предприятия.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур предприятия, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и на потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, заменой оборудования или технологии, должна пройти оценку с точки зрения общего успеха организации, характера ее экономического роста и роста общей финансовой эффективности.

***К основным особенностям финансового анализа относятся[[2]](#footnote-2):***

* обеспечение общей характеристики имущественного и финансового положения предприятия;
* приоритетность оценок: платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности;
* базирование на общедоступной информации;
* информационное обеспечение решений тактического и стратегического характера;
* доступность к результатам анализа любых пользователей;
* возможность унификации состава и содержания счетно-аналитических процедур;
* доминанта денежного измерителя в системе критериев;
* высокий уровень достоверности и вариацируемости итогов анализа (в пределах достоверности данных публичной отчетности).

***Информационная база финансового анализа*** – годовая, полугодовая или квартальная бухгалтерская отчетность организации: баланс предприятия – форма 1, отчет о прибылях и убытках – форма 2.

Чтобы принимать управленческие решения в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству требуется постоянная осведомленность по соответствующим вопросам, возможная лишь в результате отбора, анализа, оценки и концентрации исходной информации.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов – это дедуктивный метод, то есть от общего – к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится временная и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

В определенных случаях для реализации целей финансового анализа бывает недостаточно использовать лишь бухгалтерскую отчетность. Отдельные группы пользователей, например, руководство и аудиторы, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного и финансового учета). Тем не менее, чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственными источниками внешнего финансового анализа.

***Предметом*** финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки.

***Объектом*** финансового анализа является финансовая деятельность организации.

**Субъектами** выступают органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий.

Финансовый анализ деятельности следует проводить, руководствуясь определенными принципами (чертами). Основные из них представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1 – Основные принципы финансового анализа [[3]](#footnote-3)

|  |  |
| --- | --- |
| Принцип | Содержание принципа |
| 1. Конкретность | Анализ основывается на реальных данных, результаты его получают конкретное количественное выражение |
| 2. Комплексность | Всестороннее изучение экономического явления или про­цесса с целью объективной его оценки |
| 3. Системность | Изучение экономических явлений во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно |
| 4. Регулярность | Анализ следует проводить постоянно, через заранее опре­деленные промежутки времени, а не от случая к случаю |
| 5. Объективность | Критическое и беспристрастное изучение экономических явлений, выработка обоснованных выводов |
| 6. Действенность | Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, для повышения результативности производственной деятельности |
| 7. Экономичность | Затраты, связанные с проведением анализа, должны быть существенно меньше того экономического эффекта, кото­рый будет получен в результате его проведения |
| 8. Сопоставимость | Данные и результаты анализа должны быть легко сопоста­вимы друг с другом, а при регулярном проведении анали­тических процедур должна соблюдаться преемственность результатов |
| 9. Научная обоснованность | При проведении анализа следует руководствоваться  научно-обоснованными методиками и процедурами |

***Основными функциями финансового анализа являются[[4]](#footnote-4):***

* объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности объекта анализа;
* выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов;
* подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
* выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, повышение эффективности всей хозяйственной деятельности;
* прогнозирование положения организации на рынке капиталов.

Таким образом, предметом изучения финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки, основной целью – оценка финансового состояния и выявление возможностей эффективного функционирования предприятия, главной задачей – эффективное управление финансовыми ресурсами предприятия.

**2.Содержание финансового анализа для различных пользователей информации.**

Результаты анализа финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию – менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов.

*Для внутренних пользователей*, к которым в первую очередь относятся руководители предприятия, результаты финансового анализа необходимы для оценки деятельности организации и подготовки решений о корректировке финансовой политики организации.

*Для внешних пользователей* – партнеров, инвесторов и кредиторов – информация о предприятии необходима для принятия решений о реализации конкретных планов в отношении данной организации (приобретение, инвестирование, заключение длительных контрактов).

*Между внутренним и внешним финансовым анализом существуют определенные отличия.*

Внешний финансовый анализ ориентирован на открытую финансовую информацию организации и предполагает использование типовых (стандартизированных) методик. При этом, как правило, используется ограниченное количество базовых показателей. При выполнении анализа основной акцент делается на сравнительные методы, так как пользователи внешнего финансового анализа чаще всего находятся в состоянии выбора – с каким из исследуемых предприятий устанавливать или продолжать взаимоотношения и в какой форме это наиболее целесообразно делать.

Внутренний финансовый анализотличается большей требовательностью к исходной информации. В большинстве случаев для него не достаточно информации, содержащейся в стандартных бухгалтерских отчетах, и возникает необходимость использовать данные внутреннего управленческого учета.

В процессе анализа наибольший акцент делается на понимание причин происходящих изменений финансового состояния предприятия и поиск решений, направленных на улучшение этого состояния. При этом совершенно не важно, достигается ли поставленная цель путем использования стандартных или же оригинальных методик.

В отличие от внешнего, внутренний анализ не ограничивается рассмотрением предприятия в целом, а практически всегда спускается до анализа отдельных подразделений и направлений деятельности предприятия, а также видов продукции.

В табл. 1.2 представлено сравнение двух подходов к финансовому анализу.

Таблица 1.2 – Различия между внешним и внутренним финансовым анализом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Параметры | Внешний анализ | Внутренний анализ |
| 1. Цель | Оценка финансового состояния | Улучшение финансового состояния |
| 2. Исходные данные | Открытая (стандартная) бухгалтерская отчетность | Любая информация, необходимая для решения поставленной задачи |
| 3. Методика | Стандартная | Любая, соответствующая решению поставленной задачи |
| 4. Акцент | Сравнение с другими предприятиями | Выявление причинно-следственных связей |
| 5.Объект исследования | Предприятие в целом | Предприятие, его структурные подразделения, направления деятельности, виды продукции |

**3.Методы финансового анализа: сущность и сфера применения.**

У организации может быть инвестиционная деятельность, финансовая деятельность и производственная деятельность. По любому виду деятельности возникают расходы, и должны быть получены соответствующие доходы. Соотношения доходов и расходов характеризуют эффективность того или иного вида деятельности.

Сопоставление показателей объема продукции и величины авансированного капитала характеризует воспроизводство и оборачиваемость капитала. От уровня полученных доходов, доходности капитала и продукции, с одной стороны, и от оборачиваемости оборотных средств – с другой, зависят финансовое состояние и платежеспособность организации.

Таким образом, система формирования финансовых показателей организации достаточно сложна, и для ее изучения требуются разнообразные и сложные методы.

***Метод финансового анализа*** *–* это система теоретико-познавательных категорий, научного инструмента и регулятивных принципов исследования финансовой деятельности предприятия.

***Категории финансового анализа*** – это наиболее общие, ключевые понятия данной науки (фактор, модель, ставка, процент, дисконт, денежный поток, леверидж и др.).

***Научный инструмент (аппарат) финансового анализа*** – это совокупность общенаучных и конкретно-научных способов исследования финансовой деятельности организации.

Принципыфинансового анализа регулируют процедурную сторону его методологии и методики.

*Методы финансового анализа могут быть классифицированы:*

* ***по степени формализации***;
* ***по применяемому инструментарию***;
* ***по используемым моделям***.

Общая классификация методов и приемов, используемых в финансовом анализе организации, представлена в табл. 1.3.

***По степени формализации методы финансового анализа подразделяются на формализованные и неформализованные.***

Формализованные методы являются основными при проведении финансового анализа, они носят объективный характер, в их основе лежат строгие аналитические зависимости.

Неформализованные методы основаны на логическом описании аналитических приемов, они субъективны, так как на результат большое влияние оказывают интуиция, опыт и знания аналитика.

Основное содержание формализованных и неформализованных методов финансового анализа организации отражено в табл. 1.3.

***По применяемому инструментарию финансовый анализ включает***: экономические методы; статистические методы; математико-статистические методы; методы оптимального программирования; методы теории принятия решений; методы финансовых вычислений.

***В финансовом анализе используются дескриптивные, предикативные и нормативные модели.***

**Дескриптивные модели** – это модели описательного характера, базирующиеся на данных бухгалтерской отчетности. Они включают:

Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется прогнозный анализ.

Сравнительный анализ – это может быть внутрихозяйственное сравнение показателей по дочерним фирмам, подразделениям, цехам и сравнение показателей организации с показателями конкурентов, среднеотраслевыми и, если это возможно, со средними общеэкономическими данными.

Таблица 1.3 – Классификация методов финансового анализа

|  |  |
| --- | --- |
| Название метода | Содержание метода |
| *1. Неформализованные методы* | Логическое, субъективное исследование |
| Экспертный | Оценка ситуации высококлассными специалистами |
| Морфологический | Систематизация наборов альтернативных решений по возможным сочетаниям вариантов и выбор сначала приемлемых, а затем наиболее эффективных вариантов |
| Рейтинговый | Систематизация, ранжирование и определение наилучших результатов по ряду показателей |
| Фактографический | Анализ зафиксированных факторов в СМИ, научных работах и т. п. |
| Мониторинг | Детальный, систематический анализ изменений |
| Логическое моделирование | Построение сценариев, систем показателей, аналитических таблиц |
| Фундаментальный | Изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики |
| Технический | Отражение желаемых сглаженных ожиданий |
| *2. Формализованные методы* | Строгие формализованные аналитические зависимости |
| Факторный | Выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов |
| Конъюнктурный | Установление текущего состояния с позиций соотношения спроса и предложения |
| Математический | Цепные подстановки, арифметическая разница, процентные числа, дифференциальный, логарифмический, интегральный анализ, расчет простых и сложных процентов, дисконтирование |
| Статистический | Корреляционный, регрессивный, дисперсионный, кластерный, экстраполяционный, ковариационный анализ; методы главных компонент, средних и относительных величин, группировки; графический и индексный методы обработки рядов динамики |
| Методы исследования операций и принятия решений | Использование теорий графов, игр, массового обслуживания; построение деревьев целей и ресурсов, байесовский анализ, сетевое планирование |
| Эконометрические | Матричный, гармонический, спектральный анализ, производственные функции, межотраслевой баланс |
| Экономико-математическое моделирование и оптимальное программирование | Дескриптивные (описательные), предикативные (предсказательные, прогностические) и нормативные модели; системный анализ, машинная имитация; линейное, динамическое, выпуклое программирование |

Аналитическая группировка – группировка, выявляющая взаимосвязи между изучаемыми явлениями и их признаками.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. С помощью факторного анализа можно выяснить причины изменения того или иного финансового показателя.

***Предикативные модели*** – это модели-прогнозы финансового отчета, модели динамического анализа.

***Нормативные модели*** – это модели, позволяющие сравнивать фактические результаты деятельности с законодательно установленными, средними по отрасли или внутренними нормативами организации.

Следует отметить, что на практике обычно используется не один, а совокупность методов финансового анализа деятельности предприятия.

**4.Методические подходы к формированию системы показателей, используемых в процессе проведения финансового анализа.**

Важной методологической чертой анализа финансово-хозяйственной деятельности, которая вытекает непосредственно из предыдущей, является разработка и использование системы показателей, необходимой для комплексного, системного исследования причинно-следственных связей экономических явлений и процессов в хозяйственной деятельности организации.

Использование метода финансового анализа проявляется через ряд конкретных методик аналитического исследования. Это могут быть методики исследования отдельных сторон хозяйственной деятельности либо методики комплексного анализа. Каждому виду анализа соответствует своя методика.

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. Любая методика анализа будет представлять собой наказ или методологические советы по исполнению аналитического исследования. Она содержит такие моменты, как:

* задачи и формулировки целей анализа;
* объекты анализа;
* системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;
* советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
* описание способов исследования изучаемых объектов;
* источники данных, на основании которых производится анализ;
* указания по организации анализа (какие лица, службы будут проводить отдельные части исследования);
* технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;
* характеристика документов, которыми лучше всего оформлять результаты анализа;
* потребители результатов анализа.

*На данный момент разработано много методик проведения анализа финансового состояния предприятия. Однако не всегда результаты анализа известных методик можно использовать для прогнозирования.* Рассмотрим особенности различных методических подходов к анализу финансового состояния организации (табл. 1.4).

Исходя из последнего направления сравнительного анализа методики А. Д. Шеремета и Дж. Ван Хорна представляют собой методики проведения внешнего анализа финансового состояния предприятия, т.е. анализа, использующего публичную информацию (в основном информацию бухгалтерской отчетности) и как следствие этого, анализа, результатами которого пользуются преимущественно внешние пользователи.

Методика В. В. Ковалева является методикой внутреннего анализа финансового состояния, т. к. используется информация, как бухгалтерского, так и производственного учета в организации. Потенциальными пользователями этих методик будут лишь руководство, персонал предприятия и аудиторы.

Таблица 1.4 – Сравнение методик анализа финансового состояния предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Направление сравнительного анализа | Методика  А. Д. Шеремета | Методика  Дж. Ван Хорна | Методика  В. В. Ковалева |
| 1.Наличие и содержательность предварительных процедур | данные  процедуры отсутствуют | | - ознакомление с аудитор-ским заключением;  - техническая проверка готовности;  - ознакомление с поясни-тельной запиской |
| 2.Наличие дублирова-ния этапов, процедур, работ или получение результатов | дублирование  отсутствует | | - выявление «больных» статей;  - оценка имущественного состояния |
| 3.Степень подробности и детальности рассмот-рения этапов | этапы рассмотрены достаточно подробно | | |
| 4.Степень раскрытия экономического содержания используемых показателей | экономическое содержание раскрыто достаточно полно | | |
| 5.Степень детализации анализируемых данных | в пределах данных бухгалтерской отчетности | | высокая степень детализации |
| 6.Источники исходной информации | бухгалтерская отчетность | | |
| 7.Потенциальные пользователи | преимущественно внешние пользователи | | руководство предприятия, аудиторы |

Финансовый анализ проводится хозяйствующими субъектами не только для оценки текущего финансового состояния, он также позволяет спрогнозировать дальнейшее его развитие. При этом аналитикам необходимо внимательно отнестись к перечню показателей, которые будут использоваться в приведении финансового анализа.

*Все объекты финансового анализа отображаются системой показателей плана, учета, отчетности и других источников информации. Любой показатель позволяет определить степень достижения цели, формируя количественные параметры, отражающие результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.*

*Несмотря на многообразие и различные задачи применения, существуют некоторые общие требования к показателям, включаемым в методику анализа.[[5]](#footnote-5)*

1. Любой показатель должен иметь количественное измерение и четкий алгоритм его расчета.
2. Целевые значения показателей должны быть достижимыми и одновременно являться стимулом к дальнейшему развитию.
3. На каждой стадии жизненного цикла компании отдельные финансовые показатели имеют различную значимость. Переход к новой стадии приведет к новой расстановке приоритетов.
4. Показатели, используемые для оценки деятельности отдельных сотрудников (менеджеров или исполнителей), должны соответство­вать сфере их ответственности и быть понятными им.
5. Показатели должны способствовать мотивации персонала ис­ходя из стоящих перед организацией целевых задач.
6. В целях анализа динамики показатели должны быть сопоста­вимы.

Финансовый анализ предполагает использование большого количества разных показателей, поэтому важна их систематизация.

*Существует множество типов коэффициентов, обычно их используют для анализа пяти основных аспектов деятельности организации: ликвидности, соотношения собственных и заемных средств, оборачиваемости активов, прибыльности и рыночной ценности (рис. 1).*

Чтобы определить, какие показатели нужно рассчитывать, следует сначала проанализировать стратегию предприятия и цели, которые оно хочет достичь. Затем выявляются коэффициенты, которые следует рассчитывать, и устанавливаются их нормативные значения. Эта работа обычно выполняется в рамках проекта постановки управленческого учета, бюджетирования или системы сбалансированных показателей.

Методика финансового анализа в последнее время претерпевает существенные изменения. Основными особенностями современного финансового анализа являются, в частности, его новая целевая направленность, расширение информационной базы и инструментария. Целевая направленность современного финансового анализа состо­ит в обосновании управленческих решений, последствия которых проявятся в ближайшем или отдаленном будущем, поэтому его важ­нейшей задачей является перспективная оценка финансового состо­яния организации и ее финансовой устойчивости с позиции их со­ответствия целям развития организации в условиях существующей неопределенности и риска.

Показатели операционной деятельности

Показатели структуры капитала

Показатели прибыльности активов и собственного капитала

Рыночные показатели

Показатели эффективности использования активов (оборачиваемости)

Показатели ликвидности

Рисунок 1 – Структура финансовых показателей предприятия

При этом контрольная функция отступает на второй план. Ос­новной акцент делается на переход к обоснованию управленческих решений, обоснованию и оценке эффективности инвестиций. Та­ким образом, финансовый анализ сегодня должен быть ориентиро­ван на решение определенных стратегических и оперативных задач финансового управления. Изменение условий и целевой направлен­ности бизнеса влечет за собой новую расстановку приоритетов в вы­боре целевых и контролируемых показателей, а также используемых методов финансового анализа.

Изменения в системе международного и отечественного учета и отчетности, сближение российских и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), в свою очередь сближение МСФО и американских стандартов (US GAAP) оказывают непосредственное влияние на информационную базу и методику финансового анализа. Такие изменения затрагивают содержание важнейших для анализа понятий: «капитал», «доходы и расходы», «финансовые результаты». Наибольшее внимание уделяется получению информации как о теку­щем финансовом состоянии, так и о его прогнозных оценках в усло­виях неопределенности и риска и их раскрытию в финансовой отчет­ности.

Существуют условия, обязательные для успешного проведения финансового анализа. Среди них наиболее важными являются сле­дующие:

* понимание принципов формирования информации и умение ее интерпретировать;
* владение методами финансового анализа;
* ориентированность методики анализа на конкретные цели его проведения;
* необходимость учета особенностей деятельности конкретной организации и стадии ее развития;
* понимание ограничений, присущих применяемым аналити­ческим инструментам, и их влияния на достоверность резуль­татов финансового анализа;
* минимизация затрат на выполнение аналитических работ при достижении удовлетворительной точности результатов расчетов;
* заинтересованность руководства в получении достоверных результатов анализа.

На уровне руководства предприятия должны быть определены вопросы относительно субъектов анализа, ответственности лиц, формирующих используемую в анализе информацию, за ее качест­во и своевременное представление, подчиненности аналитической службы и ее места в организационной системе управления, перио­дичности проведения анализа, выбора ключевых показателей для анализа, степени глубины и подробностей аналитических отчетов.

Несмотря на то, что анализ базируется на количественных дан­ных, нужно помнить, что качественная оценка информации не ме­нее важна. Полученные в результате расчетов показатели должны быть интепретированы с учетом качественных факторов и условий деятельности конкретной организации.

**Тема 2 «Общая оценка имущественного положения предприятия по данным бухгалтерского баланса»**

**1.Оценка информативных возможностей бухгалтерского баланса в оценке имущественного положения организации.**

Элементы формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении организации находят отражение в бухгалтерском балансе. Этими элементами являются активы, обязательства и капитал.

Сравнение разделов пассива и актива бухгалтерского баланса позволяет установить общий уровень финансовой устойчивости, определив, за счет каких источников были сформированы внеоборотные активы и что явилось источником формирования оборотных активов.

Финансовое состояние отражается через систему абсолютных и относительных показателей, которые либо уже имеются в активе и пассиве баланса, либо определяются на основе показателей бухгалтерского баланса.

По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие индикаторы финансового состояния организации:

* состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса;
* наличие собственного оборотного капитала;
* величина чистых активов организации;
* коэффициенты финансовой устойчивости;
* коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т.д.

По данным бухгалтерского баланса можно не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и охарактеризовать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу. *Одно из главных проявлений финансовой устойчивости организации – платежеспособность, которую также можно оценить и спрогнозировать по данным бухгалтерского баланса. Индикатором платежеспособности является ликвидность бухгалтерского баланса и самой организации, т.е. ее способности реализовывать активы и своевременно в полном объеме погашать денежные обязательства перед собственниками, поставщиками, налоговыми органами, банками, страховыми институтами и другими участниками хозяйственного оборота.*

Вместе с тем бухгалтерскому балансу свойственна недостаточно высокая степень аналитичности в силу объективной информационной ограниченности содержащихся в нем показателей. Кроме того, отражая имущественное положение организации и состояние ее пассивов, баланс не дает ответа, в результате каких факторов внешнего и внутреннего характера сложилась финансовая ситуация на отчетную дату. *Для выявления таких факторов и их количественной оценки необходимо использовать сведения о производстве и сбыте продукции, инвестиционной деятельности, организационных изменениях внутри фирмы и т.п. Такая информация при проведении финансового (внешнего) анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну.* Кроме того, бухгалтерский баланс отражает состояние средств на отчетную дату, он статичен по своей сути. Поэтому для определения общих тенденций в структуре актива и пассива необходимо использование балансовых показателей на несколько отчетных дат.

**2.Методика построения уплотненного сравнительного аналитического баланса.**

**Анализ баланса проводится с помощью одного из следующих способов:**

* анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;
* путем построения уплотненного сравнительного баланса с агреᴦᴎҏованием некотоҏыҳ однородных по составу элементов балансовых статей;
* осуществление дополнительной корректировки баланса на индекс инфляции с последующим агреᴦᴎҏованием статей в необходимых экономических разрезах.

Важным приемом этапа анализа отчетности является формирование аналитического баланса или уплотненного аналитического баланса-нетто. Построение аналитического баланса преследует **две цели:**

* повысить реальность балансовых оценок имущества в целом и отдельных его компонентов;
* представить баланс в форме, облегчающей расчет основных аналитических коэффициентов, наглядность и пространственно-временную сопоставимость.

В агрегированном формате сокращается размер баланса, повышается его наглядность, упрощаются алгоритмы расчета показателей при сохранении качественных характеристик (достоверность, объективность, сопоставимость, нейтральность, понятность и др.).

Аналитический баланс-нетто формируется путем несложных корректировок бухгалтерского баланса: объединением в аналитические группы однородных статей и перегруппировкой некоторых статей исходного баланса, а также устранения влияния на валюту баланса и его структуру регулирующих статей. *Баланс в валюту которого входят основные и регулирующие статьи (амортизация ОС, Амортизация НМА) называется балансом брутто. Баланс в валюту которого регулятивы не включаются называется балансом нетто. В настоящее время в соответствии с ПБУ 4/99 при составлении баланса используется принцип нетто. Считается, что баланс нетто дает более реальное представление об оценке активов и обязательств.*

Тем не менее в балансе все еще остались статьи, носящие по сути характер регулятивов, завышающих валюту баланса в силу существующей методологии бух. учета. В связи с этим баланс при необходимости подвергается дополнительной очистке (на усмотрение аналитика, принятие решения зависит от значимости статей в валюте баланса).

*Основными и обязательными преобразованиями баланса являются:*

*1) исключение из подраздела «Запасы» раздела II актива бухгалтерского баланса статьи «Товары отгруженные» с присоединением ее в аналитическом балансе к дебиторской задолженности. Данная статья отражается в балансе в случаях, когда договором купли-продажи определен отличный от общего порядка момент перехода права собственности на товар. На отчетную дату такие товары считаются еще имуществом поставщика и находятся на его балансе. Однако с аналитической точки зрения, товары отгруженные в большей степени соответствуют экономическому содержанию средств в расчетах, что и обусловливает присоединение данной статьи к дебиторской задолженности;*

*2) исключение из раздела II актива бухгалтерского баланса статьи «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)» с присоединением указанных по ней сумм к иммобилизированным средствам. Это преобразование обусловлено сроком погашения данной задолженности – более одного года, в результате чего она в большей степени соответствует понятию долгосрочных активов, нежели краткосрочных (оборотных);*

*3) исключение из раздела V бухгалтерского баланса «Краткосрочные обязательства» статьи «Доходы будущих периодов» с присоединением указанных по ней сумм к собственному капиталу. На определенном отрезке времени данная статья может быть приравнена к собственному капиталу (представляет собой потенциальный собственный капитал).*

Если аналитические балансы составляются за достаточно длительный промежуток времени, включающий в себя период действия как новых, так и старых форматов отчетности, то следует учитывать требование сопоставимости показателей.

Таким образом, построение агрегированного аналитического баланса предусматривает выделение в нем групп, объединяющих однородные статьи в **необходимых аналитических разрезах:**

1) внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал:.

2) либо группировка в активе – по степени ликвидности, в пассиве – по степени срочности обязательств.

**Располагаться выделенные группы в аналитическом балансе могут:**

1) либо по мере возрастания ликвидности активов и повышения срочности обязательств в пассиве (принятом в российском бухгалтерском балансе);

2) либо в обратном порядке, т.е. по принципу убывания ликвидности активов и снижения срочности погашения обязательств в пассиве (широко распространенный в западной учетно-аналитической практике).

Последовательность расположения групп статей в аналитическом балансе не оказывает влияния на сущность анализа и может быть любой.

Схемой аналитического баланса является много важнейших показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации т.к. **сравнительный аналитический баланс включает показатели: структуры баланса, динамики баланса, структурной динамики** (т.е. показатели горизонтального и вертикального анализа).

**С помощью сравнительного аналитического Баланса:**

* оценивают тенденции изменения имущественного и финансового положения организации;
* определяют общее увеличение (уменьшение) стоимости имущества и источников его формирования;
* выявляют сдвиги в структуре активов и пассивов организации;
* устанавливают, за счет каких источников в большей степени осуществляется приток новых средств (собственных и заемных) и в какие активы (внеоборотные или оборотные) эти новые средства в основном вложены.

Для получения детальной картины изменения финансового состояния организации могут быть построены аналитические таблицы, содержащие показатели структуры и динамики актива и пассива Баланса, каждого его раздела или укрупненных групп статей.

Анализируя сравнительный баланс, необходимо обратить внимание на изменение удельного веса величины собственного оборотного капитала в стоимости имущества, на соотношения темпов роста собственного и заемного капитала, а также на соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности.

При стабильной финансовой устойчивости у организации должна увеличиваться в динамике доля собственного оборотного капитала, темп роста собственного капитала должен быть выше темпа роста заемного капитала, а темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны уравновешивать друг друга.

**3. Анализ динамики и структуры баланса.**

**Анализ динамики и структуры баланса включает в себя:**

* исследование изменений валюты баланса в целом и отдельных его статей (горизонтальный анализ);
* изучение структуры активов и пассивов для выявления относительной значимости тех или иных статей (вертикальный анализ);
* мониторинг динамики изменения показателей за ряд периодов (5-10 лет) для выявления и последующего прогнозирования присущих им тенденций (трендовый анализ);
* расчет и оценку системы специальных аналитических показателей – коэффициентов финансовой структуры.

**«Хороший» баланс удовлетворяет следующим условиям.**

1. Валюта баланса в конце отчетного периода увеличивается по сравнению с началом периода.

2. При прочих равных условиях темпы роста оборотных активов выше, чем темпы роста внеоборотных активов.

3. Собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала.

4. Доля собственного капитала в валюте баланса не ниже 50%, доля собственных оборотных средств в оборотных активах должна быть более 10%.

5.Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковые.

6. В балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток».

В процессе анализа динамики баланса должна быть обеспечена сопоставимость отчетных данных. **При перерасчете валюты баланса и отдельных его статей учитывают:**

* нововведения в методологии учета и составления бухгалтерской отчетности;
* изменения в учетной политике организации;
* темпы инфляции за анализируемый период.

Изменение (+,-) находим по формуле (на примере внеоборотных активов):

**ΔВА = ВАКГ – ВАНГ,**

ВА – внеоборотные активы.

Темп роста (снижения) вычисляется по формуле:

**ТВА = ΔВА / ВАНГ, %**

Структура активов и пассивов показывает, какой удельный вес имеют отдельные статьи в общем итоге. Вычисляется по формуле (на примере доли внеоборотных активов в активах на начало года):

**dВА** = **ВАНГ / АНГ, %**

А – активы.

Изменение структуры означает, на сколько процентов изменилась доля отдельной статьи актива или пассива на протяжении года. Вычисляется по формуле:

**ΔВА,% = dВАКГ – dВАНГ.**

Остальные расчеты производятся аналогично.

Таблица 2.1 – Экономическая оценка изменения отдельных статей баланса

|  |  |
| --- | --- |
| *Положительная оценка роста* | |
| Статьи | Экономический смысл |
| Актив |  |
| Нематериальные активы - инновационная деятельность | активизация инновационной деятельности |
| Основные средства - инвестиционная деятельность | обновление производственной базы; расширение масштабов деятельности; переоценка. |
| Незавершенное строительство -инвестиционная деятельность | расширение масштабов инвестиций в собственное развитие |
| Долгосрочные финансовые вложения - финансовая деятельность | активизация финансового и реального долгосрочного инвестирования – оправдано при оптимальном соотношении риск/доход |
| Краткосрочные финансовые вложения - финансовая деятельность | наращивание вложений в высоколиквидные доходные активы |
| Денежные средства | увеличение платежных возможностей организации |
| Пассив |  |
| Собственные средства и средства, приравненные к собственным | увеличение финансовой независимости и устойчивости |
| Долгосрочные кредиты и займы Краткосрочные кредиты и займы | увеличение источников реального инвестирования, косвенное свидетельство кредитоспособности - оправдано при целевом использовании и достаточном уровне рентабельности. |
| *Отрицательная оценка роста* | |
| Актив |  |
| Расходы будущих периодов | отвлечение средств из оборота в отчетном периоде |
| Авансы выданные | отвлечение средств из оборота в отчетном периоде |
| Пассив |  |
| задолженностей по оплате труда задолженностей по социальному страхованию задолженностей перед бюджетом | отрицательная оценка - при опережающих темпах роста по отношению к выручке от продаж и дебиторской задолженности, что означает проблемы с платежеспособностью |

**Тема 3 «Анализ политики привлечения капитала»**

**1.Источники финансирования предприятия.**

Источники финансирования предприятия можно подразделить на внутренние и внешние (рис.1).



Рисунок 1 – Источники финансирования предприятия

Внутреннее финансирование предполагает использование тех финансовых ресурсов, источники которых образуются в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации. Примером таких источников могут служить чистая прибыль, амортизация, кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов и платежей, доходы будущих периодов.

При внешнем финансировании используются денежные средства, поступающие в организацию из внешнего мира. Источниками внешнего финансирования могут быть учредители, граждане, государство, финансово-кредитные организации, нефинансовые организации.

Группировка финансовых ресурсов организаций по источникам их формирования представлена на рис.2.



Рисунок 2 – Источники финансирования предприятия

**Выделяют следующие источники финансирования:**

Внутренние источники предприятия (чистая прибыль, амортизационные отчисления, реализация или сдача в аренду неиспользуемых активов).

Привлеченные средства (иностранные инвестиции).

Заемные средства (кредит, лизинг, векселя).

Смешанное (комплексное, комбинированное, гибридное) финансирование.

В современных условиях состав источников финансирования является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние и финансовую устойчивость предприятия.

**Структура источников финансирования** предприятия (структура капитала) представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности.

**Собственный капитал** характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования определенной части его активов.

**Заемный капитал** характеризует привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. Все формы заемного капитала, используемого предприятием, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

Структура капитала, используемая предприятием, определяет многие аспекты не только финансовой, но также операционной и инвестиционной деятельности, оказывает активное влияние на конечные результаты этой деятельности. Она влияет на уровень экономической и финансовой рентабельности предприятия, что отражается в изменении коэффициентов рентабельности активов и собственного капитала, определяет соотношение доходности и риска в процессе развития предприятия, которое отражается через систему коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности.

Формирование структуры капитала неразрывно связано с учетом особенностей каждой из его основных частей. *Финансирование за счет собственного капитала и заемных средств имеет свои достоинства и недостатки.*

**При преимущественном финансировании за счет собственного капитала достоинствами являются:**

1. Простота привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования), принимаются собственниками или менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов. Следствием этого является обеспечение финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно, и снижение риска банкротства.

2. Более высокая способность генерирования прибыли во всех сферах деятельности, так как при его использовании не требуется уплата ссудного процента в какой-либо из его форм.

**Вместе с тем такому финансированию присущи следующие недостатки:**

1. Ограниченность объема привлечения, а следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла.

2. Высокая стоимость формирования капитала (дивиденды, отчисления в социальные фонды и т.п.) в сравнении с альтернативными заемными источниками.

3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств.

Таким образом, если предприятие использует только собственный капитал, оно имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен 1). Но при этом темпы развития предприятия ограничены, так как не обеспечивается формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не используются финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал за счет заемных средств.

**При преимущественном финансировании за счет заемных источников достоинствами являются:**

1. Достаточно широкие возможности привлечения, особенно если степень доверия кредиторов к предприятию высока, при наличии залога или гарантии поручителя.

2. Обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастании темпов роста объема его хозяйственной деятельности.

3. Более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль).

4. Способность обеспечивать прирост финансовой рентабельности деятельности предприятия (обеспечение прироста прибыли и, как следствие, роста коэффициента рентабельности собственного капитала).

**В то же время использование заемного капитала имеет следующие недостатки:**

1. Использование этого капитала формирует наиболее опасные риски в хозяйственной деятельности предприятия – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту доли заемного каптала в источниках финансирования.

2. Активы, сформированные за счет заемного капитала, обеспечивают меньшую (при прочих равных условиях) норму прибыли, которая снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах (процент за банковский кредит, лизинговая ставка, купонный процент по облигациям, вексельный процент за товарный кредит и т.п.).

3. Зависимость стоимости привлекаемого заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка.

4. Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных средств зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов), требует в ряде случаев соответствующих сторонних гарантий или залога (при этом гарантии страховых компаний банков или других хозяйствующих субъектов предоставляются, как правило, на платной основе).

Таким образом, предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития (за счет формирования дополнительного объема активов) и возможности прироста финансовой рентабельности деятельности, однако финансовый риск и риск банкротства у него больше и возрастает по мере увеличения удельного веса заемных средств в общей сумме используемого капитала.

Важно учитывать, что выбор различных источников финансирования напрямую определяется стадией жизненного цикла компании.

Остановимся более подробно на составе собственных и заемных источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Бухгалтерский баланс обеспечивает раздельное их представление.

**Источниками собственных средств являются:**

• уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников);

• добавочный капитал;

• резервный капитал;

• фонд социальной сферы;

• прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.);

• накопленная прибыль прошлых лет и нераспределенная прибыль отчетного года;

Если предприятие имеет непокрытый убыток прошлых лет и отчетного года, то оно уменьшает собственные источники финансирования предприятия.

Приведем краткую характеристику этих источников.

**Уставный капитал** представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия. Содержание категории «уставный капитал» зависит от организационно-правовой формы предприятия:

• для государственного предприятия – стоимостная оценка имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения;

• для товарищества с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников;

• для акционерного общества – совокупная номинальная стоимость акций всех типов;

• для производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;

• для арендного предприятия – сумма вкладов работников предприятия;

• для предприятия иной формы, выделенного на самостоятельна ный баланс, – стоимостная оценка имущества, закрепленного его собственником за предприятием на праве полного хозяйственного ведения.

При создании предприятия вкладами в его уставный капитал могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы. В момент передачи активов в виде вклада в уставный капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, т.е. инвесторы теряют вещные права на эти объекты. Таким образом, в случае ликвидации предприятия или выхода участника из состава общества или товарищества он имеет право лишь на компенсацию своей доли в рамках остаточного имущества, но не на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставный капитал. Уставный капитал, следовательно, отражает сумму обязательств предприятия перед инвесторами.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала (дополнительная эмиссия акций, снижение номинальной стоимости акций, внесение дополнительных вкладов, прием нового участника, присоединение части прибыли и др.) допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

Формирование уставного капитала может сопровождаться образованием дополнительного источника средств – эмиссионного дохода. Этот источник возникает в случае, когда в ходе первичной эмиссии акции продаются по цене выше номинала. При получении этих сумм они зачисляются в добавочный капитал.

**Добавочный капитал** как источник средств предприятия образуется, как правило, в результате переоценки основных средств и других материальных ценностей. Нормативными документами запрещается использование его на цели потребления.

**Резервный капитал** предназначен для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от хозяйственной деятельности, т.е. является страховым по своей природе. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами. В АО размер резервного фонда не может быть меньше 15% от уставного капитала. Он формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения размера, предусмотренного уставом. Резервный фонд предназначен только для покрытия убытков, хотя он также может быть использован для погашения облигаций и выкупа акций. В настоящее время не предусмотрено налоговых льгот при образовании резервного фонда. Отчисления в него производятся после уплаты налога на прибыль и других налогов, относимых на себестоимость и финансовые результаты.

Специфическим источником собственных средств являются фонды специального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.

**Прибыль** является основным источником собственных средств предприятия. В балансе она присутствует в явном виде как нерас пределенная прибыль, а также в завуалированном виде – как созданные за счет прибыли фонды и резервы. В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от многих факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов.

К основным источникам привлеченных средств – **заемному капиталу** – относятся долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Заемный капитал, используемый предприятием, является его финансовыми обязательствами или общей суммой долга.

**Долгосрочные финансовые обязательства** (долгосрочные пассивы), к которым относятся все формы функционирующего на предприятии заемного капитала со сроком его использования более одного года. Основными его формами являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства (задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе, и т.п.), срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок. Долгосрочные финансовые обязательства являются более стабильными источниками финансирования по сравнению с краткосрочными, и их использование на уровне тактического финансового планирования практически не отличается от использования собственных средств. Кроме того, наличие долгосрочных финансовых обязательств характеризует предприятие с положительной стороны, так как свидетельствует о достаточно высоком уровне кредитного доверия к предприятию.

**Краткосрочные финансовые обязательства** (текущие пассивы), к которым относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными формами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства (как предусмотренные к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенные в установленный срок), различные формы кредиторской задолженности предприятия (по товарам, работам и услугам, по выданным векселям, по полученным авансам, по расчетам с бюджетами и внебюджетными фондами, по оплате труда, с дочерними предприятиями, с другими кредиторами) и другие краткосрочные обязательства.

**2.Анализ собственного капитала.**

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость его активов, не обремененных обязательствами.

**Анализ собственного капитала имеет следующие основные цели:**

* выявить основные источники формирования собственного капитала и их динамику;
* установит способность к сохранению капитала;
* оценить возможность прироста капитала;
* определить правовые, договорные и финансовые ограничения в распоряжении текущей и накопленной нераспределенной прибылью.

**Понятие и порядок расчета чистых активов**

Собственный капитал рассматривается как разность между активами и обязательствами. В основе данного подхода лежит общее требование защиты интересов кредиторов, из которого следует, что имущество должно превышать обязательства.

**Чистые активы** – это величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, суммы ее обязательств.

Порядок расчета чистых активов для акционерных обществ утвержден Приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н. В отсутствии специальных норм для расчета чистых активов обществ с ограниченной ответственностью для них применяется этот же порядок (для инвестиционных фондов, доверительных управляющих, организаторов азартных игры предусмотрен свой порядок расчета чистых активов).

Расчет сводится к определению разницы между активами и пассивами (обязательствами), которые определяются следующим образом.

**В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:**

* внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);
* оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы) за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

**В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:**

* долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;
* краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
* кредиторская задолженность;
* задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
* резервы предстоящих расходов;
* прочие краткосрочные обязательства.

Т.е. формула расчета чистых активов по Бухгалтерскому балансу предприятия следующая (по форме Баланса, действующей с 2011 года):

ЧА = (стр.1600-ЗУ)-(стр.1400+стр.1500-стр.1530),

где ЗУ – задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (в Балансе отдельно не выделяется и отражается в составе краткосрочной дебиторской задолженности).

При расчете по старой форме Баланса, действовавшей до 2011 года, формула следующая:

ЧА = (стр.300-ЗУ)-(стр.590+стр.690-стр.640).

Показатель чистых активов, известный в западной практике как net assets или net worth – ключевой показатель деятельности любой коммерческой организации. Чистые активы организации должны быть как минимум положительные. Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств.

Чистые активы должны быть не просто положительные, но и превышать уставный капитал организации. Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост. Чистые активы меньше уставного капитала допустимы только в первый года работы вновь созданных предприятий. В последующие годы, если чистые активы станут меньше уставного капитала, гражданский кодекс и законодательство об акционерных обществах требует снизить уставный капитал до величины чистых активов. Если у организации уставный капитал и так на минимальном уровне, ставится вопрос о дальнейшем ее существовании.

В оценочной деятельности в качестве одного из методов оценки стоимости бизнеса применяется метод чистых активов. При этом методе оценщик использует данные о чистых активах организации согласно бухгалтерской отчетности, предварительно скорректированной исходя из собственных оценочных значений рыночной стоимости имущества и обязательств.

**Анализ состава и структуры собственного капитала**

В составе собственного капитала могут быть выделены две основные составляющие: **инвестированный капитал**, т.е. капитал, вложенный собственниками, и **накопленный капитал**, т.е. созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

**Инвестированный капитал** включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских предприятий уставным капиталом, вторая – добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода).

**Накопленный капитал** находит свое отражение в виде статей, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, фонд накопления, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи).

В составе собственного капитала необходимо выделить долю его отдельных составляющих, а также отразить динамику его состава и структуры за последние периоды. Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них является характеристикой правовых и иных ограничений способности предприятия распорядиться своими активами.

**3.Анализ заемного капитала.**

Заемные средства, как правило, классифицируют в зависимости от степени срочности их погашения и способа обеспеченности.

**По степени срочности оплаты обязательства подразделяют на долгосрочные и текущие обязательства**. Средства, привлекаемые на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, тогда как текущие пассивы обычно являются источником формирования оборотных средств.

**Для оценки структуры обязательств весьма существенно их деление на необеспеченные и обеспеченные.** Важность такой группировки связана с тем, что обеспеченные обязательства в случае ликвидации предприятия и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы.

Чем больше покрытых (обеспеченных) долгов в противоположность необеспеченным, тем лучше кредиторам, имеющим обеспеченные требования, но хуже остальным кредиторам, которые в случае объявления конкурса должны удовлетвориться остающейся имущественной массой.

Анализ обязательств требует оценки:

* условий погашения заемных средств;
* возможности постоянного доступа к данному источнику финансирования, процентных платежей и других расходов по обслуживанию долга
* условий, ограничивающих привлечение заемных средств.

Мировая практика показывает, что наиболее «дешевым» источником является заемное финансирование, так как кредиторы находятся в более привилегированном положении в сравнении с собственниками предприятия. Они сохраняют за собой право на возврат своих вложений, а в случае банкротства их требования будут удовлетворены раньше требований акционеров. Тем не менее бесконтрольный рост заемного финансирования может существенно понизить финансовую устойчивость предприятия, вызвать падение рыночной цены на его акции, а в случае неблагоприятного развития событий поставить предприятие перед угрозой банкротства.

**4.Определение стоимости капитала предприятия.**

Средства, используемые для формирования капитала предприятия, имеют свою стоимость. Ее величина, или стоимость капитала, будет в немалой степени определяться имеющимися у предприятия возможностями выбора источников финансирования.

Финансовая устойчивость предприятия связана с понятием «цена капитала».

Цена (стоимость) капитала – это общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему.

Цена капитала характеризует:

* уровень цены, которую предриятие должно уплатить владельцам;
* норму прибыли инвестированного капитала.

Каждый источник финансовых средств имеет свою цену. Поэтому выделяют показатель средневзвешенной цены капитала.

Цена источников привлеченных средств рассчитывается в процентах к привлеченным средствам. Зная цены отдельных источников и их долю в общей сумме авансированного капитала, можно определить средневзвешенную цену капитала:



где Цк – цена капитала предприятия; j – количество источников средств; Цj – цена каждого источника; qj –доля источников в общей сумме капитала.

**Средневзвешенная стоимость капитала** (Weighted Average Cost of Capital, WACC) применяется в финансовом анализе и оценке бизнеса.

В российской банковской практике показатель «средневзвешенная стоимость капитала» рассчитывается и применяется довольно редко – только для крупных эмитентов.

WACC (Weight Average Cost Of Capital) – это средневзвешенная стоимость капитала, показатель используется при оценке необходимости инвестирования в различные ценные бумаги, проекты и дисконтировании ожидаемых доходов от инвестиций и измерении стоимости капитала компании.

Средневзвешенная стоимость капитала показывает минимальный возврат средств предприятия на вложенный в его деятельность капитал, или его рентабельность.

Экономический смысл средневзвешенной стоимости капитала состоит в том, что организация может принимать любые решения (в том числе инвестиционные), если уровень их рентабельности не ниже текущего значения показателя средневзвешенной стоимости капитала. WACC характеризует стоимость капитала, авансированного в деятельность организации.

Фактически WACC характеризует альтернативную стоимость инвестирования, тот уровень доходности, который может быть получен компанией при вложении не в новый проект, а уже в существующий. WACC рассчитывается по следующей формуле:

WACC = Ks \* Ws + Kd \* Wd \* (1 - T)

где, Ks – Стоимость собственного капитала (%); Ws – Доля собственного капитала (в % (по балансу); Kd – Стоимость заемного капитала (%); Wd – Доля заемного капитала (в % (по балансу); T – Ставка налога на прибыль (в %).

WACC выражается процентной величиной.

Стоимость капитала показывает уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения максимальной рыночной стоимости компании. Показатель средневзвешенная стоимость капитала организации интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированного (формируемого) капитала, их индивидуальной стоимости и значимости в общей сумме капитала. Он определяет относительный уровень расходов (в форме процентных платежей, дивидендов, вознаграждений и т.п.) за пользование вложенных в деятельность предприятия финансовыми ресурсами.

**Теорема Модильяни-Миллера**

Экономисты Франко Модильяни и Мертон Миллер продемонстрировали в своей теории иррелевантности, что в идеальной ситуации – при отсутствии налогов – стоимость капитала компании не зависит от структуры капитала (отношения собственного и заемного капитала). Поскольку налоговые системы зачастую позволяют производить налоговый вычет с уплаченных процентов, заемное финансирование становится привлекательным (эффект налогового щита).

Налоговый щит (tax shield) заключается в том, что сумма корпоративного налога, которым облагается собственный капитал, снижается за счет роста доли заемного капитала.

Теория Модильяни-Миллера изменила отношение к вопросу о предпочтениях источников внешнего финансирования. Ведь согласно общепринятой точке зрения низкая доля заемного капитала обходится дорого, так как она означает отказ от применения дешевого источника (банки не доверяют компаниям с маленьким собственным капиталом).

Заемный капитал дешевле, чем собственный, так как обязательства по нему погашаются в первую очередь, и риски потерь кредитора по сравнению с рисками потерь собственника малы. Из-за систематически меньшего риска те, кто предлагает заемный капитал, должны всегда довольствоваться меньшей доходностью, чем те, кто предлагает собственный капитал. Но, с другой стороны, структура источников с высокой долей заемного капитала также считается дорогой, поскольку риски для владельцев обоих типов капитала с увеличением задолженности растут.

Кредиторы должны опасаться, что им не будут возвращены кредиты (или будут возвращены не в полном объеме); собственникам приходится считаться с опасностью банкротства при неплатежеспособности. Если учесть оба аргумента, то можно прийти к выводу о том, что где-то между экстремально высокой и экстремально низкой долями заемного капитала находится наиболее выгодное соотношение – оптимальная структура капитала. Такое решение всегда должно приниматься локально – в каждом конкретном случае анализируется ряд внутренних и внешних факторов.

В российских условиях следует сделать поправку, что не все процентные платежи по кредитам можно вывести из налогооблагаемой базы, следовательно, размер щита в РФ несколько меньше западного. Тем не менее, возможность сэкономить на процентах является еще одним преимуществом внешнего финансирования за счет банковских кредитов.

**Формула Дюпона**

Доходность собственного капитала часто анализируется с помощью методики, разработанной фирмой Dupont. Суть этой методики сводится к разложению формулы расчета доходности собственного капитала на факторы, влияющие на эту доходность. Анализ ведется на основании полученных расчетных коэффициентов. От того, какой из показателей влияет на доходность собственного капитала больше всего, и будут зависеть оценка и рекомендации по улучшению эффективности деятельности предприятия для максимизации доходности собственного капитала.

**Оптимальная структура капитала**

Решения о выборе коэффициента долговой нагрузки можно рассматривать как поиск приближения к точке, в которой разность между налоговыми преимуществами займов и издержками закредитованной компании достигает максимума.

Точной формулы, с помощью которой можно было бы определить оптимальную структуру капитала, найти не удалось, но любое разумное решение должно учитывать следующие аспекты проблемы:

*объем налоговых платежей*. Компания должна быть уверена в стабильном потоке прибылей на период долговых обязательств, чтобы рассчитывать на достижение чистой экономии на налогах за счет займов. Если компания имеет мало шансов получать прибыль, достаточную для того, чтобы воспользоваться преимуществами налоговой защиты процентных платежей, результатом заимствований может стать отрицательная чистая экономия на налогах;

*бизнес-риск.* При прочих равных условиях вероятность возникновения финансовых трудностей и масштаб связанных с ними издержек выше для компаний с высоким деловым риском. Сочетание высокого делового и значительного финансового рисков является крайне неразумным, и на практике большинство рисковых проектов финансируется за счет собственного капитала;

*качество активов*. Издержки конфликта интересов и вероятность финансовых трудностей выше у тех компаний, стоимость которых в значительной мере зависит от перспектив роста или стоимости нематериальных активов. Любой кредитор прекрасно понимает, что земля и недвижимость - несравнимо более надежное обеспечение долга, чем зарегистрированный товарный знак или уникальные знания. Поэтому объем займов фирм с повышенной долей рисковых нематериальных активов значительно меньше объема займов фирм с большой долей надежных фиксированных активов;

*доступность финансирования.* В период «кредитной тишины» начала 2009 г. менеджерам или собственникам бизнеса говорить о выборе структуры не приходилось, а банкам, наоборот, пришлось войти в капитал многих компаний-должников.

***Собственный капитал как финансовая свобода***

Анализ собственного капитала – его структуры и динамики – является одним из ключевых моментов в кредитном анализе. Размер капитала может служить не только формальным критерием оценки устойчивости предприятия, но и субъективным признаком уверенности владельцев в своем бизнесе, поскольку они вкладывают в него свои, а не заемные деньги.

Однако большинство западных методов оценки собственного капитала редко применяются в российской действительности, особенно для анализа непубличных компаний малого и среднего бизнеса. Это связано, среди прочего, с необходимостью рыночных оценок акций, доступных только для эмитентов.

С точки зрения владельцев бизнеса, долевое финансирование является более дорогостоящим по сравнению с долговым и прибегать к нему вынуждает только необходимость или кризисная ситуация. В теории Модильяни-Миллера (в условиях совершенного рынка) основной вывод состоит в том, что, если имеет место налоговая защита процентных платежей, компаниям следует максимально наращивать размер займов, увеличивая благосостояние ее акционеров за счет освобождения от налогообложения стоимости обслуживания долга.

Банковские кредиты позволяют воспользоваться налоговым щитом и ограничивают выплаты банкам только сроком кредита, в то время как вхождение в собственный капитал несет для бизнеса риски потери контроля над стратегией развития, размывания доли собственности и необходимость «пожизненной» выплаты дивидендов. Одним из распространенных способов реинвестиции прибыли в бизнес с учетом налоговой оптимизации является предоставление кредитов владельцами или родственными структурами компании, которые рассматриваются кредитными аналитиками как квазисобственный капитал.

**Тема 4 «Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности организации»**

**1.Понятие финансовой устойчивости: сущность, значение анализа и аспекты оценки.**

Отечественные экономисты по-разному трактуют сущность понятия «финансовая устойчивость»[[6]](#footnote-6). В начале 90-х гг. XX в. запас финансовой устойчивости предприятия характеризовали запасом источников собственных средств, при том условии, что его собственные средства превышают заемные. Она оценивалась также соотношением собственных и заемных средств в активах предприятия, темпами накопления собственных средств, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, достаточным обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.

Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Действительно, в результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может оставаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы «возмутителем» определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные затраты позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия и повышению его устойчивости.

Финансовая устойчивость есть целеполагающее свойство оценки реального финансового состояния организации, а поиск внутрихозяйственных возможностей, средств и способов ее укрепления определяет характер проведения и содержания экономического анализа. Таким образом, финансовая устойчивость – это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. В то же время – это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также соотношение собственных и заемных средств – источников покрытия активов предприятия.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей деятельности предприятия. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а всего лишь результат, т. е. именно показатели финансовой устойчивости. Каждый пользователь анализирует финансовую деятельность и связанную с ней устойчивость в необходимом для себя ракурсе: внешних контрагентов интересует финансовая устойчивость (как результат), а внутренних пользователей – больше устойчивое финансовое состояние (включающее как результат, так и процесс).

В долгосрочном периоде одним из основных и наиболее важных показателей финансовой устойчивости организаций, безусловно, является чистая (нераспределенная) прибыль. Прибыль – основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли организации в процессе ее деятельности, тем меньше потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и, при прочих равных условиях, тем выше уровень устойчивости развития, повышения конкурентной позиции организации на рынке. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим организацию от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной деятельности (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов), но, при прочих равных условиях, организация гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоко ликвидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость). Для поддержания финансовой устойчивости важен рост не только прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат организации, т. е. рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана и с высоким риском, а это означает, что вместо получения дохода организация может понести значительные убытки и стать неплатежеспособной. Значит, в стремлении к успехам организации приходится решать основную дилемму: рентабельность или ликвидность, чтобы совместить динамическое развитие с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью. Необходимо решить проблему проблем – определение посильных темпов прироста оборота, т. е. наращивание оборота продаж за счет сочетания самофинансирования с заимствованиями. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии[[7]](#footnote-7).

Разнообразие факторов, влияющих на устойчивость, подразделяет ее, как уже отмечалось, на внутреннюю и внешнюю, а многообразие причин обусловливает разные грани устойчивости. Рассмотрим содержание каждого вида устойчивости в отдельности:

* внутренняя устойчивость – это такое состояние организации, т. е. состояние структуры производства и предоставления услуг, их динамика, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования;
* внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой действует организация, достигается соответствующей системой управления в масштабах всей страны, т. е. управлением извне;
* «унаследованная» устойчивость является результатом наличия определенного запаса финансовой прочности организации, сформированного в течение ряда лет, защищающего ее от случайностей и резких изменений внешних неблагоприятных, дестабилизирующих факторов;
* общая устойчивость отражает эффективность инвестиционных проектов; уровень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления; предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и позволяют эффективно развивать производство;
* финансовая (непосредственно, или собственно) устойчивость отражает стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации, достаточное обеспечение запасов собственными источниками.

Финансовая устойчивость – это главный компонент общей устойчивости организации, так как является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами. Определение границ ее относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях рыночной экономики, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состояние финансовых ресурсов, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны – отвечает потребностям развития организации. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется, помимо прочего, эффективным формированием, распределением, использованием финансовых ресурсов, а формы ее проявления могут быть различны.

В сложившихся условиях финансовую устойчивость необходимо структурировать, на наш взгляд, как:

* текущую (на конкретный момент времени);
* потенциальную (связанную с преобразованиями и с учетом изменяющихся внешних условий);
* формальную (создаваемую и поддерживаемую государством, извне);
* реальную (в условиях конкуренции и с учетом возможностей осуществления расширенного производства).

В целом можно сказать, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, обладающее и внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

На основе функционального анализа ликвидности баланса финансовая устойчивость определяется при соблюдении следующих требований:

* поддержание финансового равновесия путем включения в состав стабильных размещений средств, покрываемых за счет постоянного капитала, помимо вложений в основные и частично в оборотные активы, под которыми понимается часть собственного капитала, используемого для их формирования. Таким образом, стабильные ресурсы – собственный капитал и приравненные к нему средства – должны полностью покрывать стабильно размещенные активы. Соотношение меньше 100% свидетельствует о том, что часть размещенных средств была финансирована нестабильными ресурсами, выступающими в форме краткосрочных обязательств, что выявляет финансовую уязвимость предприятия. Что касается краткосрочного финансирования, здесь исходят из того, что сумма потребности в оборотных активах (в размере источников собственных оборотных средств) меняется в течение отчетного периода и эти изменения могут привести:

1. либо к излишнему обеспечению оборотными активами, в результате чего временно появляются свободные источники собственных оборотных средств;
2. либо к неудовлетворению потребности в оборотных активах, вследствие чего приходится использовать заемные средства;

* оценка общей задолженности – подходы (функциональный и традиционный анализ ликвидности баланса) к анализу финансовой устойчивости одинаковы. Но здесь добавляется определение уровня общей задолженности организации, установленной путем соотношения величины всех заемных средств с величиной собственных. Соблюдение вышеуказанных требований позволяет обеспечить так называемое основное равенство денежных средств.

**2.Методика расчета и оценки абсолютных показателей финансовой устойчивости.**

В экономической литературе даются разные подходы к анализу финансовой устойчивости. Рассмотрим методику Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., рекомендующую для оценки финансовой устойчивости определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя[[8]](#footnote-8).

* 1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) как разница между капиталом и резервами (раздел III пассива баланса) и внеоборотными активами (раздел I актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие собственных оборотных средств можно записать следующим образом:

СОС = КС – АВ. (1)

* 1. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов

СД = (КС + ЗД) – АВ = СОС + КД. (2)

* 1. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств

ОИ = (КС + ЗД) – АВ + ЗС. (3)

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования[[9]](#footnote-9):

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (∆СОС):

∆СОС = СОС – З, (4)

где З – запасы.

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (∆СД):

∆СД = СД – З, (5)

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (∆ОИ):

∆ОИ = ОИ – З. (6)

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости[[10]](#footnote-10).

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся в настоящих условиях развития экономики России очень редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и задается условием:

З < СОС. (7)

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью, покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие совершенно не зависит от внешних кредиторов. Однако такую ситуацию нельзя рассматривать как идеальную, поскольку она означает, что руководство предприятия не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники финансирования основной деятельности.

1. Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, соответствует следующему условию:

З = СОС + ЗС. (8)

Приведенное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия запасов и затрат успешно использует и комбинирует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные.

1. Неустойчивое состояние, характеризуемое нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения СОС:

З = СОС + ЗС + ИО, (9)

где ИО – источники, ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные собственные средства (фонды экономического стимулирования, финансовые резервы), привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской), кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства).

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат).

1. Кризисное финансовое состояние, при котором предпринимательская фирма находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

З > СОС + ЗС. (10)

В двух последних случаях (неустойчивого и кризисного финансового положения) устойчивость может быть восстановлена оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

**3. Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости и их интерпретация.**

Финансовая независимость характеризует зависимость пред­приятия от внешних источников финансирования и оценивается следу­ющими показателями:

* коэффициент автономии;
* коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
* наличие собственного оборотного капитала;
* коэффициент обеспеченности оборотного капитала собствен­ными средствами;
* коэффициент маневренности собственных средств пред­приятия;
* коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии (КА) показывает, сколько собственного капитала (СК) приходится на 1 руб. всех источников средств пред­приятия (ИС). Коэффициент автономии рассчитывается по формуле (5)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КА* | = | СК | , или *КА* | = | с.1300 | (5) |
| ИС | с.1700 |

Рекомендуемое значение: КА > 0,5. Это означает, что на 1 руб. всех источников средств как минимум 50 коп. должно быть собственных. Рост коэффициента свидетельствует о возрастании финансовой неза­висимости предприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (КЗ/С) показывает, сколько заемных средств (ЗС) предприятие привлекает на 1 руб. собственного капитала (СК). Коэффициент соотношения за­емных и собственных средств рассчитывается по формуле (6)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *К*З/С | = | ЗК | , или *К*З/С | = | с.1400 + с.1500 | (6) |
| СК | с.1300 |

Рекомендуемое значение: КЗ/С < 1. Это означает, что на 1 руб. собственного капитала предприятие должно привлекать не более 1 руб. заемных средств. Снижение данного коэффициента свидетельствует об уменьшении финансовой зависимости предприятия от внешних ис­точников финансирования.

Собственный оборотный капитал (СОК) – собственные оборотные средства (СОС), или чистые оборотные активы (ЧОА), – показывает, какая сумма оборотных активов сформирована за счет собственного капитала. Внеоборотные и оборотные активы имеют свои источники формирования. Внеоборотные активы (ВА) формируются, как пра­вило, за счет собственного капитала и за счет долгосрочных заемных средств (долгосрочных обязательств – ДО). При этом не исключается возможность финансирования внеоборотных активов за счет кратко­срочных кредитов и займов. Оборотные активы формируются как за счет собственного капитала, так и за счет заемных средств: краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности и прочих краткосроч­ных обязательств (КО). Величину собственного оборотного капитала рассчитывают по формуле (7)

СОК = (СК + ДО) – ВА, или СОК = (с.1300+ с.1400) – с. 1100. (7)

Методика расчета величины собственного оборотного капитала, принимаемой для расчета *КСОК*, в учебниках и учебных пособиях различается. Авторы придерживаются методики, изложенной в учебных изданиях Н.П. Любушина , Г.В. Савицкой, В.В. Ковалева. В учебном пособии Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой при расчете СОК не учитываются долгосрочные обязательства. Мы полагаем, что учитывать ДО необходимо, так как ДО прежде всего являются источ­ником финансирования долгосрочных вложений, а именно основных средств, незавершенного строительства.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственны­ми средствами *(КСОК*)показывает, какая часть оборотного капитала формируется за счет собственного капитала. Коэффициент обеспечен­ности оборотного капитала собственными средствами рассчитывается по формуле (8)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КСОК* | = | СОК | , или *КСОК* | = | (с.1300+ с.1400) – с. 1100 | (8) |
| ОА | с.1200 |

Рекомендуемое значение: КСОК >0,1, или 10%. Это значит, что как минимум 10% оборотных активов должно быть сформировано за счет собственного капитала. Чем больше значение данного показателя, тем лучше финансовое состояние предприятия (лучше, если КСОК = 0,5), тем больше у предприятия возможности проводить независимую фи­нансовую политику.

Коэффициент маневренности собственных средств предприятия (КМ) показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности (оборотных активов), а какая – для финансирования долгосрочных активов (внеоборотных активов). Коэффициент маневренности собственных средств предприятия рассчитывается по формуле (9)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КМ* | = | СОК | ,или *КМ* | = | (с.1300+ с.1400) – с. 1100 | (9) |
| СК | с.1300 |

Рекомендуемое значение: КМ > 0,2–0,5 или 20–50%. Это означает, что от 20 до 50% собственного капитала должно быть направлено на финансирование текущей деятельности (оборотных активов). Данный показатель характеризует степень мобильности использования соб­ственных средств предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости (КФУ)показывает, какая часть активов финансируется за счет собственного капитала и долго­срочных обязательств, т.е. устойчивых пассивов. Коэффициент финан­совой устойчивости рассчитывается по формуле (10)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КФУ* | = | СК + ДО | , или *КФУ* | = | с.1300 + с.1400 | (10) |
| ВА + ОА | с.1100 + с.1200 |

Чем больше значение данного показателя, тем устойчивее финан­совое состояние предприятия. В зарубежной практике КФУ = 0,75–0,9. От 75 до 90% активов должно формироваться за счет собственного ка­питала и долгосрочных обязательств, чтобы обеспечить предприятию Устойчивое финансирование хозяйственной деятельности.

**4.Экономическая сущность понятий ликвидности и платежеспособности**

**организации (общность и различие). Значение анализа и аспекты оценки.**

Термин «платежеспособность», являющийся важным компонентом финансовой устойчивости, тоже на сегодня не имеет однозначного определения. В экономической литературе зарубежных стран, в работах авторов[[11]](#footnote-11), занимающихся традиционным анализом ликвидности баланса, установлено, что главная цель анализа ликвидности – вынести суждение о платежеспособности предприятия. При этом платежеспособной считается такая организация, которая способна своевременно выполнить свои обязательства. Здесь понятие платежеспособности охватывает не только абсолютную или краткосрочную, но и долгосрочную платежеспособность.

По мнению других зарубежных авторов, ответ на вопрос о платежеспособности дается с точки зрения «правила минимального финансового равновесия», т. е. платежеспособно то предприятие, у которого достаточно собственных источников формирования оборотных средств. В экономической отечественной литературе также существуют различные точки зрения о содержании платежеспособности. Если обратиться к современной энциклопедии, то она утверждает, что платежеспособность – это способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и других операций денежного характера. Другая группа авторов отмечает, что платежеспособность организации – это ее способность выполнять внешние обязательства, используя свои активы, и чем больше общие активы превышают их, тем выше степень платежеспособности.

Платежеспособность рассчитывается по данным баланса, исходя из характеристики ликвидности оборотных активов, т. е. времени, которое необходимо для превращения их в денежную наличность. Таким образом, платежеспособность, характеризуя степень ликвидности оборотных активов, свидетельствует прежде всего о финансовых возможностях организации полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.

Экономические термины «ликвидность» и «платежеспособность» часто смешиваются, подчас подменяя друг друга. Несмотря на то, что эти два понятия очень схожи, между ними существует определенная разница. Если первое в большей мере является внутренней функцией организации, которая сама выбирает формы и методы поддержания своей ликвидности на уровне установленных либо общепринятых норм, то второе, как правило, относится к функциям внешних субъектов.

Таким образом, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, контроль за соблюдением которой берет на себя не только само юридическое лицо, но и определенный внешний субъект, заинтересованный в подконтрольности данного хозяйствующего субъекта. От степени ликвидности баланса активов зависит платежеспособность любой организации.

Коэффициенты ликвидности в западной практике позволяют определить способность предприятия в течение года оплатить свои краткосрочные обязательства. Во многом они напоминают отечественные характеристики платежеспособности. Отсутствие денег на этих счетах не всегда означает неплатежеспособность организации, так как они могут поступить в течение ближайших дней. Только постоянное кризисное отсутствие наличности приводит к тому, что организация становится «технически неплатежеспособной», а это уже можно рассматривать как первую ступень на пути к банкротству. Западные показатели платежеспособности также оценивают степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в предприятие. По своей экономической сущности это уже показатели, характеризующие структуру капитала субъекта хозяйствования.

Организация должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства. Поэтому другим проявлением потенциальной устойчивости организации служит ее кредитоспособность, т. е. возможность своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Значит, кредитоспособной является та организация, которая имеет все предпосылки и возможности для получения кредита, а также обладает способностями своевременно возвратить его с уплатой причитающихся процентов. Она тесно связана с финансовой устойчивостью организации и показывает, обладает ли компания способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из разных источников для погашения кредита. Оценка кредитоспособности позволяет прогнозировать перспективную платежеспособность, и ее анализ тесно связан с анализом платежеспособности, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Определенным гарантом возврата кредита является стабильная работа организации, высокий уровень рентабельности и оборачиваемости ее оборотных средств.

**5. Формирование системы показателей оценки платежеспособности и ликвидности.**

Финансовое состояние предприятия с точки зрения краткосрочной перспективы характеризуется показателями ликвидности и платежеспособности, т.е. способностью своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность предполагает наличие у предприятия оборотных средств в размере, достаточном для погашения обязательств. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для погашения кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности являются:

* наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
* отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Анализ ликвидности по балансу заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, сгруппированных по степени срочности их погашения.

Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на четыре группы (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Группировка активов баланса по степени ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | Содержание показателя | Источник информации |
| А1 – наиболее ликвидные активы | Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения | Бухгалтерский баланс |
| А2 – быстрореализуемые активы | Дебиторская задолженность + прочие активы | Бухгалтерский баланс |
| А3 –медленнореализуемые активы | Запасы + НДС | Бухгалтерский баланс |
| А4 – труднореализуемые активы | Итог раздела I актива баланса | Бухгалтерский баланс |

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты (табл. 1.2).

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

Таблица 1.2 – Группировка пассивов баланса по сроку погашения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | Содержание показателя | Источник информации |
| П1 – наиболее срочные обязательства | Кредиторская задолженность, прочие пассивы + ссуды, не погашенные в срок | Бухгалтерский баланс |
| П2 – краткосрочные пассивы | Краткосрочные займы и кредиты + прочие краткосрочные обязательства | Бухгалтерский баланс |
| П3 –долгосрочные пассивы | Долгосрочные кредиты и заемные средства | Бухгалтерский баланс |
| П4 – постоянные пассивы | Собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия | Бухгалтерский баланс |

Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются одновременно следующие условия:

А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; АЗ ≥ ПЗ; А4 ­­< П4.

Для оценки платежеспособности предприятия используется следующие финансовые коэффициенты (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Показатели, характеризующие платежеспособность предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Формула расчета | Нормативное значение |
| Коэффициент абсолютной  ликвидности | (Денежные средства+ Высоколиквидные ценные бумаги) / Краткосрочные обязательства | > 0,2-0,3 |
| Коэффициент критической  ликвидности | (Денежные средства+ Высоколиквидные ценные бумаги + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства | ≥ 0,8-1,0 |
| Коэффициент текущей  ликвидности | Оборотные активы / Краткосрочные обязательства | > 2 (min=1) |
| Доля оборотных средств в активе | Оборотные активы / Валюта баланса | - |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками формирования оборотных активов | (Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы | > 0,1 |
| Чистые оборотные активы, тыс. руб. | Оборотные активы – Краткосрочные обязательства | - |

С помощью финансовых коэффициентов проводится детальный анализ ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность характеризует степень покрытия обязательств предприятия (пассив баланса) его активами (автив баланса), срок превращения которых в денежную наличность соответствет сроку погашения платежных обязательств.

Платежеспособность характеризует способность предприятия погашать свои платежные обязательства за счет активов. Различают текущую и общую платежеспособность.

Текущая платежеспособность – это способность предприятия погашать свои платежные обязательства за счет оборотных активов, аобщая платежеспособность – за счет оборотных и внеоборотных ак­тивов. Достаточно часто используется такое выражение, как «текущая ликвидность предприятия». Ликвидность предприятия характеризуется наличием оборотных активов в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Основной признак ликвидности пред­приятия:

Оборотные активы > Краткосрочные обязательства.

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» очень близки. От степени ликвидности активов зависит платежеспособность пред­приятия. Предположим, что у предприятия в стоимостном выражении оборотных активов больше, чем краткосрочных обязательств, а зна­чит, предприятие можно считать платежеспособным. Но это только теоретически, так как в составе оборотных активов больший удельный вес могут занимать медленно реализуемые активы, срок превращения которых в деньги не совпадает со сроком погашения краткосрочных обязательств.

Для оценки платежеспособности предприятия используются показатели:

* коэффициент абсолютной ликвидности;
* коэффициент быстрой ликвидности;
* коэффициент текущей ликвидности;
* коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей;
* коэффициент общей платежеспособности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ) показывает, какая часть краткосрочных обязательств (КО) может быть погашена наи­более ликвидными оборотными активами: денежными средствами (ДС) и краткосрочными финансовыми вложениями (КФВ). Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (1)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КАЛ* | = | ДС + КФВ | , или *КАЛ* | = | с.1250 + с.1240 | (1) |
| КО | с.1500 |

Рекомендуемое значение *КАЛ* ≥ 0,2–0,5. Это означает, что 20–50% краткосрочных обязательств должно покрываться за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Коэффициент быстрой ликвидности (*К*БЛ) показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может покрыть за счет де­нежных средств, краткосрочных финансовых вложений и при условии полного погашения краткосрочной дебиторской задолженности (КД3). Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле (2)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КБЛ* | = | ДС + КФВ + КДЗ | ,или *КБЛ* | = | с.1250 + с.1240 + с.1232 | (2) |
| КО | с.1500 |

Рекомендуемое значение *К*БЛ > 0,7–1,0. Это означает, что 70–100% краткосрочных обязательств должно покрываться за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и при условии полного погашения краткосрочной дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности (*К*ТЛ) показывает, в какой степени предприятие может покрыть краткосрочные обязательства за счет всех оборотных активов (ОА). При расчете данного коэффициента учитываются денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, вся дебиторская задолженность, налог на добавленную стоимость, запа­сы, прочие оборотные активы, т.е. все оборотные активы. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (3)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КТЛ* | = | ОА | , или *КТЛ* | = | с.1200 | (3) |
| КО | с.1500 |

Рекомендуемое значение *КТЛ* > 2 (оптимально, если *КТЛ* > 2–2,5). Это означает, что оборотные активы должны в 2–2,5 раза превышать краткосрочные обязательства предприятия. В учебниках и учебных по­собиях по финансовому анализу встречается и другое рекомендуемое значение данного показателя – от 1,0 до 3,0. Действительно, значение данного показателя зависит от отраслевых особенностей предприятия. Так, для торговли, где более высокая оборачиваемость оборотных акти­вов, значение коэффициента текущей ликвидности может меняться от 1 до 1,5, а для промышленного производства, строительства – от 1,5 до 2. Нижняя граница данного показателя не может быть меньше единицы. Оборотных активов должно быть по крайней мере достаточно, чтобы погасить все краткосрочные обязательства.

Коэффициент общей платежеспособности (КОП) характеризует способность предприятия покрыть все свои обязательства, как краткосрочные (КО), так и долгосрочные (ДО) за счет всех активов (ИА). Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле (4)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *КОП* | = | ИА | ,или *КОП* | = | с.1600 | (4) |
| КО + ДО | с.1400 + с.1500 |

Рекомендуемое значение *КОП* > 2 (оптимально, если *КТЛ* > 2–2,5). Это означает, что актив баланса должны в 2 и более раз превышать все обязательства предприятия.

**Тема 5 «Анализ финансовых результатов деятельности предприятия»**

**1.Значение анализа показателей прибыли в оценке эффективности деятельности предприятия.**

Прибыль – это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Прибыль и убытки представляют собой финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

**Цель анализа прибыли** состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

* оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
* изучение состава и структуры прибыли;
* выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
* анализ и оценка качества прибыли;
* изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
* выявление резервов роста прибыли;
* разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений. Таким образом, результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации.

При проведении анализа прибыли за различные календарные годы необходимо вести расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периодов.

***Анализ прибыли подразделяется на различные направления, виды и формы в зависимости от следующих признаков:***

*По направлениям исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее использования:*

* анализ формирования прибыли проводится в разрезе основных сфер деятельности – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли. Одним из его аспектов является анализ прибыли по данным бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;
* анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям ее использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли и ее капитализации, а также конкретные формы ее производственного потребления в инвестиционных целях.

*По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли:*

* внутренний анализ проводится менеджерами или собственниками предприятия с использованием всей совокупности имеющейся информации. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну;
* внешний анализ проводится налоговыми органами, банками, страховыми компаниями по материалам публикуемой предприятием в открытой печати отчетности.

*По масштабам деятельности можно выделить следующие формы анализа прибыли:*

* анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе этого анализа изучается формирование, распределение и использование прибыли без выделения отдельных структурных подразделений предприятия (используется в финансовом анализе);
* анализ прибыли по структурному подразделению или центру ответственности (применяется в управленческом учете);
* анализ прибыли по отдельным изделиям (является дополнительным видом анализа, который может использоваться как в финансовом, так и в управленческом учете).

*По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли:*

* полный анализ проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе;
* тематический анализ ограничивается отдельными аспектами формирования или использования прибыли (влияние проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли; влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия и др.).

*По периоду и глубине проведения выделяют:*

* предварительный анализ прибыли (экспресс-анализ прибыли, прогнозный анализ), связанный с условиями ее формирования, распределения или предстоящего использования, с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых или инвестиционных операций, при составлении бизнес-плана, анализ итоговой бухгалтерской отчетности в целях определения массы и нормы прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия;
* оперативный анализ прибыли, проводимый в процессе осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли;
* последующий (углубленный) анализ прибыли, осуществляемый по результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, выявления факторов, повлиявших на изменение прибыли в сравнении с бизнес-планом, показателями реализуемого инвестиционного проекта или предыдущим периодом, а также для контроля и последующей корректировки показателей выполняемого предприятием бизнес-плана;
* детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе изучения каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

**2.Схема взаимосвязи показателей финансовых результатов. Методика расчета показателей прибыли по данным формы «Отчет о прибылях и убытках».**

Важнейшими источниками информации для проведения анализа прибыли являются:

* бухгалтерский баланс (Ф. № 1 отчетности),
* отчет о прибылях и убытках (Ф. № 2 отчетности),
* учетный регистр – журнал-ордер №15 по учету прибыли и ее использования,
* финансовый план организации.

Процесс формирования и распределения прибыли предприятия показан на рис. 1.



Рисунок 1 – Процесс формирования и распределения прибыли предприятия

Прибыль организации складывается из трех основных элементов:

* прибыль (или убыток) от реализации продукции, работ и услуг;
* прибыль (или убыток) от прочей реализации;
* операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы.

Основную часть получаемой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

В Ф. № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» приводятся следующие виды прибыли:

* валовая прибыль. Она определяется как разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции;
* прибыль от продаж. Она рассчитывается как разность между выручкой, себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами;
* прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом наличия операционных и внереализационных доходов и расходов;
* чистая прибыль определяется путем вычитания отложенных налоговых активов и текущего налога на прибыль из суммы прибыли до налогообложения и отложенных налоговых обязательств.

Безусловно, методика и последовательность анализа прибыли определяется тем, в какой форме предполагается его проводить. Однако можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих экономисту построить схему анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

1. Прежде всего, необходимо, используя данные отчета о финансовых результатах за отчетный и предыдущий годы, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины общей бухгалтерской прибыли предприятия (совокупной прибыли).

Таблица 1 – Примерный формат таблицы для анализа финансовых результатов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | За аналогичный период предшествующего года | | За отчетный период | | Отклонение | | Темп роста, % | Темп прироста, % |
| тыс.руб. | уд.вес, % | тыс.руб. | уд.вес, % | тыс.руб. | уд.вес, % |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  | 100,0 |  | 100,0 |  |  |  |  |

Анализ финансовых результатов редприятия начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, т.е. сальдо прочих доходов и расходов.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменений величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой, то целесообразно обратить особое внимание на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Его снижение рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и считается его главным источником средств.

Поэтому желательно следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж (ТРПР) и темпа роста прибыли до налогообложения (ТРПДН):

ТРПР >= ТРПДН

Данное соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения как минимум не уменьшается и, следовательно, качество прибыли до налогообложения по меньшей мере не ухудшается.

В процессе проведения анализа прибыли изучается масса (величина) совокупной прибыли предприятия за анализируемый период, ее динамика и структура, выполнение плана по прибыли, а также рентабельность активов и продаж. При этом показатели, фактически полученные за отчетный период, сравниваются с аналогичными показателями бизнес-плана, предыдущего периода, предприятий, выпускающих однородную продукцию.

Наряду с этим в процессе проведения анализа дается обобщающая оценка рентабельности активов и продаж. Информационной базой анализа финансовых результатов выступают баланс (форма №1) и отчет о финасовых результатах (форма №2), учетная политика предприятия на анализируемый период, бизнес-план, информация о финансовых результатах предприятий данной отрасли (по возможности).

2. Как уже известно, прибыль может быть получена предприятием в различных видах. Следовательно следующим шагом будет анализ структуры прибыли, чтобы выявить, в какой степени повлияли на совокупную прибыль предприятия прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав и т.п.

Далее анализируются основные источники формирования прибыли (убытка) до налогообложения: прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности – в отдельности.

Анализ прибыли (убытка) от продаж начинается с изучения ее объема, состава, структуры и динамики в разрезе основных элементов, определяющих ее формирование: выручки (нетто) от продаж, себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов. При этом в ходе анализа структуры за 100% берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии на отклонение прибыли (убытка) от продаж изменений величин каждого из элементов, определяющих ее формирование.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

ТРВРН > ТРСП

где ТРВРН – темп роста выручки (нетто) от продаж;

ТРСП – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и расходов. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика. При этом структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Анализ чистой прибыли (убытка) ведется в разрезе определяющих ее элементов, которыми являются прибыль (убыток) до налогообложения, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль. В ходе анализа изучаются ее объем, состав, структура и динамика.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии на отклонение суммы чистой прибыли (убытка) изменений величин определяющих ее элементов.

3. Далее, надо рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

Таблица 2 – Группа показателей рентабельности организации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Способ расчета | Пояснение |
| Рентабельность продаж (RПР), % | Прибыль\* / Выручка от продажи | Дает оценку затрат предприятия на единицу реализованной продукции  (\*валовая прибыль, прибыль от продаж, чистая прибыль) |
| Рентабельность активов (ROA), % | Прибыль\* / Аср.г. | Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств  (\*прибыль до налогообложения, чистая прибыль) |

4. Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например на величину прибыли от продаж влияют цены на готовую продукцию и элементы расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации, изменение себестоимости реализованной продукции, изменение величины коммерческих и управленческих расходов.

5. Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия.

**3. Экономическая сущность, содержание и состав доходов и расходов организации.**

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется в виде прибыли или убытка, определяемого как разница между полученными доходами и произведенными расходами организации.

Для целей бухгалтерского учета:

* понятие доходов и их классификация установлены Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99;
* понятие расходов и их классификация установлены Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.

**Доходы организации** – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Экономической основой получения экономических выгод является создание новой стоимости товара, работы, услуги и последующее приобретение ее потребителем.

Доходы организации в зависимости от характера и условий их получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы (рис. 2).



Рисунок 2 – Основные доходы организации

К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи и роялти.

Под выручкой от продажи товаров, работ и услуг понимаются денежные средства, поступившие на расчетный счет или в кассу организации в результате получения экономической выгоды.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся организации со стороны других юридических и физических лиц.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления от этой деятельности – арендная плата.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, связанные с этой деятельностью – лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности.

К прочим доходам организации относятся прибыль:

* полученная организацией в результате совместной деятельности;
* поступления от продажи основных средств и иных активов;
* кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности;
* активы, полученные безвозмездно;
* проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств;
* поступления, связанные с участием в других организациях;
* штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
* курсовые разницы.

Величина доходов зависит в основном от объема реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Доходы зависят также от финансовой дисциплины покупателей продукции и потребителей работ и услуг. Чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов, тем меньшими финансовыми ресурсами располагает организация. Это создает угрозу возобновляемости производственного процесса вследствие несвоевременности исполнения обязательств перед персоналом, государством и поставщиками. В условиях кризиса надежность партнеров в выполнении своих обязательств приобретает особое значение, поскольку снижает риск неплатежа покупателя. В условиях кризиса, как правило, все усилия управленческого персонала организации направляются на удержание своих позиций на рынке. Одним из способов сохранения конкурентоспособности организации является снижение цен. В условиях кризиса и падения спроса это позволяет поддерживать объем продаж путем стимулирования активности покупателей.

**Расходы организации** - это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации.

Классификация расходов организаций в зависимости от их характера и условий осуществления представлена в табл. 3.

По экономическому содержанию расходы организации делятся на материальные, трудовые и денежные. Материальные расходы связаны с ресурсным обеспечением финансово-хозяйственной деятельности организации и включают в себя стоимость приобретенного сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии, услуг сторонних организаций. Трудовые расходы направляются на оплату труда персонала организации. Денежные расходы представляют отгок денежных средств. Это уплата налогов и обслуживание денежного оборота организации. Например, платежи банку за расчетно-кассовое обслуживание, выплаты процентов по кредитам.

По способу принятия решений расходы делятся на альтернативные и вмененные. К вмененным расходам относятся расходы, обязательные для организации, например, налоговые платежи, платежи во внебюджетные фонды, оплата лицензий или членства в профессиональных саморегулируемых организациях. Остальные расходы являются альтернативными, поскольку организация может выбирать способ организации производственного процесса.

Например, бухгалтерский учет можно вести, имея собственную бухгалтерскую службу, или передать его другой организации. В первом случае организация несет трудовые расходы, во втором — расходы на оплачу услуг сторонней организации.

Таблица 3 Классификация расходов органиции

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации | Виды расходов |
| Экономическое содержание | Материальные, трудовые, денежные |
| Участие в бизнес-процессе | Производственные, коммерческие, непроизводственные |
| Принятие решений | Альтернативные и вмененные |
| Агрегированные расходы по видам потребляемых ресурсов | Материальные затраты  Затраты на оплату труда  Амортизация  Прочие затраты |
| Статьи затрат | Сырье и материалы  Возвратные отходы (вычитаются)  Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций  Топливо и энергия на технические цели  Заработная плата производственных рабочих  Отчисления во внебюджетные фонды  Расходы на подготовку и освоение производства  Общепроизводственные расходы  Общехозяйственные расходы  Потери от брака  Прочие производственные расходы  Коммерческие расходы |
| Зависимость от объема производства (реализации) | Постоянные и переменные |
| Способы распределения между видами продукции | Прямые и косвенные |
| Связь с технологическим процессом | Основные и накладные |
| Степень агрегирования | Одноэлементные и комплексные |
| Периодичность возникновения | Постоянные и единовременные |
| Использование в системе управления | Прогнозные, плановые и фактические |
| Степень регулирования | Нормируемые и ненормируемые |
| Расходы в зависимости от направления деятельности организации | Инвестиционные  На текущую деятельность  На потребление |

По участию в бизнес-процессе расходы делятся на производственные, коммерческие, непроизводственные. К производственным расходам относятся расходы, связанные с обеспечением производственного процесса. В них включаются расходы на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников, приобретение топлива и электроэнергии, оплату услуг сторонних организаций. К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с реализацией и продвижением продукции на рынках. Они включают в себя расходы на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинговые услуги. К непроизводственным расходам относятся расходы, не связанные с изготовлением продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Такие расходы, как правило, имеют социальный характер: оказание материальной помощи персоналу, содержание объектов социально-культурного назначения, оплата социальных пакетов работникам, благотворительные пожертвования.

К агрегированным расходам относятся расходы, сгруппированные по видам потребляемых ресурсов в процессе финансово-хозяйственной деятельности организаций. Материальные затраты отражают стоимость разнообразных потребляемых материальных ресурсов, затраты на оплату труда – заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, амортизация – стоимость износа оборудования, используемого в процессе производственной деятельности.

Начисление амортизации основных средств производится одним из следующих способов: линейным способом, способом уменьшения остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

* исходя из первоначальной стоимости основных средств и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования (линейный метод);
* исходя из остаточной стоимости основных средств на начало отчетного года и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования;
* исходя из первоначальной стоимости основных средств и соотношения числа лет, остающихся до конца срока полезного использования основных средств и общего срока полезного использования;
* пропорционально объему выпускаемой продукции.

Все расходы на производство и реализацию продукции группируются по статьям затрат. Необходимость классификации расходов по статьям затрат связана с формированием цен на товары, работы и услуги организаций.

В зависимости от объемов производства (реализации) расходы организаций делятся на постоянные и переменные. Постоянные расходы не зависят от объема производства. К ним относятся некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и т.д. Переменные расходы изменяются пропорционально объему выпускаемой продукции, работ, услуг. К переменным расходам, как правило, относятся материальные затраты, заработная плата основных производственных рабочих.

В зависимости от способов распределения затрат между видами продукции расходы подразделяются на прямые и косвенные. Под прямыми расходами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость продукции. Например, расходы на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, основная заработная плата производственных рабочих и т.п. К косвенным относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, услуги вспомогательного производства и др. Например, расходы на содержание зданий и оборудования, их ремонт, заработная плата аппарата управления и вспомогательного персонала. Косвенные расходы, так же как и прямые, относятся на себестоимость продукции, но косвенным путем, т.е. путем распределения между отдельными видами продукции, работ, услуг.

В зависимости от связи с технологическим процессом расходы делятся на основные и накладные. К основным расходам относятся расходы, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг: стоимость потребленного сырья и материалов, оплата труда основных производственных рабочих и т.п. Накладные расходы сопутствуют основной деятельности организации. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, обслуживание производства, командировки, обучение персонала и так называемые непроизводительные расходы (потери от простоев, порчи материальных ценностей и др.).

По степени агрегирования расходы делятся на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные расходы представляют собой один вид расхода. Комплексные расходы объединяют в себе одноэлементные расходы. Например, материальные расходы включают в себя расходы на сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части.

Расходы могут подразделяться по признаку периодичности возникновения на постоянные и единовременные. К постоянным расходам относятся все расходы, связанные с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, такие как материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизация. Эти расходы поддаются планированию. К единовременным расходам относятся расходы, которые возникают спонтанно. Например, стоимость внепланового ремонта оборудования, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и т.п.

В системе управления используются прогнозные, плановые и фактические значения расходов. Прогнозные расходы имеют ориентировочный, информационный характер. Плановые расходы выступают в форме обязательных лимитов в процессе составления бизнес-планов или производственных планов. Фактические расходы формируются на основе текущих данных.

По степени регулирования расходы организаций подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым расходам относятся материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления, налоговые платежи. К нснормирусмым расходам относятся единовременные расходы.

Расходы организаций в зависимости от направления их деятельности можно разделить на инвестиционные расходы (расходы на воспроизводство основного и увеличение оборотного капитала), в основном связанные с расширением производства и приростом оборотных активов; расходы, связанные с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции (расходы на производство и реализацию товаров, работ, услуг), и расходы на социально- культурные мероприятия (содержание столовых, санаториев, домов культуры и отдыха, летних лагерей отдыха, улучшение бытовых условий и др.). Источником финансирования последних является чистая прибыль организаций.

Выбор классификации расходов зависит от области принятия управленческих решений. Например, выделение постоянных и единовременных расходов используется в процессе управления денежными потоками. Значения постоянных и переменных расходов используются для прогнозирования прибыли при уменьшении объемов реализации. Соотношение основных и накладных расходов характеризует инфраструктуру бизнеса. Статьи затрат позволяют охватить все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, а агрегированные показатели повышают оперативность бухгалтерской отчетности.

**4.Методика факторного анализа прибыли и использование его результатов в разработке комплекса мероприятий роста прибыли.**

Для того, чтобы сознательно и целесообразно принимать решения по наращиванию прибыли, необходимо прежде всего классифицировать факторы роста прибыли и параметры, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс. Все факторы можно разделить на две группы.

1) Внешние (экзогенные) факторы: рыночно-конъюктурные факторы; хозяйственно-правовые и административные факторы.

2) Внутренние (эндогенные) факторы: материально-технические факторы; организационно-управленческие факторы; экономические факторы; социальные факторы.

Количественную оценку перечисленных факторов производят с помощью ряда параметров, основными из которых являются:

1) изменение отпускных цен на реализованную продукцию;

2) изменение в объеме продукции (по базовой себестоимости);

3) изменения в структуре реализованной продукции;

4) экономия от снижения себестоимости продукции;

5) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов;

6) изменение цен на материалы и тарифов на услуги;

7) изменение цен на 1 руб. продукции.

При оценке эффективности работы организации необходимо также использовать относительные показатели рентабельности, или прибыльности (доходности) организации.

В своей методике Селезнева Н.Н. и Ионова А.Ф. предлагают провести факторный анализ прибыли на трех уровнях ее формирования по данным бухгалтерской отчетности:

1) Факторный анализ общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения). Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются: оценка плана (прогноза) прибыли; изучение состава и структуры прибыли в динамике; выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль; выявление резервов роста прибыли; разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года; устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли; оценивают влияние выделенных факторов.

2) Факторный анализ прибыли от реализации продукции. Прибыль от продаж или реализации продукции характеризует абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организацией перед бюджетом, предприятиями и другими кредиторами.

Изменение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, на которые, в свою очередь, влияют объем проданной продукции и ее себестоимость.

К факторам первой группы относятся: изменение объема реализации продукции; изменение объема продукции (в оценке по плановой себестоимости); изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции.

Факторы второй группы включают: экономию от снижения себестоимости продукции; экономию от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов; изменение издержек из-за динамики цен на материалы и тарифов на услуги; изменение цен на 1 руб. продукции.

Поскольку объемы выпуска и реализации продукции могут быть исчислены как в натуральном (по видам продукции), так и в денежном выражении (сводные показатели), и на изменение этих показателей оказывают влияние достаточно большое количество факторов, в процессе анализа необходимо детально рассмотреть и оценить влияние каждого фактора.

1.Общее изменение прибыли в результате совокупного влияния всех факторов исчисляется по формуле:

ΔП = П1 – П0 (1)

где П1 – прибыль отчетного года;

П0 – прибыль базисного года.

2.На изменение прибыли влияют следующие факторы:

а) изменение объема продукции (при неизменной себестоимости). Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔП2):

ΔП2 = П0К1 – П0 = П0(К1 – 1), (2)

где К1 – коэффициент роста объема реализации продукции.

К1 = S1,0 / S0  (3)

где S1,0 – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S0 – себестоимость базисного года (периода);

б) изменение цен на реализованную продукцию. Влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔР1) рассчитывается как:

ΔР1 = N1,0 = Σp1q1 – Σp0q1, (4)

где Nр1 = Σp1q1 – реализация в отчетном году в ценах отчетного года (р – цена изделия; q – количество изделий);

Nр1,0 = Σp0q1 – реализация в отчетном году в ценах базисного года

в) изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции (ΔР3). Их влияние рассчитывается по формуле:

ΔР3 = Р0(К3 – К1), (5)

где К3 – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

К3 = N1,0 / N0

где N1,0 – реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0 – реализация в базисном периоде;

г) экономия и снижение себестоимости продукции (ΔР2). Ее влияние на прибыль находят как:

ΔР2 = S1,0 – S1 (6)

где S1,0 – себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S0 – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

д) изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР4). Расчет влияния этого фактора имеет вид:

ΔР4 = S0К2 – S1,0 (7)

3. Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифы на услуги (ΔР5), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔР6). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период:

ΔР = Р1 – Р0 = ΔР1 + ΔР2 + ΔР3 + ΔР4 + ΔР5 + ΔР6. (8)

Расчет влияния на прибыль изменения цен реализованной продукции (ΔП1) ведется по формуле:

ΔП1 = ΣЦ1q1 – ΣЦ0q1, (9)

где Ц – цена изделия.

Влияние на прибыль изменений в объеме продукции (ΔП2) в оценке по базовой себестоимости рассчитывается как:

ΔП2 = П0К1– П0 = П0(К1 – 1), (10)

Влияние на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔП3), находят из выражения:

ΔП3 = П0(К2 – К1), (11)

где К2 – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам,

К2 = ΣЦ0q1 / ΣЦ0q0 (12)

Остальные изменения прибыли происходит под влиянием экономии от снижения себестоимости и изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе себестоимости.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) может быть рассчитана по следующей формуле:

П = N – СРП, (13)

где N – выручка от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость, акцизов (чистый объем реализации);

СРП – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) по полной себестоимости.

Таким образом, все факторы, влияющие на себестоимость реализованной продукции, сказываются и на прибыли от реализации и на балансовой прибыли.

Влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔПС) имеет вид:

ΔПС = С2,1 – С2, (14)

где С 2,1 – себестоимость реализованной продукции анализируемого периода, рассчитанная в ценах и условиях базисного периода;

С2 – фактическая себестоимость реализованной продукции анализируемого периода.

Влияние на прибыль изменений в объеме продукции (ΔПоб.пр), т.е. собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости:

ΔПоб.пр = ПбК1 – Пб = Пб(К1 – 1), (15)

где Пб – прибыль базисного периода;

К1 – коэффициент роста объема реализации продукции, который равен отношению С2,1 / С2.

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

ΔПс.сд = С1К2 – С 2,1 (16)

Отдельным расчетом определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и прочие ресурсы (который приведен выше), а также причин, связанных с нарушением хозяйственной дисциплины. Оценка влияния на прибыль нарушений хозяйственной дисциплины проводится с помощью анализа отклонений, образовавшихся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и т.п.

Общее изменение затрат на 1 руб. продукции выражается разницей между базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом перечисленных выше факторов.

На основе выполненных расчетов определяется общее изменение прибыли от реализации за анализируемый период, которое представляет собой сумму отклонений по отдельным факторам.

3)Факторный анализ чистой прибыли (прибыли после налогообложения). Направления использования чистой прибыли определяются организацией самостоятельно. За ее счет создается резервный капитал; происходит образование фондов накопления и потребления; производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам и перечисления на благотворительные и иные цели.

Методом цепной подстановки определяют влияние основных факторов на динамику чистой прибыли.

Финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период характеризуется системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль.

Формула расчета каждого из абсолютных показателей финансовых результатов задает направление анализа показателя, поскольку содержит набор наиболее важных влияющих на него факторов. Рассмотрим систему последовательных вычислительных процедур для определения показателей финансовых результатов предприятия, конечным итогом которой является показатель чистой прибыли.

1) Расчет чистой прибыли:

Рвал = Nпрод – Sпрод, (17)

где Nпрод – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг(без НДС, акцизов и т.д.)

Sпрод – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Факторный анализ изменения валовой прибыли в отчетном периоде по сравнению с предыдущим проводится по формуле:

ΔРвал = ΔNпрод – ΔSпрод, (18)

Данная формула означает, что изменение валовой прибыли предприятия равно разности изменений выручки от продажи и себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг.

2)Расчет прибыли от продаж:

Рпрод = Рвал – Sком – Sупр, (19)

где Sком – коммерческие расходы;

Sупр – управленческие расходы.

Эта формула отражает расчет показателя прибыли от продаж на основе значения показателя валовой прибыли. В случае расчета прибыли от продаж на основе исходного показателя получаем удлиненный (четырехфакторный) вариант расчетной модели:

Рпрод = Nпрод – Sпрод.

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-Л, 2014, с.6. [↑](#footnote-ref-1)
2. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Академия, 2013, с. 103. [↑](#footnote-ref-2)
3. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник. – М.: Юнити-Дана, 2014, с.69. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013, с.36. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-Л, 2014, с.22. [↑](#footnote-ref-5)
6. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): Учебное пособие / Под общ. Ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой, И. В. Ивановой. – М.: Эксмо, 2007. – С.7-11 [↑](#footnote-ref-6)
7. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С.318 [↑](#footnote-ref-7)
8. Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – С.256-257 [↑](#footnote-ref-8)
9. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С.318 [↑](#footnote-ref-9)
10. Там же. С. 319 [↑](#footnote-ref-10)
11. Гиляровская Л. Т., Верехова А. В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2006. – С. 36 [↑](#footnote-ref-11)