ВЫСШЕЕ ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

учебное пособие

Под редакцией В.И. Бариленко

Омега-Л

Москва, 2009

УДК

ББК

А 64

Публикуется с разрешения ООО «Ай Пи Эр Медиа»

Авторы:

Бариленко В.И. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Анализ хозяйственной деятельности и аудита» Саратовского государственного социально-экономического университета.

Плотникова Л.К. — к.э.н., доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудита» Саратовского государственного социально-экономического университета.

Кузнецов С.И. — к.э.н., доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудита» Саратовского государственного социально-экономического университета.

Скачкова Р.В. — к.э.н., доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудита» Саратовского государственного социально-экономического университета.

Плотникова В.В. — доцент кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и аудита» Саратовского государственного социально-экономического университета.

Анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие/ [Бариленко В.И. и др.]; под ред. В.И. Бариленко. — М.: Издательство «Омега-Л», 2009. —414 с.: ил., табл. — (Высшее финансовое образование)

В учебном пособии рассматривается роль анализа хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики, основы теории анализа, приемы и способы его проведения, информационная база. Раскрывается методика анализа финансового состояния предприятия, производства и продаж, использования трудовых ресурсов и средств на оплату труда, основных фондов и материальных ресурсов. Представлен порядок анализа себестоимости и финансовых результатов деятельности предприятия с подсчетом резервов возможного увеличения прибыли и рентабельности.

Для студентов экономических специальностей.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Переход к рыночной экономике резко повышает значение аналитического обоснования выбора управленческих решений. Без анализа невозможно объективно оценить достигнутый уровень производства и состояния экономики предприятия. Анализ необходим для выработки бизнес-планов и их дальнейшего развития, для контроля выполнения этих планов и оценки результатов их реализации. Анализ позволяет заглянуть в будущее и прогнозировать перспективы организации в сложной рыночной обстановке. Поэтому, все больший круг специалистов и просто людей, заинтересованных в успешном функционировании предприятий, ощущают потребность в освоении основ анализа хозяйственной деятельности и в приобретении навыков его проведения.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия стал проводиться с позиций различных пользователей аналитических расчетов и соответственно по различной по объему и информативности базе данных. Подобный подход был вызван как множественностью целей, стоящих перед различными группами пользователей, так и противоречиями их интересов. Например, государство в лице фискальных органов заинтересовано получить с предприятия как можно больше поступления в бюджет, собственник предприятия, получить наибольшую прибыль, управляющий предприятия, обеспечить ритмичную работу предприятия, своевременную выплату заработной платы и т.д. В этих условиях традиционный анализ хозяйственной деятельности, по сути, разделился на два направления, различных по своим целям и информационному обеспечению: ***финансовый*** и ***управленческий*** анализ. В свою очередь финансовый анализ можно подразделить на *внутренний* и *внешний.*

Цель настоящей книги состоит в том, чтобы познакомить читателя со значением анализа хозяйственной деятельности и его основными задачами и возможностями. Отвечая на поставленные вопросы и решая предлагаемые практические задания можно закрепить теоретические навыки самостоятельной аналитической работы.

1. ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1. Понятие экономического анализа, его роль и особенности в условиях рыночной экономики

Анализ (от греч. — Analisis), буквально означает расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, на внутренние, присущие этому объекту составляющие. Под **анализом** в широком плане понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

На современном этапе развития экономики анализ хозяйственной деятельности можно рассматривать, как одну из функций управления предприятием. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность.

Как *функция управления* экономический анализ тесно связан с учетом и планированием. В процессе проведения анализа, первичная информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета проходит аналитическую обработку: сравниваются достигнутые результаты производства с данными за прошлые отчетные периоды, с показателями других предприятий и усредненными показателями, определяется влияние различных факторов на величину результативных показателей, выявляются резервы повышения эффективности производства. Полученные в результате подобного исследования данные служат основой для управления производственной деятельности. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития экономики предприятия. Выявляются и учитываются дополнительные резервы производства. Возросшая роль экономического анализа, как средства управления производством, обусловлена разными обстоятельствами. Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности производства; во-вторых, рыночные отношения, предполагают децентрализацию экономики, усиление конкурентной борьбы и формирование реальных собственников предприятий.

В этих условиях особое значение приобретает *оперативный анализ*, позволяющий по состоянию на определенную дату, оценить характер изменений на рынке, позитивные и

негативные результаты деятельности предприятия, своевременно сформировать рекомендации и выводы для разработки стратегии и тактики в работе предприятия.

Коммерческая деятельность предприятия в современных условиях приобретает многоплановый характер. В этих условиях анализ хозяйственной деятельности становится важной функцией менеджмента. Поэтому, не случайно организационная структура иностранных фирм предполагает обособление аналитических служб и результатов всех практикуемых видов анализа: ретроспективного, оперативного и перспективного.

В настоящее время особая задача экономического анализа - исследование коммерческого риска. **Коммерческий риск** в условиях рыночной экономики — категория объективная, ставящая массу проблем перед предприятиями любой формы собственности, преодолеть которые можно при соблюдении двух основных условий: 1) тщательный анализ затрат живого и овеществленного труда, регулярный учет, а также контроль и анализ себестоимости в процессе производства и реализации продукции; 2) изучение потребительского спроса и выработка на его основе оптимальной ценовой политики предприятия. Рыночные отношения характеризуются, как известно, динамичностью конъюнктуры внешней и состоянием внутренней среды предприятия, поэтому усиление роли и значения экономического анализа в процессе принятия управленческих решений представляется вполне очевидным.

1.2. Предмет и метод анализа хозяйственной деятельности

В специализированной литературе встречаются различные различные подходы к определению предмета анализа хозяйственной деятельности. Самый простой из них, дошедший до нас со времен социалистической системы хозяйствования, определяет предмет экономического анализа, как использование предприятием своих финансовых, материальных и трудовых ресурсов в соответствии с установленным планом. При этом объектом изучения выступают результаты хозяйственной деятельности предприятия, отраженные в системе экономической информации. На основании вышеизложенного можно сформулировать следующее определение предмета экономического анализа. **Предметом экономического анализа** является изучение совокупности данных о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и ее результатах, отражаемых в системе экономической информации, в целях разработки мероприятий, направленных на повышение ее эффективности.

Следует также отметить, что характерной особенностью анализа хозяйственной деятельности является наличие достаточно широкого круга пользователей, полученной в ходе аналитического исследования информации. Учитывая открытость большей части данных содержащихся в бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия,[2] инициатором его проведения и, следовательно потенциальным пользователем результатов исследования может являться практически любое заинтересованное лицо. В общем виде пользователей информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности предприятия, можно подразделить на три большие группы:

- внешние пользователи;
- собственники предприятия;
- управленческий персонал предприятия (менеджеры).

К первой группе можно отнести:

- органы государственного управления (за исключение случаев, когда собственником предприятия является государство), которым данная информация нужна в основном для оценки экономического положения в отраслях и регионах для контроля за деятельностью государственных и муниципальных предприятий и выработки финансовой политики;
- налоговые, правоохранительные и контролирующие органы, использующие вышеназванную информацию для контроля за соблюдением предприятиями действующего законодательства и выполнения обязательств по платежам в бюджет;
- потенциальные инвесторы, которым информация необходима для обоснованного принятия решений по поводу возможности приобретения акций конкретных предприятий и выбора иных инвестиционных решений;
- деловые партнеры предприятий, использующие данную информацию для решения вопросов о заключении контрактов и т.п.;
- банки — для оценки кредитоспособности предприятий и определения условий их кредитования;
- фондовые биржи для решения вопросов о допуске акций предприятий к котировке и определения их рейтинга;

---

[2] Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99

- арбитражные суды и федеральное управление по делам неплатежеспособности предприятий для принятия решений о банкротстве и назначении процедур санации;
- независимые аудиторы для подготовки заключений о деятельности предприятий;

Ко второй группе можно отнести акционеров и других собственников предприятия, которые анализируют финансовую отчетность для оценки эффективности использования вложенных ими средств.

Третью группу составляют руководители и специалисты экономических служб предприятия и его руководство, использующие данные анализа финансовой отчетности для поиска путей повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия, выработки оптимальных управленческих решений и т.д.

Изучение объекта исследования в ходе анализа осуществляется на основе метода экономического анализа.

Метод экономического анализа - способ системного, комплексного изучения, измерения и обобщения влияния отдельных факторов на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, осуществляемый при помощи обработки специальными приемами имеющихся в распоряжении аналитика источников экономической информации.

Одна из характерных особенностей метода экономического анализа – представление хозяйственных процессов, происходящих на предприятии, в качестве результата разнонаправленного воздействия различных факторов. В ходе анализа оценивается степень влияния внешних и внутренних факторов на конечные результаты деятельности предприятия, хозяйственные процессы.

Наиболее существенная особенность метода экономического анализа это системность и комплексность подхода к изучению предмета. Это достигается при помощи изучения объекта с учетом всех его внутренних и внешних связей и взаимозависимостей. Например, участок рассматривается как часть цеха, цех рассматривается, как часть предприятия, предприятие, как часть холдинга и т.д. При этом деятельность анализируемого объекта оценивается не только с точки зрения достижения локальных целей, но и с точки зрения их согласованности с целями систем более высокого уровня.

Следующая характерная особенность заключается в измерении влияния отдельных факторов на исследуемый объект и выделение наиболее существенных из них. К особенностям метода можно также отнести обобщение результатов анализа и разработку на их основе практических рекомендаций по повышению эффективности работы

отдельных исполнителей, подразделений предприятия, выявлении степени и направления влияния каждого из них на совокупный результат деятельности хозяйствующего субъекта.

Из особенностей метода экономического анализа вытекает ряд специальных способов и приемов используемых как при проведении комплексного экономического анализа, так и при проведении анализа финансовой отчетности.

1.3. Основные способы и приемы анализа хозяйственной деятельности

При проведении экономического анализа применяются различные способы и приемы. В литературе можно встретить различные классификации методов экономического анализа. Наиболее простой из них деление, используемых в ходе аналитического исследования, приемов на две основные категории:

1) классические приемы экономического анализа;

- сравнение;
- балансовый метод;
- факторный анализ;
- метод цепных подстановок;
- абсолютных разниц и т.д.

2) используемые в экономическом анализе модели, разработанные в рамках других наук.

- ***статистическим методам:***
- ✓ средних и относительных величин;
- ✓ группировки;
- ✓ индексный метод.;
- ***экономико-математические методы:***
- ✓ корреляционный анализ;
- ✓ регрессионный анализ;
- ✓ методы оптимизации (симплекс-метод, теория игр и др.) и т.д.

Рассмотрим подробнее способы анализа наиболее часто используемые при анализе финансовой отчетности.

Сравнение — наиболее ранний и наиболее распространенный способ анализа. Способ сравнения основан на сопоставлении явлений, посредством которого выявляются

их общие черты и различия. В экономическом анализе способ сравнения считается одним из важнейших, с него и начинается анализ.

Существует несколько форм сравнения: сравнение с плановыми и нормативными значениями показателей, сравнение фактических данных с данными прошлых лет, сравнение показателей работы исследуемого предприятия со средними данными по отрасли и с данными лучших предприятий, сравнение результатов деятельности до и после изменения какого-либо фактора с целью определения влияния факторов и подсчета резервов.

В экономическом анализе различают следующие виды сравнительного анализа: *горизонтальный, вертикальный, трендовый*.

Горизонтальный анализ используется для определения абсолютных и относительных отклонений фактического значения анализируемых показателей от их базисной величины.

При помощи ***вертикального анализа*** изучается структура исследуемого объекта. Путем определения удельного веса его составных частей, выявления их изменений под влиянием различных факторов и влияние этих изменений на уровень результативного показателя.

Трендовый анализ применяется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного показателя, по сути, представляет собой изучение того или иного показателя в динамике.

Один из наиболее существенных недостатков способа сравнения и его непременным условием является сопоставимость по содержанию и структуре анализируемых показателей.

Балансовый метод широко используется в бухгалтерском учете, статистике и планировании. Применяется он и в хозяйственной деятельности предприятий. Своим названием балансовый метод обязан бухгалтерскому балансу, который был одним из первых исторических примеров увязки большого числа экономических показателей двумя равными суммами итогов.

Особенно широко распространено использование метода при анализе правильности размещения и использования хозяйственных средств и источников их формирования. На промышленных предприятиях, например, при помощи этого метода анализируется использование рабочего времени, станочного парка и производственного оборудования, движение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции и т.д. Покажем применение балансового метода на примере товарного (сырьевого) баланса, который составляется на предприятиях практически всех отраслей промышленности. Его формула:

Зо + П = Р + В — З1, где

Зо, З1 — запас товаров на начало и конец отчетного периода;

П — поступление товаров за отчетный период;

Р — реализация товаров в отчетном периоде;

В — прочее выбытие товаров в отчетном периоде (естественная убыль, уценка и т.д.)

Каждую из перечисленных величин можно представить, как алгебраическую сумму остальных. Сам товарно-сырьевой баланс позволяет сделать важные аналитические выводы, особенно, если он составляется не только в целом, но и по отдельным группам сырья.

Балансовый метод широко применяется в экономическом анализе и как вспомогательный метод. В частности, этот способ используется при проверке правильности определения влияния разных факторов на изменение величины результативного показателя. В данном случае его использование основано на том, что в детерминированном анализе алгебраическая сумма величин влияния отдельных факторов должна быть равна величине изменения результативного показателя. В некоторых случаях балансовый метод может быть использован для определения величины влияния отдельных факторов на изменение величины результативного показателя. Такой подход возможен, например, в том случае, когда известно совокупное влияние на величину результативного показателя двух факторов и влияние одного из них. В этом случае, влияние второго фактора определяется путем вычитания из суммы совокупного влияния двух факторов известной величины влияния одного из них. Такой способ называют также сальдовым.

Факторный анализ — результаты хозяйственной деятельности любого предприятия складываются под воздействием определенных причин или факторов. Некоторые из них прямо воздействуют на изменение величины, остальные — лишь косвенно. Например, изменение объема промышленной продукции (результативный показатель) прямо зависит от изменения таких факторов, как производительность труда и численность работы. Остальные факторы, например, такие как, изменение фонда оплаты труда, энерго- и механовооруженности производства и труда и т.д., влияют на изменение объема промышленной продукции лишь опосредованно.

В экономических исследованиях под *фактором* понимают совокупность условий и причин необходимых для осуществления хозяйственного процесса и получения заданного результата. Факторы, воздействующие на результаты хозяйственной деятельности, могут классифицироваться по различным признакам. Однако, наиболее важными с точки зрения

экономического анализа являются производственно-экономические факторы. Определение факторов, влияние которых на изменение анализируемого показателя изучается в ходе аналитического исследования основано на теоретический и практических знаниях приобретенных в той или иной отрасли. Взаимосвязанное исследование влияния факторов на величину результативных показателей достигается с помощью их систематизации.

На следующем этапе факторного анализа определяется форма зависимости, существующая между факторами и результативным показателем. Например, прямая или обратная, функциональная или стохастическая и т.д.

Этот этап анализа предполагает построение факторной модели, при помощи которой изучается влияние изменения каждого фактора на изменение результативного показателя. Для решения этой задачи в экономическом анализе используется ряд специфических способов (приемов) анализа, основных на принципе элиминирования (от англ.- исключение). **Элиминирование —** это логический прием, при помощи которого мысленно исключается влияние на результативный показатель всех факторов кроме одного, воздействие которого устанавливается в данный момент. Наиболее распространенными в практике экономического анализа способами, основанными на принципе элиминирования являются способ цепных подстановок и абсолютных разниц.

Метод цепных подстановок **—** цепные подстановки используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель. Цепная подстановка широко применяется при анализе показателей отдельных предприятий и объединений. Данный способ анализа применяется в случаях, когда зависимость между изучаемыми явлениями имеет строго функциональный характер, когда она представляется в виде прямой или обратно пропорциональной зависимости. В этих случаях анализируемый совокупный (результативный) показатель должен быть представлен в виде алгебраической суммы, произведения или частного от деления одних показателей на другие. Метод цепных подстановок состоит из последовательной замены базисной величины одного из алгебраических слагаемых или одного из сомножителей его фактической величиной, все остальные показатели считаются при этом неизменными.

Алгоритм расчета с использованием данного метода можно представить следующим образом:

$$A = X \times У \times Z,$$

где **A** — обобщающий (результативный) показатель;

X,Y,Z — факторы, под влиянием которых происходит изменение результативного показателя;

A′, A″, A‴ — результаты последовательной замены факторов.

Ao = Xo x Yo x Zo;

A′ = X1 x Yo x Zo; ΔA(X) = A′ - Ao

A″= X1 x Y1 x Zo; ΔA(Y) = A″ - A′

A‴ = X1 x Y1 x Z1; ΔA(Z) = A‴ - A″

ΔA = A1 - Ao = ΔA(X) + ΔA(Y) + ΔA(Z).

При расчете с использованием способа цепных подстановок очень важно обеспечить строгую последовательность замены факторов. В практике анализа в первую очередь выявляется влияние количественных показателей, а затем, качественных. Например, если требуется определить степень влияния численности работников и производительности труда на объем выпуска промышленной продукции, то сначала определяют влияние численности работников, а затем, производительности труда. В том случае, если влияние какого-либо фактора еще не определено, в расчет принимается базисная величина соответствующего факторного показателя, если же, влияние фактора уже определено, в расчет берется его фактическое значение.

Характерная особенность метода является обязательное равенство между совокупным влиянием всех факторов и отклонением результативного показателя от базы. Отмеченные выше особенности способа цепных подстановок в полной мере относятся и к способу абсолютных разниц.

Метод абсолютных разниц основан на нахождении разности между фактической и базисной величиной частных показателей с последующим определением найденной, таким образом, величины на изменение обобщающего показателя. Алгоритм расчета и последовательность замены частных показателей аналогична способу цепных подстановок, но влияние частного показателя на результативный рассчитывается сразу. Все показатели, предшествующие исчисляемому изменению частного показателя, берутся в их фактическом значении. Последующие показатели, в базисном. Алгоритм расчета выглядит следующим образом:

A = X x Y x Z,

где **A** — обобщающий (результативный) показатель;

X,Y,Z — факторы, под влиянием которых происходит изменение результативного показателя.

Ao = Xo x Yo x Zo;

ΔA(X) = (X1 - Xo) x Yo x Zo;

ΔA(Y) = X1 x (Y1 - Yo) x Zo;

ΔA(Z) = X1 x Y1 x (Z1 - Zo);

$\Delta A = A1 - Ao = \Delta A(X) + \Delta A(У) + \Delta A(Z)$.

При анализе способом абсолютных разниц особое внимание следует обращать на знаки. Например, увеличение суммы прочего выбытия товаров отрицательно сказалось на объеме реализации (-), хотя математический знак определяется как положительный (+), так как из большей величины вычитается меньшая. При проведении расчетов методом цепных подстановок величины отклонений (больше, меньше) совпадают с их математическим выражением (+ или -). Поэтому знаки приходится ставить исходя из экономического смысла.

В экономической литературе отмечаются и недостатки, присущие способу цепных подстановок и абсолютных разниц. В частности М.И. Баканов и А.Д. Шеремет отмечают, что общим недостатком метода цепных подстановок и абсолютных разниц является образование неразложимого остатка, который присоединяется к числовому значению влияния последнего (качественного) фактора.[4] Еще одним недостатком вышеназванных способов анализа является неоднозначность результатов при изменении последовательности подстановки.

Методы средних и относительных величин — хозяйственная деятельность предприятия и ее результаты, как правило представлены в форме показателей имеющих количественное и стоимостное значение, которые могут быть выражены в форме абсолютных и относительных величин. Абсолютная величина показателей хозяйственной деятельности предприятия отражает их количественные характеристики, представленные в единицах объема, веса, стоимости и т.д., безотносительно к другим показателям. Соответственно анализ абсолютных изменений того или иного показателя сводится к выявлению отклонения его фактической величины от плановой, расчетной и т.д. В отличие от абсолютных, относительные показатели отражают изменение того или иного показателя хозяйственной деятельности по отношению к другому (другим) показателям принятым за базу сравнения. Анализ с использованием относительных величин позволяет определить влияние одного из факторов хозяйственной деятельности предприятия на величину результативного показателя, в зависимости от изменения другого (других) факторов. Например, влияние на изменение объема продукции производительности труда рабочих (т.е., изменение произведенной рабочими продукции по отношению ко времени необходимому на ее производство).

В практике экономической работы наряду с абсолютными и относительными величинами часто применяются и средние величины. Они используются для обобщения

---

[4] Теория экономического анализа / Баканов М.И., Шеремет А.Д., -М.:Финансы и статистика, 1995. С. 72

количественной характеристики совокупности однородных явлений по какому-либо признаку. Например, средняя стоимость основных производственных фондов, средняя заработная плата рабочих и т.д. С помощью средних величин можно сравнивать разные совокупности объектов, например предприятия по уровню оплаты труда, страны по уровню жизни и т.д. В экономическом анализе наиболее часто используются следующие типы средних величин: *среднеарифметические* (простые и взвешенные) и *среднехронологические*.

Одним из достоинств и одновременно недостатков метода является то, что средние величины дают обобщенную характеристику явления, сглаживая степень влияния лучших и худших составляющих его элементов.

Метод группировки — группировкой является неотъемлемая часть почти любого экономического исследования. Она позволяет изучить те или иные экономические явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявить влияние наиболее существенных факторов, обнаружить те или иные закономерности и тенденции, свойственные этим явлениям и процессам. Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, а также причин и факторов их определяющих. Группировка, как способ анализа, может широко применяться в концернах, акционерных обществах, товариществах с ограниченной ответственностью и т.д. При этом, объектом изучения могут выступать, как сами предприятия, так и их внутренние подразделения и отдельные хозяйственные операции.

Структурные группировки применяются, как видно из их названия, при изучении состава самих предприятий, а также структуры выпускаемой ими продукции.

Аналитические группировки предназначены для выявления взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействия между изучаемыми явлениями, объектами, показателями.

При построении аналитической группировки из двух взаимосвязанных показателей, один рассматривается в качестве фактора, влияющего на другой, а второй, как результат влияния первого. В качестве информационной основы группировки служит генеральная совокупность однотипных объектов или выборочная совокупность. В первом случае используются, как правило материалы общегосударственных или региональных переписей, во втором, типологическая выборка.

Индексный метод — основывается на относительных показателях, выражающих отношение фактического уровня изучаемого явления к его уровню в базисном периоде или к уровню аналогичного явления, принятому в качестве базы. Всякий индекс исчисляется сопоставлением соизмеряемой(отчетной) величины с базисной.

Индексы, выражающие соотношение непосредственно соизмеряемых величин, называются **индивидуальными** (простыми). Например, **i = p1/q1**. Индексы, характеризующие исследуемый признак во взаимосвязи с другими признаками называются *групповыми* или *агрегатными*. Например, **I = Σp1q1 / Σp0q1.**

Такой индекс всегда состоит из двух частей: индексный признак **p**, динамика которого исследуется и весовой признак **q**. С помощью весового признака измеряется динамика сложного экономического явления, отдельные элементы, которого несоизмеримы.

Простые и агрегатные индексы взаимодополняют друг друга.

В качестве наиболее часто используемых при проведении экономического анализа экономико-математических методов можно назвать следующие: метод корреляционно-регрессионного анализа, методы линейного программирования, теорию игр, матричные методы анализа, методы динамического программирования и др. Их подробное рассмотрение выходит за рамки данного учебного пособия и рассматривается в составе соответствующих учебных курсов.

1.4. Содержание, цели и задачи анализа хозяйственной деятельности предприятия и его роль в принятии оптимальных управленческих решений

Экономический анализ как наука, представляет собой систему специальных знаний в части законов экономического развития общества, используемых при исследовании экономических процессов и в их взаимосвязи и взаимозависимости, а так же результатов хозяйственной деятельности предприятий, складывающихся под воздействием объективных и субъективных факторов с целью повышения эффективности производства и выработки оптимальных управленческих решений.

Основной *целью* экономического анализа в целом является повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и построение на основе результатов проведенного анализа наиболее эффективной системы управления его ресурсами.

Для достижения поставленной цели при проведении экономического анализа решаются следующие основные задачи:

1. Повышение научной обоснованности бизнес-планов и нормативов — осуществляется, в первую очередь, путем проведения глубокого ретроспективного анализа хозяйственной деятельности.
2. Объективное и всестороннее изучение по данным бухгалтерского учета и отчетности выполнения установленных бизнес-планов и нормативов по количеству, структуре и качеству выпущенной продукции, выполненных работ, услуг.
3. Определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.
4. Контроль за рациональным использованием производственных ресурсов и оценка конечного результата деятельности предприятия.
5. Выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса.
6. Обоснование оптимальности управленческих решений.

Решение первой задачи достигается в основном в результате проведения глубокого *ретроспективного анализа*, в ходе которого выявляются факторы, в прошлом оказывающие наиболее существенное воздействие на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Соответственно под влиянием этих факторов хозяйственная деятельность предприятия может изменяться и в будущем. Целесообразно так же анализировать ожидаемое выполнение плана. Иными словами данный вид анализа можно назвать ***прогнозированием.***

Решение второй задачи достигается *проведением текущего анализа*. На промышленных предприятиях, например, подобным образом изучается выполнение норматива собственных оборотных средств, производственной программы по сортности, количеству, ассортименту изделий и т.д.

В рамках третьей задачи изучается *эффективность использования рабочей силы, основных и оборотных средств.*

Четвертая задача предполагает *оценку финансовых результатов* деятельности предприятия. В ходе решения данной задачи используются взаимоувязанные количественные и качественные показатели его деятельности. Например, при анализе прибыли, являющейся основным показателем экономической эффективности любого производства, используются не только количественные факторы, оказавшие влияние на ее величину: количество выпускаемых изделий и их ассортимент, но и качественные — рентабельность.

Сущность пятой задачи заключается в том что экономический анализ, являясь прикладной наукой, оправдывает себя лишь при наличии конкретных результатов. Выявление резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия является конкретным результатом проведенного аналитического исследования.

Решение шестой задачи является итогом проведенного аналитического исследования и направлено на получение материального результата от внедрения на практике, разработанных в ходе анализа предложений и рекомендаций.

Содержание экономического анализа и решение стоящих перед ним задач конкретизируется и осуществляется в рамках его составных частей: анализа финансовой отчетности предприятий и комплексного экономического анализа. Целью анализа финансовой отчетности предприятий является оценка финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности, проводимая по данным бухгалтерской отчетности и направленная на определение позиции предприятия на рынке относительно прошлых, текущих и перспективных условий существования.

В ходе анализа финансовой отчетности предприятия решаются следующие основные задачи:

- чтение и общий обзор финансовой отчетности предприятия;
- общая характеристика средств предприятия и источников их формирования;
- оценка обеспеченности предприятия оборотными средствами и его финансовой устойчивости;
- оценка эффективности использования оборотных средств предприятия и его деловой активности;
- анализ состояния расчетов и соблюдения расчетно-финансовой дисциплины;
- оценка платежеспособности предприятия;
- оценка удовлетворительности структуры баланса в соответствии с установленными критериями и риска банкротства предприятия;
- анализ движения денежных средств;
- общая оценка финансового состояния предприятия и разработка мер по его укреплению.

Анализ финансовой отчетности является так же важным составным элементом финансового менеджмента.

Таким образом, экономический анализ является важным элементом в системе управления производством, направленным на повышение его эффективности и обоснования принимаемых управленческих решений, а также средством контроля качественного уровня управления предприятием.

Представление анализа в виде одной из функций управления вызвано следующими обстоятельствами:

- анализ должен сопровождать принятие управленческих решений на всех уровнях управления и во всех структурных подразделениях предприятия;
- проведение анализа любого хозяйствующего субъекта или его структурного подразделения строится на единых методологических принципах, что, в свою очередь, позволяет сопоставлять полученные результаты;
- анализ предшествует принятию управленческих решений, соответственно без его проведения не может быть реализована функция управления.

Реформирование экономики России ведет к трансформации как задач, решаемых в ходе анализа, так и к изменению его роли и значения в процессе принятия управленческих решений. В частности, с развитием рыночных отношений анализ финансовой отчетности становится одной из функций маркетинга (анализ конъюнктуры рынка). С другой же стороны, сам анализ финансовой отчетности выступает как функция управления маркетинговой деятельностью предприятия, т.к. разработка маркетинговой стратегии предприятия базируется на результатах анализа. Все вышеизложенное свидетельствует о неуклонном повышении роли экономического анализа в процессе управления производством. В новых условиях хозяйствования управление предприятием не может основываться только на интуиции и профессионализме руководителя (хотя это тоже очень важный момент в процессе принятия управленческих решений). Управление предприятием должно строиться на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе его хозяйственной деятельности. Пренебрежение аналитическими исследованиями ведет к ошибкам в планировании и управлении и приводит к ощутимым материальным потерям.

1.5. Информационная база анализа хозяйственной деятельности. Основные требования к составу и формированию ее показателей

Информационную базу для проведения экономического анализа составляет все совокупность информации о деятельности предприятия.

Условно данные, составляющие информационную базу экономического анализа можно сгруппировать по двум основным направлениям: *учетная* и *внеучетная* информация.

Учетная информация представляет собой совокупность данных, содержащихся в первичной учетной документации, бухгалтерской и статистической отчетности, а также в регистрах синтетического и аналитического учета.

К **внеучетным источникам информации** относятся иные документы, регулирующие хозяйственную деятельность предприятия и оказывающие влияние на ее результаты. Например, бизнес-план, хозяйственно-правовые документы, данные отделов и служб предприятия и т.д.

Основным источником информации для проведения анализа хозяйственной деятельности являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности и консолидированной отчетности, для холдинговых компаний, поэтому остановимся на данном направлении несколько подробнее.

Объективная оценка хозяйственной деятельности предприятий является важнейшей задачей экономической работы в условиях рыночных отношений. Логика здесь достаточна проста. Любое предприятие нуждается в дополнительных средствах для финансирования своей деятельности. Найти эти средства можно на рынке капиталов путем привлечения потенциальных кредиторов и инвесторов. Однако, любой потенциальный инвестор должен, прежде чем принять решение об участии в каком-либо проекте, быть уверен, как минимум, в двух вещах: во-первых, в том, что вернет вложенные в бизнес средства в намеченные сроки; во-вторых, в том, что получит от участия в проекте определенную выгоду. Соответственно, от того насколько стабильным, платежеспособным и прибыльным будет выглядеть предприятие, во многом зависят и его дальнейшие перспективы.

Ранее уже отмечалось, что круг пользователей учетной информации и данных ее анализа не ограничивается только потенциальными инвесторами. На самом деле он гораздо шире и включает в себя пользователей, интересы которых зачастую не только не совпадают, но имеют прямо противоположное направление.

Разумеется, различным субъектам рыночных отношений требуется различное по своей глубине аналитическое исследование, да и информационное обеспечение у них разное. Поэтому следует подразделять анализ хозяйственной деятельности на *внешний* и *внутренний* (внутрихозяйственный).

Внутренний анализ может строиться по любой, как угодно сложной программе, с привлечением многих специалистов и, зачастую, недоступной для внешнего пользователя, а порой неиспользуемой и собственниками предприятия.

В качестве дополнительной информации при его проведении как правило привлекаются данные бухгалтерского учета предприятия.

В экономической литературе встречается деление внешнего анализа, необходимого для принятия инвестиционных решений, на *фундаментальный* и *технический.* **Фундаментальный анализ** ориентирован на изучение финансового состояния и финансовой деятельности самого предприятия. А **технический**, на изучение колебаний курсов ценных бумаг различных предприятий на фондовом рынке.

Как уже отмечалось выше, внешний анализ финансового состояния опирается в основном на официальную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. А поскольку теперь она стала единой для всех отраслей и форм собственности (кроме бюджетных организаций, коммерческих банков и страховых компаний), то и методика анализа может теперь строится на единых для всех, универсальных принципах.

В настоящее время, в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н и Приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н "О формах бухгалтерской отчетности организаций, начиная с отчетности 2004 г. формы бухгалтерской отчетности организаций в очередной раз претерпели некоторые изменения. Так в настоящее время в состав годовой бухгалтерской отчетности, включаются формы:

- ✓ бухгалтерский баланс — форма № 1 (см. приложение 1);
- ✓ отчет о прибылях и убытках — форма № 2 (см. приложение 2);
- ✓ отчет об изменениях капитала — форма № 3 (см. приложение 3);
- ✓ отчет о движении денежных средств — форма № 4 (см приложение 4);
- ✓ приложение к бухгалтерскому балансу — форма № 5 (см. приложение 5);
- ✓ отчет о целевом использовании полученных средств — форма № 6 (для бюджетных организаций);
- ✓ пояснительная записка;
- ✓ итоговая часть аудиторского заключения (для предприятий, подлежащих обязательным аудиторским проверкам — параграф 9 ПБУ 4/99).

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

Бухгалтерская отчетность организации представляет собой систему взаимосвязанных показателей, отражающих имущественное и финансовое положение

предприятия на отчетную дату и финансовые результаты его деятельности за отчетный период.

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

В зависимости от объемов и характера деятельности организации в соответствии с Приказом Минфина РФ № 67н от 22 июля 2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» возможно формирование 3-х вариантов бухгалтерской отчетности предприятия:

- упрощенный вариант для малых предприятий и некоммерческих (кроме бюджетных) организаций. Такие организации могут не включать в состав отчетности форма № 3 «Отчет об изменениях капитала», форма №4 «Отчет о движении денежных средств», форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав годовой бухгалтерской отчетности форма №6 «Отчет о целевом использовании полученных средств»;

- стандартный вариант для крупных и средних коммерческих организаций;

- множественный вариант для крупных коммерческих организаций, в том числе, имеющих несколько видов деятельности. В этом случае, объем и вариантность предоставляемой бухгалтерской отчетности значительно возрастают. В частности это относится к раскрытию информации, содержащейся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и в форме № 5. В соответствии с ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», утвержденным приказом Минфина РФ № 11н от 27.01.2000 г., в крупных компаниях необходимо так же раскрывать информацию по операционным и географическим сегментам.

Особая роль в раскрытии информации принадлежит пояснительной записке. В ней приводиться дополнительная информация: об изменениях учетной политики, основных средствах, материально-производственных запасах, доходах и расходах организации, событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности и т.д.

Указанную информацию рекомендуется включать в пояснительную записку в виде отдельных разделов. Целесообразно включение в пояснительную записку данных о динамике финансово-экономических показателей работы предприятия за ряд лет, описаний будущих капитальных вложений, инновационных и экономических мероприятий и другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

В установленных законодательством случаях[6] в состав бухгалтерской отчетности включается итоговая часть аудиторского заключения. В частности в настоящее время обязательному аудиту подлежат:

- кредитные и страховые организации;
- товарные и фондовые биржи;
- инвестиционные фонды, холдинговые компании, внебюджетные и благотворительные фонды;

- открытые акционерные общества (норма закреплена также в приказе Минфина РФ № 101 от 28.11.96 г. и законе «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. в редакции 27 февраля 2003 года;

- российские предприятия с долей участия иностранного капитала;
- прочие экономические субъекты при наличии хотя бы одного из условий:
  а) объем выручки от реализации продукции за год более 500 тысяч размеров установленного законом минимального месячного размера оплаты труда;
  б) сумма активов на конец отчетного года более 200 тысяч размеров установленного законом минимального месячного размера оплаты труда.

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

Контрольные вопросы и задания

1. Что является предметом анализа хозяйственной деятельности?
2. Что понимается под методом анализа хозяйственной деятельности?
3. Назовите способы и приемы анализа хозяйственной деятельности предприятия
4. Какие задачи стоят перед анализом хозяйственной деятельности?
5. Что представляет собой учетная информация?
6. Назовите внеучетные источникам информации
7. Какими нормативными актами регулируется составление и представление финансовой отчетности?
8. Каковы основные требования, предъявляются к финансовой отчетности?
9. Охарактеризуйте состав годовой бухгалтерской отчетности

---

[6] ПБУ 4/99 Бухгалтерская отчетность организации, утвержденное приказом Минфина РФ № 43н от 06.07.1999 года

10. Каково значение финансовой отчетности для управления предприятием в рыночной экономике?

11. Назовите основные пользователи информации, содержащейся в финансовой отчетности

2. Анализ финансового состояния предприятия

2.1.Анализ структуры баланса

Термин **баланс** происходит от латинских слов *bis* — дважды и l*anx* — чаша и употребляется, как символ равновесия и равенства. Само слово «баланс» широко используется как области науки, причем не только экономической, так и в повседневной жизни. В бухгалтерском учете слово баланс имеет несколько значений:

- равенство итогов при проведении записей по счетам и группировке средств хозяйствующего субъекта в различных разрезах;
- итог основной отчетной формы;
- наименование основной отчетной формы.

Бухгалтерский баланс является одним из основных источников информации для анализа финансового состояния предприятия. Анализ бухгалтерского баланса позволяет получить достаточно наглядное и непредвзятое представление об имущественном и финансовом положении предприятия. В балансе отражено состояние средств предприятия в денежной оценке на определенную дату в двух разрезах:

- по составу;
- по источникам формирования.

Таким образом, можно получить представление о том, куда вложены средства предприятия (актив баланса) и каковы источники этих вложений (пассив баланса).

В общем виде структура имущества (капитала) предприятия и источников их формирования может быть представлена следующим образом (Рис. 1)

Имущество (капитал) предприятия

↓ ↓

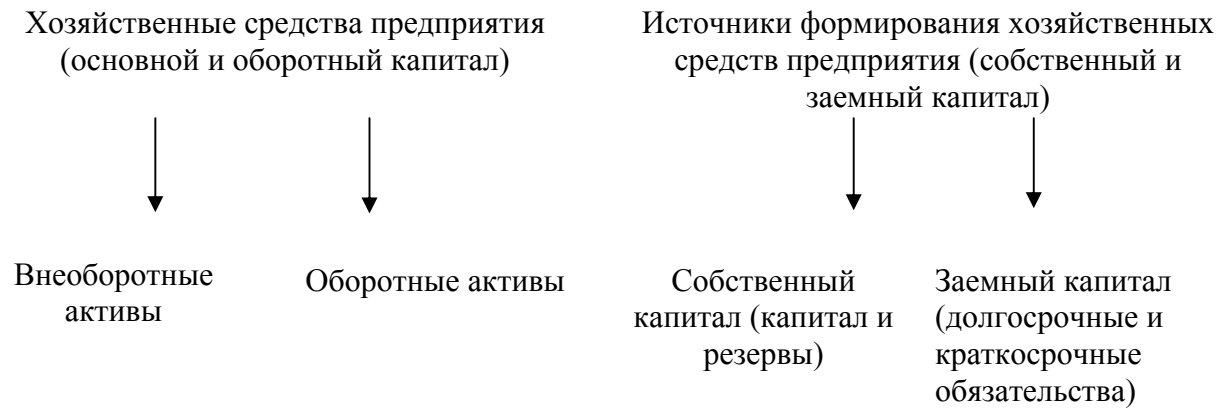

Рис. 1 Структура имущества (капитала) предприятия

Бухгалтерский баланс — это не просто важнейшая форма отчетности, но и один из основных элементов метода бухгалтерского учета: способ обобщенного отражения и экономической группировки средств предприятия в денежной оценке, по их видам и источникам образования на определенную дату.

Состав бухгалтерской отчетности определяется Федеральным законом от 21.11.96 г. № 129-ФЗ (ред. от 30.06.03 г.) «О бухгалтерском учете», а порядок ее формирования — ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и приказом Минфина России от 22.07.03 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В настоящее время бухгалтерский баланс имеет следующую форму (Рис.2):

Актив	**Пассив**
I. Внеоборотные активы	III. Капитал и резервы
II. Оборотные активы	IV. Долгосрочные обязательства
	V. Краткосрочные обязательства
Баланс	Баланс

Рис.2. Схема бухгалтерского баланса предприятия

Можно выделить несколько видов бухгалтерских балансов. В качестве примера приведем одну из встречающихся в экономической литературе классификаций[8]:

Таблица 1

«Классификация видов бухгалтерских балансов»

Классификационный признак	**Вид баланса**

[8] Как читать баланс / В.В. Ковалев, В.В. Патров, -М., Финансы и статистика, 1998, с. 25-29

По времени составления	Вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные, объединительные
По источникам составления	Инвентарные, книжные, генеральные
По объему информации	Единичные, сводные, консолидированные
По характеру деятельности	Балансы основной деятельности, балансы не основной деятельности
По видам деятельности	Баланс организации, баланс инвестиционного фонда, баланс банка, баланс страховой организации, баланс бюджетной организации
По формам собственности	Баланс государственного предприятия, баланс акционерного общества, баланс частного предприятия, и т.д.
По объекту отражения	Самостоятельный баланс, отдельный баланс
По степени аналитичности	Баланс-брутто, баланс-нетто, шахматный оборотный баланс, средний баланс, уплотненный баланс

В данном пособии будет рассматриваться текущий баланс предприятия.

Обычно оценку финансового состояния предприятия начинают с общей характеристики средств предприятия и источников их образования, показываемых в бухгалтерском балансе. При этом проводят, так называемый, *вертикальный* и *горизонтальный* анализ.

Вертикальный анализ предполагает изучение соотношения разделов и статей баланса, т.е. их структуры. Вертикальный анализ проводиться при помощи аналитической таблицы (см. таб.2) и предполагает изучение изменений удельных весов статей актива и пассива баланса, с целью прогнозирования изменения их структуры. Проиллюстрируем методику его проведения на примере цифровых данных приложения 1.

Таблица 2

«Вертикальный анализ баланса предприятия (упрощенный вариант)»

Показатели	**на начало года**		**на конец года**		**Отклонения уд. весов(гр.5-гр.3)**
	Тыс. руб.	**Уд. вес, %**	**Тыс. руб.**	**Уд. вес, %**	
1	2	3	4	5	6
Актив 1. Внеоборотные активы (с. 190)	64720	72,85	62926	70,88	- 1,97
2. Оборотные активы (с. 290),в т.ч.	24125	27,15	25852	29,12	- 1,97
-запасы (с. 210)	1460	1,64	2984	3,36	- 1,72
- НДС по приобретенным ценностям (с. 220)	341	0,38	841	0,95	- 0,57
-дебиторская задолженность (с. 230,240)	22316	25,12	21775	24,53	- 0,59

-краткосрочные финансовые вложения и денежные средства (с. 250,260)	0 8	0 0,01	250 2	0,28 0,00	- 0,28 - 0,01
Итого по активу	88845	100	88778	100	X
Пассив 3. Капитал и резервы (с. 490)	63279	71,22	61947	69,78	0
4. Долгосрочные обязательства (с. 590)	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства (с. 690), в т.ч.	25566	28,78	26831	30,22	1,44
- займы и кредиты (с. 610) - кредиторская задолженность (с. 620)	124 24237	0,14 27,28	0 26 416	0 29,76	- 0,14 2,48
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (с. 630)	449	0,51	91	0,10	- 0,41
- доходы будущих периодов (с. 640)	324	0,36	324	0,36	0
- прочие краткосрочные обязательства (с. 660)	432	0,48	0	0	- 0,48
Итого по пассиву	88 845	100	88 778	100	X

Горизонтальный анализ направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, т.е. представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике. Результаты горизонтального анализа в значительной степени зависят от внешних факторов, в частности от темпов инфляции. Проводить горизонтальный анализ можно последующей схеме (табл. 3) Проиллюстрируем методику его проведения на основе данных приложения 1.

Таблица 3

«Горизонтальный анализ баланса предприятия (упрощенный вариант)»

Показатели	**на начало года, тыс. руб.**	**на конец года, тыс. руб.**	**Отклонения**	
			в тыс. руб. (гр. 4 — гр. 2)	**В % (гр. 6 х 100 %) / гр. 2**
1	2	4	6	7
Актив 1. Внеоборотные активы (стр. 190)	64720	62926	- 1794	- 2,77
2. Оборотные активы (с. 290),в т.ч.	24125	25852	- 1727	7,16
-запасы (с. 210)	1460	2984	- 1 524	104,38
- НДС по приобретенным ценностям (с. 220)	341	841	500	146,63
-дебиторская задолженность (с. 230,240)	22316	21775	- 541	- 2,42
-краткосрочные финансовые вложения	0	250	250	100,00
и денежные средства (с.250,260)	8	2	6	75,00
Итого по активу	88845	88778	- 67	-0,08

Пассив 3. Капитал и резервы (с. 490)	63279	61947	- 1332	- 2,10
4. Долгосрочные обязательства (с. 590)	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства (с. 690), в т.ч.	25566	26831	1265	4,95
- займы и кредиты (с. 610)	124	0	- 124	- 100,00
- кредиторская задолженность (с. 620)	24237	26416	2179	8,99
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (с. 630)	449	91	- 358	- 79,73
- доходы будущих периодов (с. 640)	324	324	0	0
- прочие краткосрочные обязательства (с. 660)	432	0	- 432	- 100,00
Итого по пассиву	88845	88778	- 67	-0,08

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике иногда строят аналитические таблицы, характеризующие, как структуру бухгалтерского баланса, так и динамику отдельных его статей.

Как горизонтальный, так и вертикальный анализ широко используются при проведении межхозяйственных сравнений, т.к. позволяют сравнивать отчетность различных по роду деятельности и объемам производства предприятий. В целях более точной характеристики структуры средств предприятия и их источников, горизонтальный и вертикальный анализ дополняют более детальным анализом структуры актива и пассива баланса.

При анализе структуры актива баланса целесообразно выделяют мобильные оборотные активы, отражаемые по разделу II «Оборотные активы» актива баланса и внеоборотные «иммобилизованные средства», показываемые в I разделе «Внеоборотные активы» актива баланса.

Оборотные активы наиболее деятельно участвуют в хозяйственных процессах и в конце своего оборота приносят предприятию выручку от реализации и прибыль. Поэтому повышение удельного веса оборотных активов (особенно их самой мобильной части — денежных средств) с финансовой точки зрения, положительно характеризует сдвиги в структуре средств и определяет тенденцию к ускорению их оборачиваемости. Разумеется, такие изменения в составе активов следует оценивать положительно, если размер средств, вложенных в производственный потенциал предприятия (основные фонды, производственные запасы и т.п.) достаточен для обеспечения его нормальной работы. Более того, излишнее накопление высоко ликвидных активов иногда может свидетельствовать о снижении эффективности их использования, о неиспользовании

возможностей расширения, своевременной замены производственного оборудования, об отставании в техническом перевооружении производства и т.п.

При анализе структуры актива баланса предприятия, полезно сгруппировать все оборотные активы по степени риска. Те активы, которые могут быть использованы только с определенной целью и в строго определенных условиях, имеют меньшую вероятность реализации, следовательно, и больший риск, чем многоцелевые, универсальные активы.

Активы предприятия по степени риска можно разделить на основные группы:

1. *Активы с минимальной степенью риска:* обладают денежные средства и легко реализуемые ценные бумаги.

2. *Активы с малой степенью риска:* допустимая дебиторская задолженность, нормальные производственные запасы, готовая продукция и товары, пользующиеся спросом.

3. *Активы со средней степенью риска*: остатки незавершенного производства, расходы будущих периодов.

4. *Активы с высокой степенью риска:* недопустимая и просроченная дебиторская задолженность, залежалые запасы, неходовые товары, не находящая сбыта продукция и т.д.

Ясно, что чем больше средств вложено в активы с высокой степенью риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия. Чтобы это выяснить, необходим обзор статей баланса, требующих особого внимания для выявления финансового неблагополучия. К такого рода «тревожным» статьям актива относится, например, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

При изучении структуры пассива баланса важно сопоставить источники собственных средств предприятия — капитал и резервы (3 раздел пассива баланса) и обязательства этого предприятия, характеризующие заемные и привлеченные средства (4 и 5 раздел пассива). Изучение этих групп источников позволяет получить весьма полезные аналитические оценки. Так, в практике анализа, широко применяется показатель финансовой независимости (автономии) предприятия, исчисляемый как отношение общей суммы источников собственных средств к валюте баланса:

$$\text{К авт.} = \frac{\text{(Итог III раздела пассива баланса + стр. 640,650)}}{\text{Общий итог пассива баланса}} \text{ X 100 \%}$$

Примерный уровень финансовой независимости в производственных отраслях характеризуется величиной подобного показателя, превышающей уровень 50-60 %.

Аналогичную информацию можно получить используя и другой показатель — соотношение заемных и собственных средств:

$$\text{К сзсс.} = \frac{\text{Итог IV раздела пассива баланса - стр.515 + Итог V раздела пассива баланса – стр.640,650}}{\text{Итог III раздела пассива баланса + стр.640,650}}$$

Коэффициент показывает, сколько заемных средств привлекается предприятием в расчете на каждый рубль собственного капитала. Чем выше уровень этого показателя, тем более зависит это предприятие от внешних источников. Считается, что превышение данным коэффициентом единицы, означает утрату финансовой независимости, а нормальная его величина 30 %-50 % или 0,3-0,5. Следует, однако, иметь в виду, что при высоких скоростях оборота средств финансовая устойчивость может быть обеспечена и при значениях этого показателя более 1. При расчете данного коэффициента следует так же учитывать, что для повышения точности расчетов нужно использовать *реальные заемные средства* ***Сз*** и *реальный собственный капитал* ***Кс***.

Сз = Итог V раздела пассива баланса + Итог IV раздела пассива баланса - стр.515 - стр. 640,650 пассива баланса.

Кс = Итог III раздела пассива баланса + стр. 640,650 пассива баланса.

Поскольку по режиму своего использования долгосрочные обязательства (отражаемые в IV разделе пассива баланса, за минусом строки 515 — отложенные налоговые обязательства) приближаются к источникам собственных средств, важной характеристикой финансового состояния может быть коэффициент финансовой устойчивости, исчисляемый по формуле:

$$\text{К ф.у.} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса + Итог IV раздела пассива баланса - с.515 + с.640,650}}{\text{Общий итог пассива баланса}}$$

В международной практике принято считать, что нормальное значение аналогичного показателя (коэффициента покрытия инвестиций) должно превышать 0,8 или 80 %, минимально же допустимым уровнем считается 0,75 или 75 %.

Ряд важных параметров финансового состояния предприятия может быть получен при сопоставлении отдельных статей пассива и актива баланса. Так, для акционерных обществ, большое значение имеет определение размера полностью сформированного, реально оплаченного капитала. Его величина определяется вычитанием из зафиксированной в уставе АО и отражаемой в III разделе пассива баланса суммы уставного капитала, величины задолженности учредителей, показываемой по статье

«Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал». Чем более полно сформирован уставной капитал, тем более надежными являются стартовые условия для начала функционирования АО.

Давая общую оценку состояния средств предприятия и их источников, на основании бухгалтерского баланса, полезно также сопоставить размеры дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года после отчетной даты (II раздел актива баланса), с кредиторской задолженностью (с. 620, V раздел пассива баланса). Принято считать нормальным такое соотношение, когда дебиторская задолженность примерно в 2 раза превышает сумму кредиторской задолженности. (Разумеется, если дебиторская задолженность является допустимой, т.е. не связана с нарушениями и реальна к погашению должниками предприятия).

С введением с 1 января 1995 года первой части Гражданского кодекса РФ некоторые структурные соотношения балансовых показателей стали регулироваться нормативно. Так для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью установлено, что по окончании второго после их образования финансового года, уставной капитал общества не может превышать стоимость чистых активов. Если размер чистых активов окажется меньше уставного капитала, то общество должно объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение уставного капитала. Если, после этого, стоимость чистых активов становиться меньше определенного законом об акционерных обществах минимального размера уставного капитала (100 минимальных месячных размеров заработной платы для закрытых обществ и 1000 для открытых), то общество подлежит ликвидации. Таким образом должно выдерживаться соотношение: *чистые активы ≥ уставной капитал ≥ минимальный размер уставного капитала.*

В общем виде **чистые активы акционерного общества** представляют собой величину, определяемую путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету суммы его обязательств.

Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов акционерного общества производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов акционерного общества составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

Величина чистых активов акционерного общества определяется по балансу на 31 декабря отчетного года в соответствии с методикой утвержденной приказами Минфина РФ и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг № 10н, 03-6/пз от 29.01.2003 г. «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

2.2.Анализ платежеспособности, кредитоспособности предприятия и ликвидности бухгалтерского баланса

Одна из основных характеристик финансового состояния предприятия является его *платежеспособность.*

Платежеспособность предприятия это способность своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

С этим понятием тесно связано понятие кредитоспособности, как качественной оценки заемщика, которая дается банком для решения вопроса о возможности и условиях кредитования, и позволяет предвидеть вероятность своевременного возврата ссуд и эффективность их использования. Таким образом, в самом общем виде **кредитоспособность —** это платежеспособность предприятия с точки зрения банка. Хотя понятие кредитоспособности может трактоваться и шире.

Особое значение оценка платежеспособности и кредитоспособности приобретает сейчас, в связи с многообразием форм собственности, возникших в ходе приватизации государственных и муниципальных предприятий и наличием рынка ценных бумаг, для принятия решения о выборе контрагента, объектов инвестирования и т.д.

Платежеспособность и кредитоспособность предприятия можно охарактеризовать в двух аспектах:

1) традиционный подход, не требующий аналитических расчетов, когда по данным отчетности, по опыту работы оценивается аккуратность предприятия при выполнении своих платежных обязательств по ранее заключенным контрактам и полученным ссудам. При этом оценивают текущую платежеспособность. Для этого по данным балансов за несколько отчетных периодов проверяют, не значатся ли в пассиве просроченные платежи (разумеется для этого нужны расшифровки ряда статей кредиторской задолженности). Если просроченных платежей нет, то текущая платежеспособность предприятия оценивается положительно. И наоборот. Изучают также соотношение пеней полученных и уплаченных (в составе вне реализационных финансовых результатов). Но такой подход обращен в прошлое;

2) изучение ожидаемой, потенциальной платежеспособности. При этом исследуется способность предприятия при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников для погашения всех своих обязательств по платежам. Для обоснованной оценки такой платежеспособности необходим глубокий анализ ликвидности баланса, обеспеченности собственными оборотными средствами, использования кредитов и оборотных средств, уровня рентабельности и т.д. Анализ ликвидности баланса занимает здесь центральное место.

Слово *ликвидность* происходит от латинского «ликвидус» — жидкий, текучий. Здесь имеется в виду мобильность активов предприятия, их способность «перетекать» из натурально-вещественной формы в денежную, из дебиторской задолженности в наличность, обеспечивая своевременную оплату платежных обязательств. Таким образом, ликвидность баланса предприятия — это способность активов предприятия трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости.

Цель анализа баланса на ликвидность заключается в оценке способности предприятия без какого-либо нарушения нормального хода производства производить срочные платежи за счет соответствующих им по срочности поступлений от реализованных ценностей. Для этого сопоставляют средства по активу баланса, сгруппированные по срокам возможно быстрого их превращения в деньги, с обязательствами по платежам (пассив баланса), сгруппированным по степени срочности предстоящей их оплаты.

Все активы, которые предприятие может мобилизовать для погашения своих обязательств, можно подразделить на 3 основные группы в зависимости от степени их ликвидности:

1. Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги включает в себя: остатки средств в кассе, на расчетном счете, валютном счете, на прочих счетах в банках, прочие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. Это первоклассные ликвидные средства. Они показываются во II разделе актива баланса.

2. Легко реализуемые требования: расчеты с дебиторами в пределах допустимой дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев с отчетной даты.

3. Легко реализуемые элементы запасов: показываемые во II разделе актива баланса остатки производственных запасов, незавершенное производство, расходы будущих периодов, товары отгруженные, готовая продукция на складе, прочие запасы и затраты (без НДС).

Все остальные активы предприятия относятся к труднореализуемым и не рассматриваются в качестве ликвидных средств.

При анализе баланса предприятия на ликвидность следует учесть, что остатки третьей группы ликвидных средств нуждаются в корректировке в зависимости от их оборачиваемости. Суть корректировки в том, что из балансовой суммы запасов берется лишь та часть, которая возмещается в денежной форме за год, т.е. в пределах длительности оборота 360 дней. *Например:*

$О_{дн.}$ = З х Д / О = 10 000 тыс. руб. х 360 дн. / 100000 тыс. руб. = 36 дней, где

О дн. — оборачиваемость в днях;

З — среднегодовые остатки какого-либо вида ликвидных средств по балансу;

Д — количество дней в анализируемом периоде, в данном случае - 360;

О — оборот по реализации продукции, так как расход того или иного вида активов предприятия возмещается в составе выручки от реализованной продукции.

Таким образом, срок оборачиваемости меньше 360 дней, то пересчет балансовых остатков не нужен.

Рассмотрим другую ситуацию: О дн = 110 000 х 360 / 100 000 = 396 дней.

Тогда коэффициент корректировки = 0,9 (360 дней / 396 дней) и все балансовые остатки данной группы средств надо умножить на 0,9.

Обязательства по платежам показаны в пассиве баланса. Они состоят из двух основных видов:

1. Задолженность «А» — краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, задолженность по выданным векселям, полученным авансам, по зарплате, по отчислениям на социальное страхование, расчеты с прочими кредиторами (V раздел пассива баланса), а также краткосрочные кредиты банка, краткосрочные займы, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (с. 630).

Все слагаемые такой краткосрочной задолженности определяются прямо по балансу, независимо от того, что часть из них носит характер устойчивых пассивов.

2. Задолженность «Б»: долгосрочные кредиты и займы. При этом такую задолженность надо корректировать, т.е. выделять ту ее часть, погашение которой приходится на ближайшие 12 месяцев (это можно узнать из кредитных договоров и срочных обязательств, из финансового плана или определить по форме 5).

В том случае, если учетная политика предприятия предполагает отражение годовой части задолженности по долгосрочным обязательствам на счетах краткосрочных ссуд или займов, текущие платежные обязательства будут ограничиваться задолженностью «А».

Исходя из этих данных мы можем составить так называемый ***баланс платежной готовности*** (его иногда называют финансовым планом-прогнозом). Если платежные обязательства превышают соответствующие средства, то тогда предприятие может рассматриваться как неплатежеспособное и наоборот.

Для характеристики платежеспособности можно определить и так называемый размер чистых текущих активов (функционирующий капитал). Он определяется, как разность между суммой ликвидных оборотных активов и суммой текущих обязательств.

ЧТА = ЛОА - ТО, где

ЧТА — чистые текущие активы;

ЛОА — ликвидные оборотные активы;

ТО — текущие обязательства.

Данный показатель характеризует запас прочности фирмы для расширения коммерческих операций. При этом величина текущих обязательств **(ТО)** определяется по балансу следующим образом:

Т = Итог V раздела пассива баланса - Доходы будущих периодов (с. 640) - Резервы предстоящих расходов (с. 650).

Приведенное выше деление ликвидных средств предприятия на три основные группы позволяет рассчитать ряд коэффициентов и дать относительную оценку степени платежеспособности:

$$\textbf{К покрытия баланса} = \frac{\textbf{Сумма всех трех групп ликвидных средств}}{\textbf{Сумма текущих обязательств}}$$

Чем выше данный коэффициент, тем устойчивее положение предприятия. При этом надо иметь ввиду, что коэффициент покрытия баланса может существенно меняться в течение года (особенно в сезонном производстве), поэтому, для его расчета целесообразно использовать среднегодовые величины ликвидности средств и обязательств.

При расчете коэффициента покрытия баланса следует учитывать ряд особенностей, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия. Например, при высоком организационном уровне производства и так называемой «работой с колес» можно значительно снизить производственные запасы предприятия. Следовательно, уровень коэффициента покрытия баланса на таком предприятии может быть существенно ниже чем в среднем по отрасли без ущерба для производства. Достаточно низкие значения данного коэффициента могут быть и на предприятиях с высокими скоростями оборота средств. В частности на предприятиях торговли. В подобной ситуации приемлемая ликвидность обеспечивается быстрым притоком денежных средств от основной

деятельности предприятия. Поэтому в целях более достоверной оценки ликвидности баланса предприятия принято рассчитывать еще один показатель — коэффициент ликвидности баланса (его иногда называют промежуточным коэффициентом покрытия, коэффициентом критической оценки ликвидности, коэффициентом «лакмусовой бумажки»):

$$\textbf{К ликвидности} = \frac{\textbf{Сумма первой и второй групп ликвидных средств}}{\textbf{Сумма текущих обязательств}}$$

Данный коэффициент не учитывает запасы товарно-материальных ценностей, он концентрирует внимание на реально ликвидных активах, т.е. на более надежных источниках.

Поскольку числитель формулы коэффициента ликвидности баланса меньше, чем у коэффициента покрытия баланса, то его величина всегда меньше чем у коэффициента покрытия баланса.

Необходимость расчета подобного коэффициента вызвана тем, что он позволяет дать более реальную оценку платежеспособности предприятия. Связано это прежде всего с тем, что при вынужденной реализации элементов запасов и затрат, участвующих в расчете предыдущего коэффициента, может быть получена значительно меньшая сумма денежных средств чем была затрачена на их приобретение. В частности, в условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия получают менее 40 % от учетной стоимости запасов. В работах некоторых западных аналитиков приводиться минимально допустимое значение данного коэффициента - единица.

Еще в большей степени реальную платежеспособность отражает коэффициент абсолютной ликвидности, который можно рассчитать по формуле:

$$\textbf{К абсолютной ликвидности} = \frac{\textbf{Первая группа ликвидных средств}}{\textbf{Сумма текущих обязательств}}$$

Данный коэффициент является наиболее жестким критерием оценки ликвидности баланса предприятия. Он показывает какая часть текущих обязательств предприятия может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Величины указанных выше коэффициентов во многом зависят от специфики деятельности каждого конкретного предприятия. Однако, проведенные исследования позволили выявить теоретически достаточные их минимальные значения. В частности для российских предприятий они следующие:

- для коэффициента абсолютной ликвидности: 0.2 - 0.25;
- для промежуточного коэффициента покрытия: 0.7 - 0.8;

- для коэффициента покрытия баланса: 2.0 - 2.5.

Если расчеты покажут значения этих коэффициентов не достигающие теоретически оправданных оценок, то это будет свидетельствовать о недостаточной степени платежеспособности предприятия. В любом случае, выбирая объекты для инвестирования или заключения контрактов, следует отдавать предпочтение более надежным предприятиям, с высокими значениями коэффициента покрытия. Так же поступают и банки, решая вопрос о выдаче ссуд и определении условий кредитования.

Возможен и другой подход к анализу ликвидности баланса, в соответствии с которым ликвидность баланса определяется как степень покрытия различных видов обязательств предприятия (пассивов баланса) его активами, срок превращения которых в деньги соответствует срокам погашения текущих обязательств. В данном случае проведение анализа сводиться к сопоставлению активов сгруппированных в порядке убывания ликвидности и пассивов (обязательств), сгруппированных в порядке нарастания сроков их погашения.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. от скорости превращения в денежную форму выделяют следующие группы активов:

А1 — наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

А2 — быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность со сроком погашения в течение 12 месяцев и прочие оборотные активы);

А3 — медленно реализуемые активы (запасы, кроме НДС, расходы будущих периодов и долгосрочные финансовые вложения, уменьшенные на величину вложений в уставные капиталы других предприятий);

А4 — труднореализуемые активы (все внеоборотные активы кроме тех долгосрочных финансовых вложений, которые включены в группу А3, и дебиторская задолженность со роком погашения более 12 месяцев после отчетной даты).

В зависимости от степени срочности оплаты выделяются следующие группы пассивов баланса:

П1 — наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность (с. 620), задолженность учредителям по выплате дивидендов (с. 630), а так же ссуды и займы не погашенные в срок — они показаны в форме № 5);

П2 — краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы кроме тех сумм, которые вошли в группу П1);

П3 — долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы кроме тех сумм, которые вошли в группу П1);

П4 — постоянные пассивы (итог III раздела пассива баланса, с. 640,650). Однако, для сохранения баланса итог этой группы уменьшается на сумму НДС по приобретенным ценностям и расходов будущих периодов (II раздел актива баланса), которые не были учтены при группировке активов.

Для оценки ликвидности баланса следует попарно сопоставить итоги выделенных групп активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$А1 \geq П1$

$А2 \geq П2$

$А3 \geq П3$

$А4 \leq П4$

Сравнение первых двух групп активов и пассивов отражает, так называемую, ***текущую ликвидность*** и характеризует платежеспособность предприятия в краткосрочном плане. Сопоставление третьей группы активов и пассивов показывает перспективную ликвидность и позволяет сделать более долгосрочный прогноз платежеспособности. Сопоставление четвертой группы показателей дает возможность оценить выполнение минимального условия финансовой устойчивости предприятия — наличия у него собственных оборотных средств (правда без их сопоставления с запасами или их необходимым размером). Измеряя размеры полученных отклонений на различные даты, можно оценивать степень ликвидности и ее динамику.

Важными характеристиками финансового состояния предприятия и его платежеспособности можно также считать и показатели финансовой независимости и финансовой устойчивости. Первый из них определяется, как доля собственных источников средств в итоговой сумме пассива баланса. Второй, отличается тем, что к собственным источникам прибавляется сумма долгосрочных кредитов. Более высокие значения этих показателей также свидетельствуют о лучшем финансовом положении предприятия (расчеты проводят по среднегодовым данным). Банки используют подобные показатели для оценки кредитоспособности предприятий, относя их к различным классам.

Однако окончательного вывода о платежеспособности и кредитоспособности нельзя делать и по показателям ликвидности, поскольку они не отражают качественных характеристик оборотных средств, поэтому для углубления анализа необходимо изучать и дополнительные показатели платежеспособности. В первую очередь, это показатели оборачиваемости оборотных средств. Сравнительный анализ оборачиваемости оборотных средств родственных предприятий позволяет выбирать более надежных партнеров, более эффективно размещать временно свободные денежные средства предприятия.

Необходимо также оценивать техническое состояние производственных объектов, динамику объемов производства и продаж продукции, ее рентабельности, перспективы спроса на эту продукцию. Следует учитывать и состояние бухгалтерского учета на предприятии, определяющее достоверность отчетности, и авторитет руководителей организации. В отечественных условиях при оценке потенциальной платежеспособности предприятий необходимо принимать во внимание и такие специфические факторы как социально-политическая обстановка в районе их расположения, возможность их приватизации, перепродажи или реструктуризации, зависимость от государственного заказа и т.п.

2.3. Оценка обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и состояния производственных запасов

Обеспеченность *собственными оборотными средствами* (СОС) традиционно занимает важнейшее место в анализе финансового состояния предприятия.

В качестве одного из вариантов оценки обеспеченности собственными оборотными средствами может быть предложена методика, показанная на примере таблицы 4.

Таблица 4

«Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами»

Показатели	**На начало года**	**На конец периода**	**Отклонения (+;-)**
1. Капитал и резервы (с. 490 пассива баланса)	2000	2500	+ 500
2. Долгосрочные обязательства (с. 590 пассива баланса — с. 515)	400	300	- 100
3. Доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов (с. 640,650 пассива баланса)	25	----	- 25
4. Итого источников собственных и приравненных к ним средств (с. 1 + с. 2 + с. 3)	2425	2800	+ 375
5. Внеоборотные активы (с. 190 актива баланса)	2125	2200	+ 75
6. Наличие собственных оборотных средств (с. 4 — с. 5)	300	600	+ 300
7. Запасы (с. 210 актива баланса) + НДС по приобретенным ценностям (с. 220 актива баланса)	400	500	+100
8. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-) (с. 6 — с. 7)	- 100	+ 100	+ 200
9. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами в %, (с. 8 / с.7) * 100 %	- 25	+ 20	+ 45

По данным такой таблицы следует оценить достаточность собственных и приравненных к ним средств для формирования запасов, а также выявить различия в финансовом положении предприятия на начало и конец отчетного периода. Недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов и затрат однозначно характеризует неустойчивость финансового состояния, в тоже время образование излишка собственных оборотных средств свидетельствует о значительном укреплении финансового положения предприятия. Разумеется, проводимый подобным образом анализ следует дополнять изучением достаточности собственных оборотных средств для покрытия устанавливаемого самим предприятием норматива оборотных средств и соответствия фактических размеров запасов и затрат необходимым для осуществления хозяйственной деятельности.

На практике часто возникает необходимость корректировки недостатка или излишка собственных оборотных средств с учетом выполнения предприятием своих обязательств по платежам в бюджет. Для проведения подобной корректировки могут быть использованы данные счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», который предназначен для учета расчетов предприятия с бюджетами всех уровней и ведется по видам налогов и счета 90 «Продажи».

Исходя из вышеизложенного анализируя обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами необходимо уточнять наличие собственных оборотных средств с учетом результатов расчетов с бюджетом. Для этого необходимо использовать расшифровку всех платежей в бюджет. Причем при проведении анализа необходимо отдельно выделить платежи, которые причитаются к уплате по расчетам, исходя из результатов работы предприятия за отчетный период, и суммы платежей, фактически внесенных на дату проведения анализа отчетных данных. Если в результате сравнения этих сумм выясниться, что фактически произведено платежей меньше, чем причитается по расчету, то на сумму недовзноса следует уменьшить наличие собственных оборотных средств. И наоборот — излишне внесенные суммы могут быть отнесены на увеличение собственных оборотных средств. И уже после этого уточненное наличие собственных оборотных средств вновь сопоставляется с суммой фактических запасов и затрат или с их нормативной величиной, рассчитанной самим предприятием. При подобном подходе во избежание двойного счета следует исключить из величины запасов и затрат налог на добавленную стоимость, т.к. его величина так же будет участвовать в проводимой корректировке.

При анализе обеспеченности предприятия оборотными средствами, следует особое внимание уделить изучению состояния материальных оборотных средств, так называемых

запасов. Группа активов «Запасы» показывается во II разделе актива баланса и включает в свой состав:

- ✓ сырье и материалы, топливо, запчасти, и другие аналогичные ценности;
- ✓ животные на выращивании и откорме;
- ✓ затраты в незавершенном производстве;
- ✓ готовая продукция и товары для перепродажи;
- ✓ товары отгруженные;
- ✓ расходы будущих периодов;
- ✓ прочие запасы и затраты.

Кроме того, в балансе выделяется НДС по приобретенным ценностям. При анализе запасов материальных ценностей следует иметь ввиду, что их величина в балансе зависит от применяемого способа оценки: по средней себестоимости заготовления, ФИФО.

Запасы составляют значительную долю оборотных средств. От обеспеченности предприятия такими активами во многом зависит вся его хозяйственная деятельность.

Обычно анализ проводят по состоянию на конкретную дату не только в целом по статьям баланса, но и разрезе номенклатурных номеров каждого вида материальных ценностей (для этого используются данные аналитического бухгалтерского учета).

Для выявления абсолютной обеспеченности предприятия производственными запасами может быть использована следующая схема (Табл. 5):

Таблица 5

Образец анализа обеспеченности предприятия производственными запасами

Виды запасов и затрат	**Плановый запас**	**Фактический запас**	**Отклонения от плана**	
			Сверхплановые запасы	Незаполненные плановые запасы

Однако, анализ абсолютных размеров запасов не всегда дает верную картину. Ведь необходимый размер запасов зависит от объема производства, и не позволяет проводить динамические и межхозяйственные сравнения. Поэтому, представляет интерес и анализ обеспечения предприятия производственными запасами в днях их расхода. При его проведении принято исчислять ряд коэффициентов.

$$Д = \frac{\textbf{Запас конкретного вида ценностей}}{\textbf{Однодневный расход данного вида ценностей}}$$

или

$$Д = \frac{З \times Д}{О}$$

где

Д — обеспеченность предприятия запасами в днях их расхода;

З — запасы материальных ценностей в абсолютном выражении на дату составления баланса;

О — оборот материальных ценностей за анализируемый период, тыс. руб.;

Д — число дней в анализируемом периоде (360, 180, 90).

Оборотом здесь выступает расход данного вида товарно-материальных ценностей (ТМЦ).

Ранее всем государственным предприятиям устанавливался предельный уровень запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ) в расчете на 1 руб., реализованной продукции, а за сверхплановые запасы была установлена плата в госбюджет (обычно 0,75 % от их стоимости). Теперь этого нет, но при анализе полезно определять уровень запасов ТМЦ по отношению к годовому объему реализации и динамику этого показателя. С позиций анализа финансового состояния, такой показатель можно трактовать как размер оборотных средств, вложенных в запасы и затраты. Необходимый для получения 1 рубля выручки от реализованной продукции. Чем меньше величина этого показателя, тем более эффективно используются оборотные средства.

Говоря об обеспеченности оборотными средствами, следует упомянуть о понятии иммобилизации оборотных средств, традиционно применяемом в анализе финансового состояния. Любое предприятие должно рационально использовать оборотные средства в соответствии с их назначением, обеспечивая непрерывность и целесообразность их оборота в процессе производства. Использование оборотных средств не по целевому назначению называется иммобилизацией оборотных средств, т.е. отвлечением их из нормального предусмотренного финансовым планом предприятия оборота. Следует различать иммобилизацию оборотных средств в широком смысле слова и в узком смысле слова.

Иммобилизация оборотных средств в широком смысле слова возникает в результате замедления оборота средств на отдельных стадиях производства и обращения и характеризуется *следующими признаками:*

- сверхплановыми запасами;

- остатками по счетам неоплаченным покупателями и заказчиками в срок;

- наличием товаров отгруженных (выполненных работ, оказанных услуг), счета за которые не выставлены своевременно;

- счетами за товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей, ввиду отказа от акцепта и т.п.

Иммобилизация в узком смысле слова представляет собой отвлечение оборотных средств на цели, не связанные с планомерным кругооборотом. В условиях самостоятельности предприятий и отсутствия жесткой регламентации их деятельности перечень каналов такой иммобилизации значительно сокращен. В качестве иммобилизации средств предприятия в узком смысле слова можно рассматривать, например, сверх плановый капитальный ремонт. Информация о подобного рода иммобилизации содержится как правило в статьях II раздела актива баланса. Раньше подобные статьи выделялись в балансе:

- расходы не перекрытые средствами спец фондов и целевого финансирования;

- расчеты с материально ответственными лицами по возмещению материального ущерба;

- недостачи и потери от порчи ценностей не списанные с баланса в установленном порядке;

- превышение задолженности рабочих и служащих по ссудам на индивидуальное жилищное строительство, за товары приобретенные в кредит и т.п.

В настоящее время для более детального анализа и выяснения конкретных причин иммобилизации необходимо привлекать дополнительные данные аналитического бухгалтерского учета.

После определения всех сумм иммобилизации следует определить ту часть собственных оборотных средств, которая используется целесообразно, находясь в нормальном, планомерном хозяйственном обороте.

Собственные оборотные средства находящиеся в планомерном хозяйственном обороте, определяются, как разность между наличием собственных оборотных средств с учетом окончательного распределения прибыли и иммобилизацией оборотных средств в узком смысле слова. После этого сопоставление полученной величины собственных оборотных средств с величиной запасов позволит более объективно оценить финансовое состояние предприятия.

Поскольку особую роль в формировании оборотных средств предприятий и вообще в обеспечении их хозяйственной деятельности играют банковские кредиты, в ходе анализа обеспеченности предприятия оборотными средствами отдельно выделяют вопрос об анализе использования источников их формирования.

В практике хозяйственной деятельности наибольшее значение имеют краткосрочные кредиты под производственные запасы, незавершенное производство,

готовую продукцию, товары и другие виды запасов и затрат, отражаемых во II разделе актива баланса. Долгосрочные кредиты выделяются, как правило, на затраты по капитальным вложениям для совершенствования технического уровня производства, его расширения, реконструкции и технического перевооружения, на внедрение новой техники и т.п.

Своевременное и правильное использование кредитов обеспечивает устойчивость финансового состояния предприятия. Поэтому *основными принципами анализа привлеченных источников формирования оборотных средств предприятия*, должны быть:

- оценка использования права на кредит и обеспеченности банковских ссуд;
- контроль целевого использования кредитов и своевременного их погашения;
- анализ эффективности использования заемных средств.

Предприятие должно изучать свою потребность в банковских ссудах, т.е. проверять их обеспеченность. И это понятно, ведь в случае излишка обеспечения, когда размер кредитуемых ценностей и затрат больше полученной ссуды, предприятию приходится отвлекать из нормального оборота собственные оборотные средства, что может вызвать их недостаток. И наоборот, излишне полученная ссуда, когда имеется недостаток обеспечения, приводит к неполному использованию ссуд, к отвлечению средств из оборота, к уплате лишних процентов за кредит. И в том и в другом случае ухудшается финансовое положение предприятия.

В настоящее время применяется не только обширный круг различных кредитных услуг, но и различные способы обеспечения кредитных сделок. *Можно выделить по крайней мере четыре группы таких сделок:*

- сделки, основанные на личном доверии (персональный или бланковый кредит);
- сделки, обеспеченные письменными обязательствами;
- сделки под поручительство;
- сделки под залог недвижимости, товаров, ценных бумаг, или вещей.

В ходе проверки обеспечения полученного кредита необходимо обратиться к кредитному договору и выяснить соответствует ли реальное обеспечение (наличие документов или материальных ценностей) предусмотренному договором перечню. Если размер обеспечения будет больше полученной ссуды значит имеется излишек обеспечения и в случае необходимости, чтобы не отвлекать из оборота собственные средства целесообразно обратиться к банку за дополнительной ссудой. Если обеспечение кредита меньше задолженности по ссуде, т.е. имеется недостаток обеспечения, то предприятие получило излишний кредит и нерационально его использует. В этом случае,

банк несет необоснованный риск и вправе, если это предусмотрено в договоре, взыскать с расчетного счета заемщика сумму, равную недостатку обеспечения, а при недостатке средств на расчетном счете отнести непогашенную сумму недостатка обеспечения на счет просроченных суд. Таким образом, необходимо стремиться к соответствию сумм кредитов и сумм их обеспечения.

2.4. Оценка финансовой независимости и устойчивости предприятия

Одним из важнейших направлений анализа финансовой отчетности предприятия является определение степени его *финансовой независимости* и *финансовой устойчивости.*

В наиболее общем виде финансовая независимость предприятия характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует его способность осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности.

Несмотря на кажущуюся простоту определений на практике не существует единого подхода к оценке вышеназванных показателей. Показатели, используемые в различных методиках, могут существенно отличаться как по методам расчета, так и в количественном выражении. Приведенный ниже алгоритм основан на наиболее часто используемых на практике показателях. Финансовая независимость и финансовая устойчивость предприятия может быть определена как в абсолютном, так и в относительном выражении.

На первом этапе оценки финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия в абсолютном выражении исчисляют три различных показателя наличия собственных оборотных средств в зависимости от степени охвата возможных источников формирования.

1. Нс - отражает использование лишь собственных источников без различного рода заемных средств. Он исчисляется как разница между итогами 3-его раздела пассива баланса (строка 490) и первого раздела актива (стр. 190), т.е. просто как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами.

2. Нд - включает также долгосрочные заемные обязательства (стр. 590 — стр.515), и приравненные к собственным источники формирования запасов: доходы будущих

периодов (стр. 640) и резервы предстоящих расходов (стр. 650). Он рассчитывается как сумма предыдущего показателя «Нс» и строк 590,640,650 пассива баланса.

3. Ноб - отражает общую величину всех допустимых источников формирования запасов. Он определяется добавлением предыдущему показателю «Нд» величины краткосрочных кредитов и займов (стр. 610).

Все три полученных подобным образом показателя сравниваются с фактическим наличием запасов («З»). В результате могут быть получены три различных варианта отклонений — излишка или недостатка собственных оборотных средств:

+(-) Нс. = Нс. - З;

+(-) Нд. = Нд. - З;

+(-) Ноб. = Ноб. - З.

Такой подход позволяет выделить четыре типа финансовых ситуаций и соответствующую им степень финансовой устойчивости предприятия.

1. +(-) Нс. ≥ 0;

+(-) Нд. ≥ 0;

+(-) Ноб.≥ 0.

Этот тип финансовой ситуации характеризует абсолютную финансовую устойчивость предприятия. К сожалению, подобная идеальная устойчивость встречается крайне редко.

2. +(-) Нс. < 0;

+(-) Нд. ≥ 0;

+(-) Ноб. ≥ 0.

Второй тип ситуации характерен для нормального финансового состояния с достаточной степенью устойчивости.

3. +(-) Нс. < 0;

+(-) Нд. < 0;

+(-) Ноб. ≥ 0.

Этот тип отражает неустойчивое финансовое состояние предприятия, связанное с недостатком собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат. Однако, в данной ситуации все же сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов и т.д.

4. +(-) Нс. < 0;

+(-) Нд. < 0;

+(-) Ноб. <0.

Данный тип свидетельствует о крайне неустойчивом, кризисном финансовом состоянии. Это может быть связано с недостаточно эффективной, убыточной работой предприятия, с затовариванием готовой продукцией, не находящей сбыта, с необоснованным и чрезмерным накоплением производственных запасов, с раздуванием остатков незавершенного производства и т.д.

Относительная степень финансовой устойчивости предприятия определяется посредством системы коэффициентов, характеризующих структуру источников средств предприятия, используемых при формировании запасов и степень его зависимости от внешних источников финансирования. К наиболее распространенным из них, и наиболее часто встречающимся в экономической литературе относятся следующие:

коэффициент финансовой автономии (финансовой независимости) определяется, как отношение собственного капитала к общей сумме активов или пассивов, т.к. валюта баланса по активу и пассиву одинакова.

$$\text{К авт.} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса}}{\text{Итог I раздела актива баланса + Итог II раздела актива баланса}} \times 100\ \%$$

В данном виде коэффициент финансовой автономии дает наглядное представление о доле собственных источников средств, участвующих в процессе формирования активов предприятия. Соответственно, чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем предприятие более независимо от внешних инвесторов. Теоретически достаточным значением данного коэффициента является для промышленных отраслей 50-60 %.

В настоящее время в экономической литературе часто встречается и еще один показатель, характеризующий степень финансовой устойчивости предприятия — *финансовый левериджс.* Одним из показателей финансового левериджа является коэффициент финансовой зависимости или **коэффициент соотношения заемных и собственных средств**. Определяется он как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств за вычетом доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов к собственному капиталу.

$$\text{Кзсс} = \frac{\text{(Итог IV раздела пассива баланса - стр.515+ Итог V раздела пассива баланса) - стр.640,650}}{\text{Итог III раздела пассива баланса + стр. 640,650}}$$

Данный коэффициент, отражая наличие заемных средств, приходящихся на один рубль собственных средств, характеризует структуру источников средств (или пассивной части капитала предприятия) и риск потери финансовой устойчивости предприятия. При превышении им значения 1,0 можно делать вывод о том, что предприятие теряет свою

финансовую независимость. Теоретически достаточным, нормальным его значением принято считать величину не превышающую 0,7.

Информацию о структуре средств предприятия дает и обратный приведенному выше показатель: **коэффициент соотношения собственных и заемных средств.**

$$\text{К ссзс} = \frac{1}{\text{Ксзсс}}$$

Соответственно 1,0 является минимально допустимым значением данного показателя.

Коэффициент маневренности исчисляется как отношение собственных оборотных средств ко всем источникам собственных и приравненных к ним средств.

$$\text{К м} = \frac{\text{(Итог III раздела пассива баланса+Итог IV раздела пассива баланса - стр.515+ стр.640 + стр.650) - Итог I раздела актива баланса}}{\text{Итог III раздела пассива баланса}} \text{ X 100 \%}$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находиться в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние предприятия. Однако, каких-либо устоявшихся в практике нормальных значений этого показателя не существует. Иногда в специальной литературе в качестве оптимальной величины коэффициент маневренности рекомендуется в размере от 20 % до 50 %. Соответственно, чем ближе значение коэффициента к верхней границе, тем больше у предприятия возможности финансового маневра.

Еще один относительный показатель — **коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования**. Он определяется как отношение собственных оборотных средств к запасам.

$$\text{К обеспеченности} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса+ Итог IV раздела пассива баланса - стр.515 + стр. 640,650 - Итог I раздела актива баланса}}{\text{Запасы (стр.210 II раздела актива баланса)}} \text{ X 100 \%}$$

Минимально допустимое значение рассчитанного в вышеприведенной формуле коэффициента, на основе анализа статистических данных широкого круга предприятий, установлено в пределах 0,1.

2.5. Анализ деловой активности предприятия

Финансовое положение любого предприятия определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. В связи с внедрением в практику российского экономического анализа широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности, основанных на системе аналитических коэффициентов, в отечественной практике стал использоваться сравнительно новый термин **«деловая активность» предприятия.** Данный термин представляет собой дословный перевод англоязычного выражения «business activity» и имеет весьма широкий спектр толкования. В контексте анализа финансового состояния предприятия данный термин применяется для обозначения эффективности текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

С точки зрения анализа финансовой отчетности возможны два подхода к данной оценке: определение деловой активности предприятия в абсолютном и относительном выражении. Первый подход предполагает исчисление показателей динамики объемов реализованной продукции (работ, услуг), прибыли и будет подробно рассмотрен в следующих разделах данного учебного пособия. В основе второго лежит расчет традиционных для российского экономического анализа коэффициентов оборачиваемости.

Надо сказать, что **оборачиваемость** — это показатель не только финансового состояния, но и всей хозяйственной деятельности предприятия и его деловой активности. Это объясняется тем, что размер оборотных средств, необходимых предприятию, зависит не только от объема производства и масштабов потребления, но и от скорости оборота средств, т.е. от скорости их возмещения в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Ускорение оборота средств путем сокращения периодов производства и обращения создает возможность увеличить объем производства без дополнительного вложения ресурсов, и даже высвободить оборотные средства для развития производства, решения социальных проблем и т.п.

Наиболее распространенными на практике являются три показателя оборачиваемости:

1. *Средняя продолжительность одного оборота в днях Об(д):*

$$\textbf{Об (д)} = \frac{\textbf{С х Д}}{\textbf{О}}$$

где

С — средние остатки оборотных средств, исчисляемые, как средняя хронологическая по месячным или квартальным данным, тыс. руб. (в зависимости от целей анализа: все оборотные средства (итог II раздел актива стр. 290), запасы (стр. 210 II раздела актива баланса) или их отдельные элементы;

О — оборот по реализации (ф. 2 стр. 010 «Выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

Д — число дней в анализируемом периоде (30, 90, 180, 360).

2. Коэффициент оборачиваемости или число оборотов оборотных средств за данный период Об (ч):

$$\textbf{Об (ч)} = \frac{\textbf{О}}{\textbf{С}} \quad \textbf{или} \quad \frac{\textbf{Д}}{\textbf{Об (д)}}$$

Данный показатель характеризует количество полных оборотов, которые совершают оборотные средства за отчетный период, возвращаясь предприятию в виде выручки от продаж. Этот же показатель можно истолковать как отдачу авансированных в производство оборотных средств. Например, если коэффициент оборачиваемости = 2, то значит за данный период каждый рубль, вложенный в оборотные средства, позволяет получить 2 руб. выручки от продаж продукции. Таким образом, чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

3. *Коэффициент закрепления оборотных средств или сумма оборотных средств предприятия, приходящаяся на 1 рубль оборота Об (з):*

$$\textbf{Об (з)} = \frac{\textbf{С}}{\textbf{О}} \quad \textbf{Или} \quad \frac{\textbf{1}}{\textbf{Об (ч)}}$$

Этот показатель выражает ресурсоемкость продукции по оборотным средствам за данный отрезок времени. Чем меньше его значение, тем меньше требуется оборотных средств и тем эффективнее их использование.

Два последних показателя, несмотря на их достоинства, зависят от продолжительности анализируемого периода. Это вызывает трудности при их исчислении за различные отрезки времени. Поэтому при анализе чаще используют первый показатель (длительность оборота в днях), значение которого не зависит от длительности периода, за который проводиться анализ. Он является наглядней.

В процессе проведения анализа показатели оборачиваемости сравнивают с данными предшествующих периодов, с показателями аналогичных предприятий, а показатели оборачиваемости запасов полезно так же сопоставлять с плановыми расчетами (ведь запасы планируются самим предприятием). Данные для анализа в основном

содержатся в форме № 1 «Бухгалтерский баланс» и форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (см. приложение 2). Методика такого анализа может быть проиллюстрирована на примере следующей таблицы: (см. таблицу 6)

Таблица 6

«Оборачиваемость запасов и затрат»

Показатели	**За предыдущий год**	**За отчетный год**	**Отклонения (+;-)**
1. Среднегодовые остатки запасов, тыс. руб.	25000	40000	+ 15000
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	100000	120000	+ 20000
3. Оборачиваемость в днях (стр.1 х 360 \ стр. 2)	90	120	+ 30

В нашем примере оборачиваемость замедлилась на 30 дней. Исходя из формулы расчета, на это могли повлиять два фактора:

- изменение остатков запасов и затрат;
- изменение объема продаж.

Методом цепных подстановок определим их влияние. Вначале осуществим подстановку количественного фактора — заменим базисную величину остатков материальных оборотных средств на отчетную, т.е. найдем оборачиваемость при фактических запасах и базисном (прошлогоднем) обороте. Произведя эту подстановку, получим:

40 000 х 360 / 100 000 = 144 дня

Тогда влияние на оборачиваемость роста запасов составит: 144 - 90 = + 54 дня, а влияние увеличения оборота по реализации: 120 - 144 = - 24 дня.

Совокупное влияние факторов составляет: +54 + (-24) = +30 дней

В соответствии с приведенной выше таблицей в прошлом году коэффициент закрепления оборотных средств может быть определен следующим образом:

$$\text{Об (з)} = \frac{\text{С}}{\text{О}} = \frac{25000}{100000} = 0{,}25$$

Таким образом, в предыдущем году для получения одного рубля выручки предприятию требовалось запасов в среднем на 25 копеек.

В отчетном году значение этого показателя составило 0,33 или 33 коп на рубль оборота (40 000/120000). То есть, на каждый рубль оборота по реализации пришлось на 8 коп. больше вложений в запасы. Если бы сохранился хотя бы прошлогодний уровень закрепления оборотных средств, то в отчетном году вместо 40000 руб. вложений в запасы можно было обойтись гораздо меньшей сумой. Ее величину можно рассчитать следующим образом:

1. Величина вложений в запасы при выручке от реализации отчетного года и величине закрепления оборотных средств базисного года = 0,25 х 120000 = 30000 руб.
2. Величина экономии средств, вложенных в запасы: 40000 - 30000 = 10000 руб., т.е. было бы сэкономлено 10000 руб.

Замедление или ускорение оборачиваемости, самым существенным образом, сказывается на финансовом состоянии организации. Замедление ухудшает его, приводя к необходимости дополнительного привлечения оборотных средств, отвлекая их из планомерного хозяйственного оборота, а ускорение улучшает финансовое состояние, обусловливая относительное высвобождение средств и возможность их вовлечения в хозяйственный оборот. Финансовые последствия относительного высвобождения оборотных средств или их дополнительного привлечения могут быть определены и другим способом. Например, умножением величины фактического однодневного оборота на количество дней ускорения или замедления оборачиваемости. В нашем примере замедление оборачиваемости на 30 дней привело к необходимости их дополнительного привлечения в сумме 10000 руб. ((120000/360) х (+30)) = 10000 руб.

Расчет коэффициента оборачиваемости показывает, что в прошедшем году оборотные средства совершили 4 оборота (100000/25000), в то время как в отчетном году всего 3 (120000/40000). Таким образом, отдача оборотных средств на каждый вложенный рубль уменьшилась на 1 рубль (4 - 3). Если бы в отчетном году эффективность использования оборотных средств осталась на прошлогоднем уровне, то при фактических вложениях в затраты, объем реализации можно было увеличить на 40000 х 1 = 40000 руб., и он составил бы 40000 х 4 = 160000 руб.

Если бы мы не увеличивали абсолютный размер запасов (за счет более рациональной организации производства и материально-технического снабжения), то оборачиваемость могла быть ускорена на целых 54 дня и составила бы: Д / Обд = 360/(120 — 54) = 360/66 = 5,45 раза. Тогда, вложив всего 25000 руб., которые были затрачены в прошлом году, в отчетном можно было получить 136250 руб. выручки от продаж (25000 х 5,45 =136250 тыс. руб.), что на 16250 руб. больше, чем было фактически получено в отчетном году (136250 - 120000). При этом можно было сэкономить на вложениях в запасы 15000 руб. (40000 - 25000).

Углублению анализа способствует изучение частных показателей оборачиваемости и их воздействия на обобщающий показатель. *При этом возможны два варианта:*

1. Изучение долевого участия отдельных элементов оборотных средств в общей длительности их оборота. Для этого рассчитывают слагаемые общей оборачиваемости,

используя среднегодовые остатки не всех запасов, а отдельно производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства и т.п. При этом во всех расчетах используется одна и та же сумма общего оборота.

Например, если фактические среднегодовые производственные запасы составляют 29000 тыс. руб., то длительность оборота средств в таких запасах равна 29000 х 360 : 120000 = 87 дней; если величина незавершенного производства составляет 10000 руб., то оборачиваемость этих средств составит: 10000 х 360/ 120000 = 30 дней; остатки готовой продукции на складе составляют 1000 руб., их оборачиваемость: 1000 х 360/120000 = 3 дня.

В рассмотренном примере сумма всех частных показателей оборачиваемости равна общей длительности оборота запасов в днях 87 + 30 + 3 = 120 дней.

Рассчитав подобные показатели за сравниваемые периоды, мы можем вычислить в какой мере изменение тех или иных остатков повлияло на замедление оборачиваемости и где следует искать резервы ее ускорения путем уменьшения конкретных видов запасов. Причем чем более детальным будет такой анализ (вплоть до отдельных номенклатурных номеров) — тем более он будет действеннее.

2. Частные показатели оборачиваемости отражают скорость перехода каждого вида оборотных средств из одной формы в другую. При этом используются не только частные показатели остатков, но и частные показатели оборота.

Например:

- для материальных запасов оборотом будет расход материалов на производство (в целом и по отдельным видам материалов);
- для незавершенного производства — себестоимость товарной продукции;
- для готовой промышленной продукции — стоимость товаров отгруженных;
- для средств в расчетах с заказчиками — договорная стоимость реализованной продукции (выручка от реализации) и т.п.

В данном случае исходят из того, что частный оборот отражается на том же балансовом счете, что и остаток оборотных средств в данной функциональной форме, но только на противоположной, кредитовой стороне этого счета. Так, материалы начинают свой оборот, когда расходуются на производство. Их остаток учитывается в дебете счета 10, а расход в кредите этого счета. Остаток незавершенного производства определяется по дебету счета 20, а его выбытие при отгрузке продукции или сдаче выполненных работ по кредиту этого счета и т.д. При этом суммирование таких частных показателей не дает общей длительности оборота. Однако, между ними существует взаимосвязь, ведь чем меньше задерживаются в обороте средства в данный их форме и чем скорее они

используются, тем скорее заканчивается и весь кругооборот. Сокращая относительный уровень запасов (а ведь такие частные показатели оборачиваемости — это одновременно и показатели относительного уровня запасов в днях расхода), но в их достаточном для обеспечения непрерывности производства размере, предприятие добивается общего ускорения оборота средств. Существуют и специальные формулы для увязки частных и обобщающих показателей оборачиваемости.

Так, например, связь между частными показателями оборачиваемости запасов материалов, определенным по двум упомянутым выше вариантам, может быть представлена следующим образом:

$$\frac{\text{Средний запас материалов} \times 360}{\text{Выручка от продаж}} = \frac{\text{Средний запас материалов} \times 360}{\text{Расход материалов}} \times \frac{\text{Расход материалов}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \times \frac{\text{Себестоимость товарной продукции}}{\text{Выручка от продаж}}$$

Связь показателей незавершенного производства выглядит так:

$$\frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \times 360}{\text{Объем продаж}} = \frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \times 360}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \times \frac{\text{Себестоимость товарной продукции}}{\text{Объем продаж}}$$

Нетрудно заметить, что чем ближе активы к завершению кругооборота (т.е. к получению выручки от продаж), тем короче формула связи. Такое разложение помогает найти пути ускорения оборачиваемости, связанные не только с соблюдением норм запасов или их сокращением, но и с обеспечением оптимальных соотношений оборотов.

Рассмотренные выше показатели оборачиваемости разумеется характеризуют деловую активность предприятия, но они отражают эффективность использования лишь части его имущества — оборотных средств. Поэтому в мировой практике экономического анализа широко применяются и другие показатели деловой активности, позволяющие оценить эффективность использования всех активов предприятия. Наиболее характерным из них является показатель отдачи всех активов предприятия ROTA (Return on Total Assets). Рассчитывается этот показатель следующим образом:

$$\textbf{ROTA} = \frac{\textbf{Выручка от продаж}}{\textbf{Среднегодовая стоимость активов предприятия}}$$

Показатель ROTA можно трактовать как коэффициент оборачиваемости всех активов предприятия. В зависимости от целей исследования можно модифицировать форму расчета заменяя активы на чистые активы, выручку на сумму чистой прибыли и начисленной за период амортизации или просто на прибыль.

Говоря об анализе деловой активности, следует отметить, что в условиях рыночной экономики большинство предприятий являются акционерными обществами. А акционеров больше всего интересует прибыль и дивиденды, которые они могут получить на свои акции. В этой связи весьма важным вопросом оценки эффективности использования средств предприятия (особенно для акционеров) является оценка эффективности использования средств, вложенных в акционерный капитал. В частности, *норма прибыли* на акционерный капитал ROE (Return on Equity — возврат на акции, отдача):

$$\mathbf{ROE} = \frac{\textbf{Чистая прибыль}}{\textbf{Акционерный капитал}}$$

В российской практике аналогичный показатель трактуется как *рентабельность собственного капитала*. При этом под собственным акционерным капиталом принято понимать весь III раздел пассива баланса «Капитал и резервы» к которому целесообразно также добавить суммы, отражаемые в V разделе по статьям «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для расчета рентабельности величину собственного капитала разумеется следует определять как среднюю за период.

Если в качестве факторов, определяющих изменения рентабельности собственного капитала, рассматривать элементы расчетной формулы, то получиться, что рост акционерного капитала всегда ведет к падению рентабельности, что не соответствует действительности. Поэтому для проведения факторного анализа такой рентабельности принято использовать известную формулу Дюпона, которая получена путем расширения факторной модели за счет умножения и числителя и знаменателя исходной формулы на объем продаж и сумму активов компании. При использовании формулы Дюпона факторная модель примет следующий вид:

$$\mathbf{ROE} = \frac{\textbf{Выручка от продаж}}{\textbf{Сумма активов компании}} \times \frac{\textbf{Сумма активов компании}}{\textbf{Акционерный капитал}} \times \frac{\textbf{Чистая прибыль}}{\textbf{Выручка от продаж}}$$

В соответствии со второй формулой **ROE = К оборачиваемости средств(ROTA) х финансовый леверидж (подъемная сила, действие рычага, средство достижения цели) х К прибыльности (рентабельности продукции)**.

Следовательно увеличить прибыль на акционерный капитал можно следующими способами:

- путем более эффективного использования активов (ускорения оборачиваемости);
- путем изменения структуры капитала (увеличивая сумму заемных средств);
- путем повышения рентабельности продукции (меняя ассортимент, снижая себестоимость и т.д.)

Более высокий уровень ROE и тенденция его роста характеризуют устойчивость и рост компании. Но этот рост зависит еще и от части дохода, направляемой в бизнес. Поэтому при анализе используется еще один показатель — **коэффициент удержания прибыли в бизнесе** (RR — Return rate). Данный коэффициент говорит о том, что руководство компании предполагает заработать деньги для акционеров, путем инвестирования полученной прибыли в саму компанию. Высоким для данного коэффициента считается значение 80 % — 90 %. Рассчитывается он следующим образом:

$$RR = \frac{\text{Чистая прибыль - сумма дивидендов}}{\text{Чистая прибыль}}$$

Умножив рентабельность собственного капитала (ROE) на коэффициент удержания прибыли в бизнесе (RR) мы получим обобщающий показатель обеспеченности устойчивого роста компании (SG — Sustainable Growth):

SG = ROE x RR или его развернутую факторную модель:

$$SG = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов}} \times \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Собственный капитал}} \times \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times \text{Коэффициент удержания прибыли}$$

Такая модель позволяет проводить факторный анализ вышеупомянутого обобщающего показателя и оценивая значения каждого факторного показателя, принимать обоснованные инвестиционные и управленческие решения.

2.6. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности — важный аспект исследования не только размещения средств, но и финансовых взаимоотношений предприятия с его партнерами по различным хозяйственным операциям.

***Дебиторы* —** это юридические и физические лица, являющиеся должниками анализируемого предприятия.

Дебиторская задолженность является, как правило, внеплановым отвлечением средств из оборота предприятия, ухудшающим его финансовое положение.

К дебиторам относятся две группы статей II раздела актива баланса:

- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (стр. 230);
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев поле отчетной даты (стр. 240);

В каждой из этих групп выделяются виды дебиторов:

- покупатели и заказчики;
- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность участников по взносам в уставной капитал;
- авансы выданные;
- задолженность за налоговыми органами, работников по ссудам и займам, подотчетных лиц, поставщиков по недостачам обнаруженным при приемке;
- штрафы, пени, неустойки.

Изучение дебиторской задолженности начинают с изучения состава, состояния и динамики дебиторской задолженности как по абсолютной сумме так и по относительной величине.

По данным аналитического учета (журналы-ордера № 6, № 7, № 8, карточки, договоры, коммерческая переписка) изучают персональный состав дебиторов, сроки возникновения долгов, причины, суммы, меры принятые к взысканию задолженности. При этом необходимо выделять допустимую и недопустимую задолженность.

К *допустимой задолженности* относятся, например: авансы на закупку сельскохозяйственной продукции (для пищевой промышленности), авансы на командировочные расходы, если срок сдачи авансового отчета не истек, задолженность по квартплате за текущий месяц, претензии к поставщикам, субподрядчикам за недопоставки материалов, невыполненные по договору работы, в пределах срока их рассмотрения.

Недопустимая задолженность включает в себя: по неоплаченным в срок счетам за выполненные работы, неоплаченные в срок отгруженные товары и оказанные услуги, долги по недостачам, растратам и хищениям, долги претензионного характера, по которым претензии и иски не предъявлены в срок, долги за рабочими и служащими по авансам в счет зарплаты, несвоевременно выставленные счета.

С точки зрения реальности возможного погашения дебиторской задолженности ее можно подразделить *реальную, спорную и безнадежную*.

Реальная дебиторская задолженность это сумма задолженности, по которой есть перспективы своевременного погашения и завершения расчетов.

Спорная дебиторская задолженность это сумма задолженности, по которой предъявлены иски и претензии и идет разбирательство в суде или арбитражном суде.

Безнадежная дебиторская задолженность это сумма задолженности, по которой нет перспектив получения средств, и ее предстоит списать в убыток по истечении сроков исковой давности.

Дебиторскую задолженность можно сгруппировать так же и по срокам возникновения. Например, дебиторская задолженность со сроком возникновения до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев и т.д. Понятно, что наибольшие сроки характерны для спорной и безнадежной задолженности. Здесь может быть полезна информация раздела 2 формы 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», где показано движение дебиторской и кредиторской задолженности, с выделением краткосрочной — со сроком погашения до 1 года и долгосрочной более 1 года.

Исходные данные для анализа дебиторской задолженности можно представить в следующем виде (табл. 7).

Таблица 7

Схема анализа динамики дебиторской задолженности

Виды задолженности и должники	**На начало года**		**На конец года**		**Изменения за год (+;-)**	
	Всего	в т. ч. допустимая	всего	в т.ч. допустимая	всего	в т.ч. допустимая

Кроме того, в процессе анализа необходимо определять удельные веса дебиторской задолженности в сумме оборотных средств предприятия, что будет указывать на то какая

часть оборотных средств вовлечена в незавершенные расчеты. Рост доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов может свидетельствовать об ухудшении финансового состояния предприятия.

При анализе кредиторской задолженности необходимо выделять задолженность, превышающую 3 месячный срок, как подлежащую взносу в бюджет (по указанию ФСПНФО, а при его невыполнении по решению суда).

Представляет также интерес определение средних сроков погашения дебиторской задолженности или оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (ОБДД).

$$\text{ОБДД} = \frac{\text{Средние остатки дебиторской задолженности х количество дней в периоде}}{\text{Выручка от продаж}}$$

Сокращение сроков погашения дебиторской задолженности будет свидетельствовать о более рациональной организации расчетов.

Следует изучать и реальную возвратность дебиторской задолженности. Так, по средним данным за несколько лет можно рассчитать процент невозврата долгов, определить динамику этого показателя и сделать его прогноз. Разумеется, при этом необходима максимальная конкретность, основанная на учете характера сделок, персонального состава должников и других условий.

Кредиторы **—** это предприятия и лица, по отношению к которым анализируемое предприятие выступает должником и которым оно должно уплатить определенные суммы.

Кредиторская задолженность отражается в V разделе пассива баланса «Краткосрочные обязательства», где выделена группа статей «Кредиторская задолженность» (стр. 620), которая в свою очередь подразделяется по следующим направлениям:

- поставщики и подрядчики;
- векселя к уплате;
- задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед государственными внебюджетными фондами;
- задолженность перед бюджетом;
- полученные авансы;
- прочие кредиторы.

Анализ кредиторской задолженности можно поводить в том же порядке, что и дебиторской. При этом в ходе анализа при группировке по срокам образования кредиторской задолженности надо особое внимание уделить причинам возникновения просроченной кредиторской задолженности.

Данная задолженность подразделяется на *допустимую* и *недопустимую.* Д***опустимая кредиторская задолженность -*** такая задолженность, по которой еще не истекли сроки платежа.

Недопустимая кредиторская задолженность - просроченная задолженность и задолженность, возникшая в связи нарушениями договорных условий, налогового законодательства или установленного порядка расчетов.

При анализе следует расшифровать статью баланса «Прочие кредиторы». В ее составе числятся: задолженность подотчетным лицам; задолженность поставщикам по недостачам, обнаруженным при приемке; штрафы, пени, неустойки к уплате; невостребованная зарплата; суммы содержаний из заработной платы в пользу третьих лиц; полученные переплаты от покупателей и заказчиков; суммы, причитающиеся к уплате за материалы и услуги по счетам не выставленным на инкассо.

Как и при дебиторской задолженности, целесообразно анализировать относительный уровень кредиторской задолженности в % к сумме оборотных средств, что характеризует долю привлеченных средств в источниках формирования оборотных средств. Необходимо анализировать и сроки возможного погашения задолженности. Кредиторская задолженность в больших размерах и в течение длительного периода времени нежелательна. Привлеченные средства должны находиться в обороте предприятия минимальное время. Иначе это представляет угрозу для платежеспособности.

После раздельного изучения состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности составляют расчетный баланс см. Рис.2.

Актив (дебиторская задолженность)	**Пассив (кредиторская задолженность)**
Все виды дебиторской задолженности: - .....; - .....; -	Все виды кредиторской задолженности: - .....; - .....; - .....
Всего по активу:150 Сальдо:	Всего по пассиву:100 Сальдо:50
Баланс:150	Баланс:150

Рис. 2. Расчетный баланс состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности

Если дебиторская задолженность значительно (более чем в 2 раза) превышает кредиторскую, то образуется так называемое пассивное сальдо, что отрицательно характеризует состояние средств в расчетах и финансовое состояние предприятия, но с другой стороны и превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу платежеспособности предприятия. Поэтому одним из основных направлений анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности является поиск оптимального соотношения ее размеров и ее минимизация. Во всяком случае, следует изыскивать возможности ликвидации недопустимой и дебиторской и кредиторской задолженности.

2.7. Анализ движения денежных средств

Поддержание оптимального баланса между достаточной платежеспособностью и высокой рентабельностью работы предприятия является одной из важнейших задач управления в условиях рыночной экономики. Решение этой задачи во многом базируются на анализе потоков денежных средств.

В западных странах анализ движения денежных проводят уже достаточно давно, но у нас методика его проведения только начинает формироваться.

Начинают анализ движения денежных средств с определения понятие так называемого «финансового цикла», т.е. времени на которое денежные средства отвлечены из оборота и обеспечивают потребности производства и реализации продукции. Как известно, в рамках производственного процесса деньги омертвлены в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, а процесс ее реализации требует отвлечения денег из оборота (в виде товаров отгруженных, дебиторской задолженности и т.д.)

Длительность таких периодов определяется на основе соотношения подробно рассмотренного в главе 2 данного учебного пособия:

$$Д = \frac{З \times Д}{О}$$

В качестве оборота для запасов и затрат лучше брать чистые величины затрат на производство — без НДС и акцизов (форма 2). Если определить длительность одного оборота запасов и затрат, а также одного оборота товаров отгруженных и дебиторской задолженности, то их сумма будет представлять собой операционный цикл. Но при этом надо учесть, что, закупая материалы, покупая услуги или начисляя зарплату, налоги и т.п.

предприятие вовсе не мгновенно все это оплачивает, а некоторое время использует те деньги, которые должно уплатить, в своем обороте. Поэтому, мы можем уменьшить операционный цикл «омертвления» денег на время обращения кредиторской задолженности или вернее сказать, на время оборота всех краткосрочных обязательств, включая краткосрочные ссуды и займы, кредиторов и авансы полученные.

В формализованном виде продолжительность цикла обращения краткосрочных обязательств может быть представлена следующим образом:

$$\textbf{Цк.о.} = \frac{\textbf{Краткосрочные обязательства х Д}}{\textbf{О}}$$

где

Цк.о. — цикл краткосрочных обязательств;

Д — число дней в анализируемом периоде;

О — оборот краткосрочных обязательств (погашаемая сумма обязательств в течение анализируемого периода).

Тогда длительность финансового цикла можно представить так:

Финансовый цикл = операционный цикл - цикл краткосрочных обязательств.

Понятно, что чем короче будет финансовый цикл, тем более эффективно используются денежные средства. Из выведенного соотношения видно, что сократить финансовый цикл можно либо путем ускорения процесса производства и реализации, ликвидации ненужных запасов и недопущения просрочек погашения дебиторской задолженности, либо путем замедления срока погашения своих собственных платежных обязательств, используя в своем обороте средства кредиторов (но это уже запрещенный прием, т.к. он ущемляет интересы наших партнеров, банков, бюджета, работников предприятия, а установленный государством порядок направлен на недопущение просрочек погашения кредиторской задолженности). Особенно в соблюдении этого порядка отличается налоговая инспекция, сурово наказывая штрафами и пенями несвоевременное и неполное перечисление налоговых платежей.

В хозяйственной практике вполне реальна ситуация, когда обязательства по внесению в бюджет налоговых платежей возникают тогда, когда реальные деньги за отгруженную продукцию еще не поступили. В таких ситуациях анализ движения денежных средств становится еще более необходимым. Поскольку на западе выручка, как правило, определяется по отгрузке, то там методика подобного анализа достаточно подробно разработана.

Для составления отчетности и анализа движения денежных средств чаще всего используют два метода:

1) **прямой метод** основывается на сопоставлении выручки и других поступлений, так называемого притока денежных средств с разными суммами оттока денежных средств по вышеупомянутым видам деятельности. Такой анализ можно производить основываясь на данных отчетности и главной книги. Алгоритм расчета здесь достаточно прост:

1. Текущая деятельность:

1.1. Поступления денежных средств:

- выручка от реализации продукции (форма 2 или кредитовый оборот по счет 90 «Продажи»);

- уменьшение дебиторской задолженности (+) или увеличение (-) (по балансу разница колонок на начало и конец анализируемого периода по статьям IIр. АБ — товары отгруженные, дебиторы, авансы выданные).

Всего поступлений:

1.2. Направления расхода денежных средств:

- затраты на производство реализованной продукции (стр. 020, 030, 040 форма № 2 за вычетом износ основных средств и нематериальных активов (кредитовые обороты по счетам 02,05 по главной книге или можно взять разницу на начало и конец периода в балансе по ст. «Износ основных средств», «Износ нематериальных активов»);

- увеличение (+) или уменьшение (-) вложений в запасы (форма № 1 изменения по статьям «Запасы» и «НДС по приобретенным ценностям» II раздела актива баланса);

- увеличение (-) или уменьшение (+) кредиторской задолженности (форма №1 изменения по ст. «Расчеты с кредиторами» V раздела пассива баланса);

- платежи в бюджет (в главной книге дебетовый оборот по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»)

Всего расход денежных средств:

Итого прирост (+), уменьшение (-) денежных средств от текущей деятельности (разница итогов по п. 1.1 и п. 1.2)

2. Инвестиционная деятельность:

2.1. Поступления денежных средств:

- выручка от реализации основных средств (кредитовый оборот по счету 91 « Прочие доходы и расходы»);

- выручка от реализации нематериальных активов, ценных бумаг и других финансовых вложений, валютных ценностей и т.д. (кредитовый оборот по счету 91).

Всего поступлений: ...

2.2. Расход денежных средств:

- приобретение основных средств и нематериальных активов (дебетовый оборот по главной книге по счетам 01,04,08 в корреспонденции с кредитом счетов денежных средств);

- финансовые вложения (дебетовый оборот по счету 58, 66,67 в корреспонденции со счетами денежных средств)

Всего расход: ...

Итого прирост (+), уменьшение (-) денежных средств от инвестиционной деятельности (разность итогов по разделам 2.1 и 2.2)

3. Финансовая деятельность:

3.1. Поступление денежных средств

- выручка от продажи акций, поступление вкладов в уставной капитал (кредитовый оборот по счету 75 «Расчеты с учредителями» субсчет «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал или прирост по статье «Уставный капитал» III раздел пассива баланса — прирост по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» II раздел актива баланса);

- получение долгосрочных ссуд и займов (форма № 5 раздел 2);

– целевые поступления (кредитовый оборот по счету 86 «Целевое финансирование»);

– поступления дивидендов, штрафов, безвозмездной помощи и т.п. (кредитовый оборот по счету 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции со счетами 50 «Касса» и 51 «Расчетные счета»)

Всего поступлений: ...

3.2. Расход денежных средств:

- погашение ссуд и займов (форма № 5 раздел 2);

- выплата дивидендов (дебетовый оборот по счету 75 «Расчеты с учредителями» субсчет «Расчеты по выплате доходов»);

Всего расход денежных средств:

Итого прирост (+), уменьшение (-) денежных средств от финансовой деятельности (разность итогов п.3.1 и 3.2)

Такой подход позволяет предельно детально проследить движение средств на счетах предприятия (по такому же принципу построена и форма № 4 «Отчет о движении денежных средств»), оценить нарастание или снижение степени его ликвидности. Но с помощью такого метода трудно выявить взаимосвязь между изменениями величины денежных средств и финансовыми результатами деятельности предприятия. Поэтому применяется и второй, косвенный метод анализа;

2) к**освенный метод**. Необходимость в проведении анализа движения денежных средств косвенным методом связана с тем, что в практике хозяйственной деятельности имеют место операции, влияющие на прибыль, но не связанные с фактическими выплатами денежных средств (начисление износа, например, или образование убытка в результате выбытия основных средств с неполным сроком амортизации). Используя косвенный метод за исходную базу анализа принимают фактическую чистую прибыль предприятия, а затем корректируют ее с учетом изменений в отдельных статьях активов и пассивов баланса. Но одним балансом здесь не обойдешься, нужно привлекать и данные системного учета, в первую очередь главной книги.

В основе корректировок лежит балансовое уравнение, связывающее начальное и конечное сальдо по любому счету с дебетовым и кредитовым оборотом.

Для активных счетов это **Сн. + Од. - Ок. = Ск**.

Для пассивных : **Сн. + Ок. - Од. = Ск.**,

где **Сн**. — сальдо на начало периода;

Од. — оборот по дебету;

Ок. — оборот по кредиту;

Ск. — сальдо на конец периода.

Если, например, дебиторская задолженность, отражаемая как сальдо по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» возрастет (т.е. Ск. > Сн., то это означает, что на величину этого прироста наша реальная выручка была меньше, чем показанная в учете («реализация по отгрузке»). Поэтому на величину такой разницы мы должны уменьшить чистую прибыль, отражаемую в отчетности.

Если увеличение сальдо будет отмечено по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», то это свидетельствует о том, что мы пока не уплатили причитающееся им денежные средства и такой прирост можно прибавить к чистой прибыли, увеличивая денежный поток. К сумме чистой прибыли следует добавить и обороты по кредиту пассивных счетов 02 «Износ основных средств» и 05 «Износ нематериальных активов», т.к. начисленная амортизация поступает нам в виде выручки. Очевидно, что увеличение активов (кроме счетов денежных средств) уменьшает массу денежных средств, а увеличение пассивов ведет к увеличению денежных средств предприятия.

Кроме этого, следует иметь ввиду, что при анализе движения денежных средств по текущей производственно-хозяйственной деятельности во избежание повторного счета надо исключать влияние на чистую прибыль тех счетов, которые относятся к инвестиционной деятельности.

Таким образом, взяв за основу чистую прибыль, для расчета прироста или уменьшения денежных средств необходимо произвести следующие операции (возьмем пример по текущей деятельности):

1. Скорректировать чистую прибыль на ту ее часть, которая не связана с реальным движением денег вследствие применения метода начислений. Так, отражая в учете выручку от реализации по методу начислений (по отгрузке) мы формируем прибыль, но при этом не получая реальных денег, отражаем прирост дебиторской задолженности покупателей. Соответственно, для пересчета прибыли в денежные средства необходимо из прибыли вычесть прирост дебиторской задолженности. В свою очередь уменьшение дебиторской задолженности связано с получением денег и нужно прибавить. Аналогично, прирост других оборотных активов, означающий расход денег, следует вычесть из прибыли, а их уменьшение — прибавить к чистой прибыли. В то же время прирост собственных краткосрочных кредиторских обязательств нашего предприятия не означает оттока денег и его необходимо добавить к чистой прибыли, а их уменьшение, связанное с оплатой наших долгов, нужно отнести на уменьшение чистой прибыли.

2. Затем нужно скорректировать чистую прибыль (ЧП) на сумму отраженных в учете расходов которые не требуют реальных выплат денежных средств. Амортизация основных средств, износ нематериальных активов вычитаются из выручки при расчете прибыли на элемент затрат, однако никаких денег мы при этом не платим, а саму сумму амортизации в виде реальных денег получаем в составе этой выручки. Поэтому, суммы подобных затрат следует прибавить к чистой прибыли за этот же период.

3.Расчет чистой прибыли по данным формы № 2 учитываются и финансовые результаты, получаемые в результате инвестиционной или финансовой деятельности (например, от продажи основных средств или других долгосрочных активов, и от краткосрочных активов — ценных бумаг и т.д.). Для избежания повторного счета убытки от таких операций следует добавить к чистой прибыли, а прибыли вычесть из нее. Все суммы увеличения денежных средств при этом будем учитывать со знаком «+», а их уменьшения — со знаком «-». Алгебраическая сумма покажет нам чистый приток или отток денежных средств от текущей деятельности.

Аналогичную корректировку проводят по финансовой и инвестиционной деятельности. Таким образом, необходимо анализировать движение средств по всем счетам. Это весьма трудоемкая задача, такой анализ лучше формализовать и проводить его на ЭВМ.

Не менее важной задачей анализа является прогнозирование денежных потоков на предстоящие периоды. Для этого необходимо предварительно определить возможные

поступления денежных средств и суммы их предстоящих расходов (оттока), а также рассчитать «чистый денежный поток» по каждому периоду (т.е. определить превышение притока над оттоком или наоборот). В случае выявления превышения прогнозируемых расходов над поступлением денежных средств — их недостатка — следует определить необходимость в привлечении заемных средств (суммы и периоды на какие нужно будет брать в банке ссуды).

Для расчета возможных денежных поступлений полезно использовать данные о средних сроках погашения дебиторской задолженности покупателями, полученные исходя из отчетности. При таком предварительном анализе может быть использован широко распространенный балансовый прием:

ДП = ВР + (ДЗн – Дзк),

где **ДП** — денежные поступления в прогнозируемом периоде;

ВР — выручка от реализации в том же периоде;

ДЗн — дебиторская задолженность за товары, работы, услуги на начало периода;

ДЗк — дебиторская задолженность за товары, работы, услуги на конец периода.

При расчете оттока денежных средств определяют необходимый расход денежных средств для погашения банковских ссуд и различного рода кредиторских задолженностей — по оплате сырья, зарплаты, налогов в бюджет и т.д. В силу динамичности денежных потоков такой анализ по годовому или квартальному периоду в целом будет носить слишком общий характер и его надо проводить по крайней мере в помесячном разрезе.

Важную роль при анализе движения денежных средств играет определение их оптимальной величины. На практике, в определенные периоды времени, большинство предприятий располагает крупными остатками свободных денежных средств на расчетном счете, в кассе. Но ведь деньги должны работать и приносить доход. Оставшись без движения, они снижают потенциальную рентабельность предприятия, т.к., если бы мы купили, например, на эти деньги ценные бумаги, могли бы получать по ним проценты. В то же время, без свободных денег тоже не обойтись: необходимо платить зарплату, налоги и т.п. Поэтому, необходимо постоянно поддерживать минимальный достаточный уровень абсолютной ликвидности (0,2 - 0,25).

Оставляя свободные деньги без движения мы теряем возможность получать какие-то доходы. Эта утраченная возможность представляет собой своеобразную цену поддержания необходимого уровня абсолютной ликвидности. По степени риска из всех видов вложений с деньгами сопоставимы лишь вложения в краткосрочные государственные ценные бумаги. Поэтому, в качестве цены за необходимую ликвидность

принято принимать именно вложения в государственные ценные бумаги (вернее потенциальные доходы от таких вложений). Понятно, что чем больше будет остаток свободных денежных средств, тем больше будет эта цена и больше будут наши упущенные возможности.

Когда в ходе анализа определяют оптимальный размер запаса денежных средств, то исходят из того, чтобы цена ликвидности не превышала процентного дохода по государственным ценным бумагам. При этом к запасу денег подходят примерно также как и к любым запасам материальных ценностей, т.е. определяют текущий запас для обслуживания ежедневных расходов и запас для обеспечения прогнозируемого расширения деятельности предприятия. Чтобы оптимизировать запасы денежных средств нужно определить:

- общий объем необходимых денежных средств;
- какую часть денег надо иметь в свободном виде на расчетном счете или в кассе, а какую в виде быстро реализуемых ценных бумаг;
- когда и в каких размерах следует осуществлять предстоящие расходы.

Анализируя отчет «О движении денежных средств» полезно также обобщить входящие и исходящие денежные потоки в динамике за несколько лет (Таб. 8):

Таблица 8

«Обобщение информации о движении денежных средств по видам деятельности

тыс. руб.»

Показатели	**2004**	**2005**	**2006**	**Всего**
чистые денежные потоки от видов деятельности: - текущей деятельности - инвестиционной деятельности - финансовой деятельности	 + 100 - 60 - 50	 + 200 - 50 - 50	 + 400 - 200 + 10	 + 700 - 310 - 90
Итого увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств	- 10	+ 100	+ 210	+ 300

В условиях инфляции делать выводы о динамике абсолютных показателей движения денежных средств затруднительно. Однако, можно отметить, что результатом такого движения в 2004 году явилось уменьшение остатков денежных средств (-10), но в 2005 и 2006 годах началось нарастающее их увеличение (+100) и (+200) и в целом за период мы также имеем рост остатков (+300).

При этом постоянным и главным источником роста остатков денежных средств явилась текущая деятельность, инвестиционная деятельность вела лишь к снижению остатков денежных средств, а по финансовой деятельности в 2004 и 2005 годах имело место уменьшение остатков, но в 2006 году достигнуто их увеличение.

По данным таблицы 8 можно определить и так называемый коэффициент достаточности денежных потоков за период:

$$\text{К} = \frac{\text{Суммарный прирост денежных средств}}{\text{Суммарное уменьшение денежных средств}}$$

В нашем примере К = 700\400 = 1,75. Значение коэффициента больше 1. Это свидетельствует о том, что предприятие покрывает свои потребности без финансирования со стороны. Такие коэффициенты можно считать и по отдельным видам деятельности и по отдельным годам, что также дает информацию для дальнейшего анализа.

Полезно изучать и показатели, характеризующие долю денежных средств, направленных на обновление производственных фондов и расширение производства. В данном случае целесообразно определить коэффициент реинвестирования денежных средств который определяется следующим образом:

$$\text{К} = \frac{\text{Расходы денежных средств на инвестиции}}{\text{Приток денежных средств от всех видов деятельности - расход денежных средств на выплату дивидендов}}$$

Информация о потоках денежных средств может быть весьма полезна и для углубления анализа платежеспособности (соотношение между потоками денежных средств и задолженностью и т.п.).

Данные о движении денежных средств, содержащиеся в отчете по форме № 4 позволяют так же оценить степень реальной платежеспособности предприятия, сложившейся в отчетном году. Для этого может быть рассчитан коэффициент обеспеченности денежными средствами.

$$\text{К} = \frac{\text{Остаток денежных средств на начало года + поступление денежных средств за год}}{\text{Расход денежных средств за год}}$$

Превышение этим коэффициентом единицы свидетельствует о том, что наличия и поступлений денежных средств было достаточно для покрытия всех текущих обязательств предприятия.

2.8 Система критериев оценки удовлетворительности структуры баланса и риска банкротства

Одна из важнейших задач анализа финансового состояния предприятия является *оценка риска банкротства* и *предотвращение угрозы его возникновения*.

В настоящее время определение понятия несостоятельности (банкротства) сформулировано в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее — Закон о несостоятельности (банкротстве)). В нем понятие несостоятельности трактуется как признание арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Денежное обязательство - обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным ГК РФ.

К ***обязательным платежам*** относятся налоги, сборы и иные обязательства, взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательством Российской Федерации.

Исходя из действующего законодательства критериями неплатежеспособности должника — юридического лица являются:

- неисполнение обязанности по уплате указанных выше сумм платежей в течение трех месяцев со дня наступления даты платежа;
- возбуждение арбитражным судом дело о банкротстве, если требование к должнику — юридическому лицу в совокупности составляет не менее 100 тыс. руб.

Из этого следует, что организация признается несостоятельным должником, если стоимость ее имущества недостаточна для погашения требований всех кредиторов в полном объеме.

В Законе о несостоятельности (банкротстве) предусмотрена возможность добровольного объявления должника о своем банкротстве и ликвидации. ***При этом должны быть выполнены три обязательных условия:***

1) наличие у организации-должника признаков банкротства;

2) принятие решения о ликвидации имущества предприятия должника собственниками или органом, уполномоченным на это учредительными документами должника;

3) наличие письменного согласия на объявление банкротства всех кредиторов.

В ходе анализа необходимо также выявить и возможные признаки преднамеренного банкротства, которые могут служить основанием для судебного

преследования руководителей такого предприятия.

Законом о банкротстве предусматривается не только право на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом, но в определенных случаях устанавливается обязанность произвести такие действия в конкретные сроки.

Анализ призван определить правовые последствия для руководителя предприятия должника в случае неисполнения им обязанности по подаче заявления в арбитражный суд: если такое заявление не подано или нарушен срок его подачи, установленный законом, руководитель должника, а также члены ликвидационной комиссии несут субсидиарную ответственность по обязательствам должника.

Статья 70 Закона о банкротстве устанавливает цели проведения анализа финансового состояния должника, которые заключаются в оценке возможности или невозможности восстановления его платежеспособности, способности погасить требования кредиторов, достаточности имущества должника для покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим.

Для некоторых категорий должников предусмотрены особые процедуры банкротства. К ним относятся: социально значимые организации; градообразующие организации; сельскохозяйственные организации; страховые организации; профессиональные участники рынка ценных бумаг; физические лица; индивидуальные предприниматели; крестьянские (фермерские) хозяйства; отсутствующие на момент возбуждения дела должники.

Поэтому в ходе анализа необходимо также обоснованно оценить отраслевой характер и соответствующий статус предприятия должника.

Должно быть также обеспечено аналитическое обоснование выбора мер по восстановлению платежеспособности должника, перечень которых приведен в ст. 85 Закона о несостоятельности (банкротстве). Они могут быть следующими: перепрофилирование производства; закрытие нерентабельных производств; ликвидация дебиторской задолженности; продажа части имущества должника; уступка прав требования должника; продажа предприятия (бизнеса) должника; иные способы восстановления платежеспособности.

Несостоятельность организации, как правило, наступает после периода длительных финансовых затруднений. В этой связи анализ призван осуществлять постоянный мониторинг финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия с целью предварительной оценки возможности его потенциального банкротства. Таким образом, диагностика банкротства предприятия в современных условиях является важным элементом анализа его финансового состояния. Анализ риска банкротства предприятия

проводится в двух основных направлениях:

- как определение структуры баланса предприятия в соответствии с установленной системой критериев;
- как исчисление ряда относительных показателей, характеризующих степень риска банкротства данного предприятия.

В процессе формирования законодательной базы регулирования банкротства предприятий 20.05.94 было принято постановление правительства РФ № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», которым утверждена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. *В соответствии с этой системой для оценки удовлетворительности структуры баланса выбраны три показателя:*

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности (**К тл.**) характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств и определяется, как отношение фактической стоимости всех находящихся в наличии у предприятия оборотных средств к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банка и различных кредиторских задолженностей:

$$\text{К тл.} = \frac{\text{Итог II раздела актива баланса}}{\text{Итог V раздела пассива баланса — стр.640,650}}$$

Структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если данного коэффициента на конец отчетного периода будет иметь значение меньше 2,0.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (**К осс**) характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия и определяется, как отношение разности между объемами источников собственных средств (итог II раздела пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог I раздела актива баланса) к общей сумме находящихся в наличии у предприятия оборотных средств (итог II раздела актива баланса):

$$\text{К осс.} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса - Итог I раздела актива баланса}}{\text{Итог II раздела актива баланса}}$$

Структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если значение коэффициента на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности **(К вп)** характеризует наличие реальной возможности предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода. Коэффициент определяется, как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный К тл определяется, как сумма фактического К тл на конец отчетного периода и изменений значения К тл между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности:

$$\text{К вп (уп)} = \frac{\text{Ктл.расч.}}{\text{Ктл.норм}} = \frac{\text{Ктл1} + \frac{\text{Ктл1- Ктл0}}{\text{Т}} \text{ X П}}{\text{Ктл.норм.}}$$

, где

.

Ктл.1,0 — коэффициент текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода;

Ктл норм. — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности = 2,0;

П — период восстановления или утраты платежеспособности равный 6 и 3 месяцам соответственно;

Т — продолжительность отчетного периода в месяцах.

При значениях коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами, характеризующих неудовлетворительную структуру баланса, необходимо рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности (К вп), исходя из 6 месячного периода восстановления платежеспособности и значения Ктл = 2,0. Если полученный коэффициент будет иметь значение больше 1,0, то может быть принято решение о наличии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

В том случае, когда значения коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами не дают оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, определяют коэффициент утраты платежеспособности (Куп), исходя из значения периода утраты платежеспособности равного 3 месяцам и установленного значения Ктл = 2,0. Если такой коэффициент будет иметь значение

меньше 1,0, то может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшие 3 месяца может утратить платежеспособность и не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Анализ по приведенной выше методике должен проводиться на основании баланса за последний отчетный период, а также баланса на первое число текущего месяца (если дата составления этого баланса не совпадает с датой окончания последнего отчетного периода). Полученная подобным образом информация является достаточной для признания структуры баланса неудовлетворительной.

Разумеется, сам факт признания предприятия неплатежеспособным не означает, что далее проводить анализ не следует. Более того, для выбора варианта реорганизации или ликвидации такого предприятия необходим дополнительный углубленный анализ его финансово-хозяйственной деятельности. В частности, в «Методических указаниях по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса» утвержденных Постановлением Правительства РФ 20.05.94 № 498 предписывается установить связь между выявленной неплатежеспособностью предприятия и задолженностью государства перед ним. При этом под задолженностью государства понимается не исполненные в срок обязательства государственных органов по оплате заказа, размещенного на предприятии, от которого оно не вправе отказаться в соответствии с действующим законодательством. На основе документов (договоров, распоряжений государственных органов и т.п.). В данном случае определяется Ктл , но уже исходя из предположения о том, что было бы, при своевременном погашении задолженности государством. Данный коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$\text{К тл.} = \frac{\text{Итог II раздела актива баланса} - \sum \text{Pi}}{\text{Итог V раздела пассива баланса} - (\text{стр.640,650}) - Z - \sum \text{Pi}}$$, где

∑ Pi — сумма не исполненных в срок государством обязательств;

Z — сумма платежей по обслуживанию просроченной задолженности государства, дисконтированных по ставке ЦБ на момент возникновения задолженности, которая может быть определена следующим образом:

$$Z = \frac{\text{№}}{\sum \text{Pi x ti}} \text{ x } \frac{\quad}{S: / 100/360}$$, где

I=1

ti — период задолженности по i-тому долгу в днях;

Si — учетная ставка ЦБ на момент возникновения задолженности, в % годовых.

Если полученная таким образом величина коэффициента текущей ликвидности будет больше или равна 2,0, то это будет свидетельствовать о том, что неплатежеспособность предприятия непосредственно связана с задолженностью государства, что должно быть учтено при возбуждении процедуры банкротства по отношению к данному предприятию.

Для выявления признаков банкротства предприятия необходимо установить превышение кредиторской задолженности над стоимостью имущества предприятия. С этой целью может быть рассчитан ***коэффициент уровня кредиторской задолженности:***

$$\mathbf{К} = \frac{\textbf{Итог 1 р. АБ + Итог 2 р. АБ - стр.220 - стр. 244}}{\textbf{Итог 4р ПБ + Итог 5р. ПБ - стр.640 - стр. 650}}$$

В случае превышения рассчитанным подобным образом коэффициентом величины 1,0 следовало делать вывод о том, что признаки несостоятельности предприятия не выявлены. В рамках действующего ныне законодательства о банкротстве недостижение этим коэффициентом величины 1,0, свидетельствующее о недостаточности стоимости имущества должника для удовлетворения требований кредиторов, служит основанием для принятия решения о ликвидации юридического лица-должника.

Однако, независимо от официально рекомендуемых для органов Федеральной службы по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСПНФО) и арбитражного судопроизводства методов оценки несостоятельности, потребности анализа финансового состояния предприятий обусловливают необходимость изучения признаков возможного банкротства. Одним из показателей для такого изучения может служить ***коэффициент риска банкротства***, учитывающий ликвидность и финансовую независимость предприятия:

$$\mathbf{Крб.} = \frac{\textbf{К текущей ликвидности}}{\textbf{Соотношение заемных и собственных средств}}$$

Поскольку минимально допустимый уровень коэффициента текущей ликвидности составляет 2, а максимально допустимый уровень соотношения заемных и собственных средств равен 1, то минимально допустимый размер коэффициента риска банкротства (К рб) равен 2. Если такой показатель не достигает 2, то можно сделать вывод о том, что предприятие находиться в зоне риска банкротства. Чем ниже значение указанного

ограничения, тем большим следует считать риск потенциальной возможности банкротства изучаемого предприятия.

Анализ динамики подобных показателей позволяет выявить и причины укрепления или дестабилизации финансового состояния предприятия. Такой анализ можно проводить при помощи таблицы 9.

Таблица 9

«Анализ риска банкротства предприятия»

Показатели	**На 01.01.06**	**На 01.01.07**	**Отклонения (+;-)**
1. Коэффициент текущей ликвидности	К тл0	К тл1	К тл1 - К тл0
2. Соотношение заемных и собственных средств	СЗСС0	СЗСС1	СЗСС1 - СЗСС0
3. Коэффициент риска банкротства (стр.1 \ стр. 2)	К рб0	К рб1	К рб1 - К рб0

При помощи традиционного способа цепных подстановок может быть легко выявлено воздействие на риск несостоятельности изменения степени финансовой независимости предприятия:

$$\Delta \text{Крб (сзсс)} = \frac{\text{Ктл0}}{\text{СЗСС 1}} - \text{Крб0}$$

Влияние на риск банкротства изменения степени текущей ликвидности предприятия можно определить следующим образом:

$$\Delta \text{Крб (ктл)} = \text{Крб1} \quad \frac{\text{Ктл0}}{\text{СЗСС1}}$$

При этом алгебраическая сумма влияния факторов должна совпадать с отклонением результативного показателя от базы:

Δ К рб (сзсс) + Δ К рб (ктл) = К рб 1 - К рб 0

Результаты такого анализа способны оказать существенную помощь в поиске путей оздоровления финансового состояния предприятия.

В зарубежной практике для диагностики вероятности банкротства предприятия, наиболее часто используются модели Эдварда Альтмана и Уильяма Бивера. Оценка

вероятности риска банкротства предприятия на основе вышеназванных моделей достаточно подробно рассмотрена Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой.[9]

На основе модели Альтмана возможно определить интегральный показатель угрозы банкротства. Данная модель имеет следующий вид:

Z = 0,012X1 + 0,014X2 + 0,033X3 + 0,006X4 + 0,999X5, где

Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

X1 — отношение собственных оборотных активов к общей сумме активов предприятия;

X2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия (рентабельность активов);

X3 — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов (уровень доходности активов);

X4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;

X5 — отношение выручки от реализации продукции к сумме активов предприятия (коэффициент оборачиваемости активов). Первые четыре показателя обычно выражены в процентах. При их представлении в виде долей единицы формула будет иметь вид:

Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0X5

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана выглядит следующим образом (табл. 10).

Таблица 10

«Вероятность риска банкротства по модели Альтмана»

Значение Z	Вероятность риска банкротства
Менее 1,81	очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,9	Незначительная
Более 2,9	очень низкая

По утверждению Э. Альтмана точность прогноза банкротства за год до наступления события составляет 95 %, а за 2 года спрогнозировать банкротство удается с точностью до 83 %.

В соответствии с моделью Уильяма Бивера для диагностики банкротства предприятия исчисляются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент Бивера

$$\text{КБивера} = \frac{\text{Чистая прибыль + амортизация}}{}$$

[9] Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова, — М., ДиС, 2001, с. 87-90

$$\frac{}{\textbf{Заемный капитал}}$$

2. Коэффициент текущей ликвидности

$$\textbf{Ктл} = \frac{\textbf{Оборотные активы}}{\textbf{Текущие обязательства}}$$

3. Рентабельность активов предприятия (экономическая рентабельность)

$$\textbf{Кр} = \frac{\textbf{Чистая прибыль}}{\textbf{Стоимость активов предприятия}}$$

4. Финансовый леверидж

$$\textbf{К ф.л.} = \frac{\textbf{Заемный капитал}}{\textbf{Собственный капитал + Заемный капитал}}$$

5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами

$$\textbf{Кп} = \frac{\textbf{Собственный капитал - внеоборотные активы}}{\textbf{Стоимость активов предприятия}}$$

Вероятность риска банкротства предприятия, основанная на модели Бивера может быть представлена в следующей таблице (см. Таб. 11)

Таблица 11

«Вероятность риска банкротства предприятия по модели Бивера»

Показатели	**Вероятность риска банкротства**		
	Незначительная	**Средняя (в течение ближайших 5 лет)**	**Высокая (в течение ближайшего 1 года)**
Коэффициент Бивера	0,4-0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Менее 3,2	Менее 2	Менее 1
Рентабельность активов предприятия	0,6 - 0,8	0,4	- 0,22
Финансовый леверидж	Менее 0,37	Менее 0,5	Менее 0,8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,4	Менее 0,3	Менее 0,06

При проведении анализа риска банкротства предприятия с использованием приведенных выше моделей следует учитывать, что их результаты могут быть существенно искажены вследствие нестабильности российской экономики на современном этапе развития.

Известны так же модели Таффлера, Р. Лисса, Л. Философова и др.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите экономическую сущность бухгалтерского баланса.
2. Как группируются активы предприятия?
3. Перечислите коэффициенты, которые применяются при изучении структуры пассива баланса
4. Что такое ликвидность баланса?
5. Назовите основные показатели платежеспособности и их теоретически обоснованные минимально доступные значения.
6. Каким образом определяется степень финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия?
7. Назовите систему критериев оценки удовлетворительности структуры баланса и риска банкротства.
8. В каких разделах баланса отражается дебиторская и кредиторская задолженность?
9. Каковы задачи анализа отчета о движении денежных средств?
10. Назовите принцип определения оптимального размера запаса денежных средств.

3. Анализ производства и продаж продукции

3.1. Анализ динамики объема продукции. Задачи и источники информации

Объем производства и реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) — это основные показатели, характеризующие деятельность предприятия. Объем реализации крайне важен для установления нормированных статей затрат, расходов на рекламу, представительских расходов, а также для исчисления целого ряда налогов.

По своему экономическому содержанию объем реализованной продукции характеризует конечный финансовый результат работы предприятия, выполнения своих обязательств перед потребителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка.

Производственная деятельность выражает главную цель предприятия — выпуск продукта, который будет реализован, и получена прибыль.

Готовая продукция — часть материально-производственных запасов, предназначенная для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством (п. 2 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»).

Признаки готовой продукции, позволяющие отличить ее от покупных товаров, незавершенного производства, сырья, материалов и т.п., являются:

- возникновение в результате производственной деятельности самой организации;
- завершение всех стадий обработки и комплектации;
- соответствие по техническим и качественным характеристикам, установленным требованиям (условиям договора, сертифицированным требованиям, требованиям ГОСТа и т.п.)

В отличие от выполненных работ и оказанных услуг, готовая продукция выделяется в самостоятельный объект учета в связи с тем, что при производстве продукции момент завершения процесса производства и момент продажи имеют разрыв во времени.

Единица бухгалтерского учета готовой продукции выбирается организацией самостоятельно (п. 3 ПБУ 5/01). В соответствии с Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденными приказом Минфина от 28 декабря 2001 г. № 119н, готовая продукция учитывается по наименованиям с раздельным учетом отличительным признакам (марки, артикулы, типоразмеры, модели, фасоны и т.д.). Кроме того, учет ведется по укрупненным группам продукции: изделия основного производства, товары народного потребления, изделия, изготовленные из отходов, и т.д.

При планировании и учете готовой продукции используются следующие измерители:

натуральные — характеризуют количество, объем, вес, массу продуктов в соответствии с их физическими свойствами. Они используются для количественного учета готовых изделий;

условно-натуральные — служат для получения обобщенных количественных показателей по учету готовой продукции. Количество такой продукции по видам пересчитывают с помощью определенных коэффициентов в условную массу, сорт, типоразмер и др. Коэффициенты соотношения определяются в зависимости от

содержания полезного вещества в продуктах, трудоемкости их изготовления, уровня затрат, длительности производственного цикла;

стоимостные — служат для измерения готовой продукции в денежном выражении, что является одним из основных требований ведения бухгалтерского учета, изложенных в Федеральном законе «О бухгалтерском учете».

Анализ работы промышленных предприятий начинают с изучения показателей выпуска продукции.

Основные задачи анализа:

- оценка динамики выпуска продукции и выполнения производственной программы предприятия;
- анализ использования производственной мощности предприятия;
- анализ производства продукции в натуральном выражении, состава выпускаемой продукции и выполнения плана по ассортименту;
- анализ влияния изменения структуры выпуска продукции на ее объем в стоимостном выражении;
- анализ специализации предприятия, выполнения кооперированных поставок и комплектности продукции;
- анализ ритмичности производства продукции;
- анализ качества продукции и его влияние на объемные показатели;
- оперативный и прогнозный (предварительный) анализ выпуска продукции;
- разработка рекомендаций по устранению выявленных негативных явлений и по совершенствованию производственной деятельности;

Источниками информации для анализа служат:

- бизнес-план, производственная программа, график производства;
- отчетность о выпуске продукции за ряд лет;
- ведомость выпуска продукции;
- главная книга;
- журнал ордер № 11;
- накладные на отпуск продукции;
- рекламации, акты на брак, сертификаты качества;
- технологическая и конструкторская документация;
- спец. наблюдения.

В современных условиях никто сверху не устанавливает предприятиям жестких заданий по производству продукции. Однако ясно, что (такие же жесткие задания

определяются заключенными договорами поставок) динамика, наращивание производства продукции, его внутрифирменное планирование и выполнение программы выпуска продукции являются главными характеристиками производственной деятельности предприятия. Понятно, что производство продукции определяет и финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Промышленной продукцией считается прямой полезный результат деятельности промышленных предприятий, выражающийся либо в форме продукта, либо в форме производственных услуг. Объем продукции при этом характеризуется как количество конкретных потребительных стоимостей, которые можно выразить с помощью стоимостного учета продукции.

Традиционная система стоимостных показателей продукции включает валовую продукцию, товарную, отгруженную и реализованную. В ходе анализа производственной деятельности применяют валовую продукцию (ВП) и товарную продукцию (ТП), но в нынешнем статистическом отчете фигурирует лишь один показатель выпуска продукции, который по своему содержанию аналогичен показателю ТП., поэтому анализ динамики объема продукции обычно строится именно на этом показателе.

3.2.Анализ ассортимента продукции

В ходе анализа необходимо изучение состава продукции по отдельным видам изделий. При этом следует различать следующие понятия: «номенклатура» и «ассортимент».

Номенклатура — это перечень наименований изделий с указанием их кодов.

Ассортимент — это перечень наименований изделий с указанием количества их выпуска. *Плановый ассортимент* предусмотрен производственной программой предприятия. Понятно, что плановый ассортимент строится на основе заключенных договоров на поставку продукции. Поэтому выполнение плана по ассортименту — это обязательное условие и предпосылка выполнения договоров поставки (хотя на практике ассортимент выпуска и поставок в какие-то периоды может и не совпадать за счет поставок из остатков готовой продукции на складе).

Анализ выполнения запланированного ассортимента продукции лучше всего осуществлять на основе натуральных показателей, хотя в некоторых случаях применяют и стоимостные — но обязательно в сопоставимых ценах.

Чаще всего применяются два способа оценки выполнения плана по ассортименту:

- способ наименьшего % (особенно когда различные единицы измерения);

- способ наименьшего числа (среднего % выполнения плана по ассортименту).

Таблица12

«Выпуск продукции в натуральном выражении»

Виды продукции	**единицы измерения**	**план**	**отчет**	**% выполнения плана**	**в счет ассортимента (фактически в пределах плана)**
изделие А	шт.	200	180	90	180
изделие Б		210	210	100	210
изделие В		300	350	117	300
изделие Г		300	320	107	300
Всего		1010	1060	105	990

Из табл. 12 видно, что процент выполнения плана по способу наименьшего процента = 90 % (изделие А), а по способу наименьшего числа = 990/1 010 х 100 = 98 %.

Дополнительно необходимо проводить анализ причин невыполнения плана по ассортименту.

3.3. Анализ выполнения плана по объему продукции с учетом ее трудоемкости

Нарушения запланированной структуры продукции часто бывает связано со стремлением предприятия к выпуску более выгодных, объемных, материалоемких изделий в ущерб изделиям более трудоемким, но менее материалоемким, дешевым. Случается и наоборот, рост удельного веса трудоемких работ ведет к снижению объема производства. Использование показателей трудоемкости при анализе выполнения плана производства позволяет исключить влияние подобных структурных сдвигов.

Обычно *трудоемкость* характеризуется затратами рабочего времени на единицу продукции в натуральном выражении: (столько-то нормо-часов на одно изделие). Однако такой показ не всегда точно отражает реальную трудоемкость продукции, т.к. он показывает затраты труда только основных рабочих (без вспомогательных) и не учитывает различия в сложности труда и квалификации рабочих. Поэтому для экономического анализа удобнее пользоваться другим измерителем трудоемкости — н*ормируемым расходом заработной платы на объем выполненной продукции*. Такой показатель учитывает не только количественную, но и качественную характеристику

трудовых затрат, причем зарплата здесь используется именно нормируемая (нормативная), а не фактическая, чтобы исключить изменение трудоемкости за счет реального роста производительности труда, норматива трудоемкости и т.п.

Таблица 13

«Выполнение плана по трудоемкости производства продукции в нормированной зарплате»

Показатели	**план**	**факт**	**% выполнения плана**
1. Выпуск продукции, тыс. руб	2500	3000	120,0
2. Расход основной зарплаты рабочих по плановым нормам (тыс. руб.)	250	265	106,0
3. Нормативная зарплата на 1 руб. продукции (2\1)	10,0	8,8	88,0

В нашем примере рост нормативной заработной платы намного отстает от роста объема продукции. Это связано со снижением удельного веса трудоемких изделий в общем объеме продукции. Это подтверждается и снижением нормативной зарплаты на 1 руб. продукции.

Определим влияние на объем продукции в стоимостной оценке изменений в структуре выпуска изделий. Найдем объем продукции, который мог быть произведен при плановой трудоемкости и фактическом расходе заработной платы = расход заработной платы по плановым нормам на фактический объем продукции / предусмотренную планом нормативную зарплату на рубль продукции = 265 / 10 х 100 = 2650 тыс. руб.

Сравним с фактическим объемом: 3000 - 2650 = +350 тыс. руб., т.е. структурные сдвиги, приведшие к снижению трудоемкости, позволили увеличить объем продукции на 350 тыс. руб. (в результате нарушения плановой и договорной дисциплины).

3.4. Анализ ритмичности производства продукции

Ритмичность производства продукции имеет большое хозрасчетное значение для коллективов самих предприятий. Ведь ритмичная работа означает не только своевременное выполнение договоров с заказчиками, но и порядок на производстве. Нормальный режим труда, полное использование рабочего времени, механизмов, устранение непроизводительных затрат, повышение качества продукции. Ритмичность выпуска и реализации продукции обеспечивает равномерное получение выручки и прибыли для осуществления текущей хозяйственной деятельности и самофинансирования производственного и социального развития предприятия.

Ритмичность работы обеспечивает:

- согласованность в работе всех подразделений;
- высокое качество продукции;
- высокий уровень организации труда;
- лучшее использование ресурсов и мощности предприятия.

Задачи анализа ритмичности:

- определение фактического уровня ритмичности и сопоставление его с плановым уровнем, с уровнем в прошлые годы и с оптимальными показателями ритмичности;
- выяснение причин отклонения фактической ритмичности от запланированной;
- выявление резервов улучшения ритмичности и связанных с этим резервов повышения объема продукции;
- разработка мероприятий по повышению ритмичности.

Анализ ритмичности может осуществляться за любой промежуток времени — год, квартал, месяц, декада, день, как по предприятию в целом, так и по отдельным его структурным подразделениям. Анализируют как фактическую ритмичность, так и ритмичность заложенную в плане. При анализе запланированной ритмичности производства изучают удельные веса продукции, приходящиеся на отдельные периоды года (или другого планового периода).

Анализ ритмичности производства продукции отражен в талб. 14, 15

Таблица 14

«Анализ равномерности производства продукции»

Периоды	**Планируемый объем производства**	
	в тыс. руб.	в % к итогу
1кв.	1500	15
2 кв.	3000	30
3 кв.	4000	40
4 кв.	1500	15
Итого на год	10000	100

При помощи табл. 14 можно также проводить анализ равномерности планируемой загрузки мощностей. Коэффициент равномерности можно исчислить следующим образом:

$$К\ равн. = 1 - \frac{\sum |Q - Q`|}{\sum Q} = \frac{|1\,500 - 2\,500| + |3\,000 - 2\,500| + |4\,000 - 2\,500| + |1\,500 - 2500|}{10000}$$

$$= 1 - \frac{4000}{10000} = 0.6,$$

где **Q** — объем производства продукции в квартал;

Q' — среднеквартальное значение.

Среднеквартальное значение Q` = 10000/4 = 2500

Чаще всего ритмичность работы характеризуют при помощи, так называемого, ***коэффициента ритмичности***. **К ритм. = Q фактич. в пределах плана / Q плановая.**

Показатель К ритмичности не может быть больше 1, а может только стремиться к ней. План по ритмичности перевыполнить нельзя.

Таблица 15

«Анализ ритмичности производства продукции»

Декады	объем производства продукции		
	План	Факт	факт в пределах плана
1	100	80	80
2	105	105	105
3	110	135	110
Итого	315	320	295

К ритм. = 295\315 = 0,936

Из табл. 15 видно, что несмотря на перевыполнение плана по объему продукции (320/316 х 100 = 101,6 %) лишь 93.6 % планового объема производства выполнено без нарушения графика. Причиной сбоя явилось невыполнение плана в 1 декаду и "штурм" в 3 декаду. Явным резервом увеличения производства продукции за счет повышения ритмичности у нас будет 20 тыс. руб. (315 - 295).

Иногда при определении резервов исходят из максимального декадного объема производства, т.е. в нашем случае 135 х 3 = 405 тыс. руб. Резерв = 405 - 320 = 85 тыс. руб., но чтобы эта сумма резервов была реальной при расчете надо из максимальной суммы объема продукции вычесть объем достигнутый за счет сверхурочных работ. Допустим, в 3 декаде за счет сверхурочных было выпущено продукции на 12 тыс. руб., тогда резерв увеличения объема производства за счет повышения ритмичности будет = (135 - 12) х 3 - 320 = 49 тыс. руб. Разумеется это имеет смысл, если прирост продукции обеспечен возможностями сбыта.

Ритмичность производства можно анализировать и при помощи сравнения планового и фактического удельных весов объемов производства за отчетные периоды в их общем объеме за год.

При проведении анализа могут быть выявлены различные причины неритмичной работы, которые необходимо ликвидировать:

- недостаточное обеспечение техникой, материалами, рабочей силой;
- невыполнение обязательств поставщиков и смежников;

- неслаженность в работе, плохая организация производства, отсутствие контроля за ходом выполнения плана;
- недостатки в планировании;
- низкая трудовая дисциплина.

3.5. Анализ качества продукции

Качество продукции - совокупность свойств, отражающая уровень новизны, надежность и долговечность, экономичность, эргономические, эстетические, экологические и другие потребительские свойства продукции, придающая ей способность удовлетворять предполагаемые потребности в системе производственных отношений.

Как и все другие стороны хозяйственной деятельности, качество изучается при помощи системы соответствующих показателей.

Показатели качества — это количественная характеристика свойств продукции применительно к условиям ее эксплуатации или потребления.

Все показатели качества (в зависимости от того, какие свойства продукции они отражают) можно разделить на три группы:

1. Обобщающие показатели характеризуют качество всей выпущенной продукции независимо от ее видов, удельного веса продукции различных категорий качества (до недавнего времени ... знак качества и т.п.), удельный вес новой продукции, удельный вес экспортной продукции, количество стран, в которые поставляется продукция, удельный вес сертифицированной продукции, сортность продукции.

2. Единичные показатели качества характеризуют какое-то одно свойство конкретной продукции. Подразделяются на *эксплуатационные* и *производственно-технологические*. Самые важные единичные показатели качества предусматриваются в ГОСТах: ТУ, договорах (например, калорийность угля, содержание жиров в кефире, содержание алкоголя в водке, грузоподъемность башенного крана и т.п.).

3. Если рассматривать качество с точки зрения способности продукции экономить затраты общественно необходимого труда, то появляется возможность определить так называемый ***комплексный показатель качества продукции,*** как соотношение суммарного полезного эффекта от потребления продукции и суммарных затрат на ее создание и эксплуатацию.

Основные направления анализа качества:

- оценка динамики и выполнение плана по качеству по обобщающим показателям;

- анализ технического уровня и качества продукции по единичным и комплексным показателям;

- анализ брака и рекламаций;

- оперативный анализ качества производственных процессов;

- оценка системы управления качеством.

Источники информации: материалы проверок качества, рекламаций, бухгалтерского учета, технических служб, бухгалтерской и статистической отчетности.

На многих предприятиях качество продукции оценивается по сортам. При этом анализ качества может строиться на расчете средних коэффициентов сортности и выявлении потерь от пониженной сортности (т.к. за понижение сортности — скидки с цены).

Средний коэффициент сортности определяется, как отношение стоимости всей разносортной продукции к ее стоимости по цене первого сорта.

$$К_{сорт} = \frac{\sum p_i \times q_i}{\sum p_1 \times q_1}$$

где **pi** — цена единицы продукции i -того сорта (1.2.3.....);

p1 — цена продукции 1-го сорта;

qi — количество единиц продукции i- того сорта.

Q1 — количество единиц продукции 1-го сорта.

3.6. Анализ брака в производстве

Косвенным показателем качества продукции является брак, отражающий качество организации и выполнения производственного процесса по изготовлению продукции.

Брак — это изделия или детали, не соответствующие по своим свойствам уровню требований ГОСТов. ТУ, договоров и не пригодные для использования по прямому назначению, не принимается ОТК и не включается в готовую продукцию.

Виды брака:

- планируемый и не планируемый брак;

- исправимый и неисправимый брак — потери от брака равны стоимости окончательного брака + затраты на исправление брака, суммы взысканные с виновников и другие компенсации;

- внутренний (выявленный на предприятии) и внешний (выявленный у потребителей).

Задачи анализа брака:

- анализ затрат на брак (себестоимость окончательных затрат и затрат на исправление брака);
- анализ компенсаций (стоимость брака на цель возможного использования, удержания с лиц — виновников, суммы, взысканные с поставщиков);
- анализ потерь от брака (динамика, удельный вес в себестоимости и т.п.);
- анализ влияния брака на объем продукции.

Следует определить уровень брака как удельный вес затрат на брак в цеховой себестоимости товарной продукции.

Цеховая. себестоимость = себестоимость товарной продукции — коммерческие расходы — общехозяйственные расходы — расходы на освоение производства — потери от брака — прочие расходы.

Например: объем товарной продукции =150000 руб.;

затраты на брак 200 руб.;

цеховая себестоимость ТП = 100000 руб.;

уровень брака = 200 : 100000 х 100 = 0,2 %.

После этого можно определить и объем продукции , недополученной в результате допущенного брака.

Δ Q = фактический объем товарной продукции (тыс. руб.) х уровень брака = (150000 х 0.2) /100 = 300 тыс. руб.

Необходим анализ причин и разработка мер по их устранению.

3.7. Анализ продаж готовой продукции

Реализация продукции является важнейшим этапом хозяйственной деятельности предприятия и завершающей стадией кругооборота его средств, в ходе которой формируются финансовые результаты. Реализация продукции — это факт признания продукции предприятия рынком.

Объем реализованной продукции определяется выручкой или доходом от реализации продукции. В соответствии со ст. 249 гл. 25 Налогового кодекса РФ **доходом от реализации** признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав.

Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги), иное имущество либо имущественные права и выраженных в денежной и (или) натуральной формах, с учетом положений ст. 271 и 273 гл. 25 НК РФ.

Статьями 271 и 273 гл. 25 НК РФ установлены два способа определения доходов для целей налогообложения: по *методу начисления* и по *кассовому методу*.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается предприятием на длительный срок (ряд лет) исходя из условий хозяйствования, заключаемых договоров, требований бухгалтерского и налогового законодательства и закрепляется в его учетной политике. Таким образом, в настоящее время существуют два способа определения выручки от реализации продукции, работ, услуг: *по оплате* и *по отгрузке*. При этом следует учитывать, что предприятиям предоставлена лишь видимая свобода выбора, т.к. бухгалтерский баланс, предоставляемый в налоговую инспекцию, составляется «по отгрузке». Соответственно в целях взаимоувязки показателей отчетности форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» так же должна быть составлена «по отгрузке». Однако, если в учетной политике предприятия закреплен метод определения выручки от реализации продукции «по оплате», оно дополнительно составляет формы отчетности по этому методу.

Поскольку анализ реализации затрагивает практически все сферы хозяйственной деятельности предприятия, то его проведение с привязкой к какой-либо одной форме отчетности практически невозможно. Основными источниками информации для изучения тенденций изменения реализации продукции служат:

- «Бухгалтерский баланс» форма № 1;
- «Отчет о прибылях и убытках» форма № 2;
- статистическая форма отчетности № 1-п «Квартальная отчетность промышленного предприятия (объединения) о производстве отдельных видов продукции в ассортименте» и форма № 1-п срочная (месячная).

Дополнительно для анализа могут быть привлечены данные синтетического и аналитического бухгалтерского учета о производстве продукции, ее отгрузке, об остатках

нереализованной продукции, материалы маркетинговых исследований, пояснительная записка с принципами учетной политики и т.д.

Основными задачами анализа являются:

- оценка динамики показателя реализации продукции и бизнес-плана предприятия;
- проверка выполнения договоров на поставку продукции и своевременности оплаты этой продукции покупателями;
- выявление влияния факторов, воздействующих на изменение объема реализованной продукции на финансовые результаты предприятия;
- выявление резервов возможного увеличения объема реализации продукции;
- определение критической точки производства и запаса финансовой прочности предприятия;
- обобщение результатов анализа и разработка на их основе мероприятий направленных на увеличение выручки от реализации продукции.

Для характеристики объема производства и реализации продукции в стоимостном выражении традиционно принято использовать следующие показатели:

Валовая продукция — это стоимость всей произведенной продукции, включая незавершенное производство.

Реализованная продукция — в зависимости от принятой на предприятии учетной политики в качестве реализованной продукции рассматривается либо отгруженная и уже оплаченная потребителями продукция (метод «по оплате»), либо отгруженная, но еще не оплаченная потребителями продукция (метод «по отгрузке»).

Товарная продукция — стоимость произведенной продукции без учета внутреннего оборота и незавершенного производства.

Традиционно анализ реализации продукции начинают с оценки динамики и выполнения плана по объему реализации продукции. В наиболее общем виде анализ динамики по объему и реализации продукции нарастающим итогом с начала года проводится по данным статистической отчетности (форма № 1-п и форма № 1-п срочная). При этом следует отметить, что в ходе анализа нельзя ограничиваться сопоставлением фактических показателей объема реализации продукции за различные периоды т.к. изменения цен (особенно в условиях инфляции) могут существенно исказить результаты анализа. Поэтому оценку реальных изменений объема реализации продукции необходимо осуществлять путем сравнения показателей, исчисленных в одинаковых (сопоставимых) ценах. Необходимо учитывать и возможное воздействие на объемные показатели

изменений учетной политики предприятия и необходимость проверки достоверности отчетных данных о выручке от реализации (внутренний и внешний аудит).

Надо сказать, что в условиях рынка, когда все предприятия самостоятельно заключают договоры на поставку продукции и планируют свою реализацию, в ходе анализа необходимо определить, насколько запланированный объем реализации продукции обеспечивает финансовую устойчивость и получение прибыли предприятием. Здесь следует сказать об очень интересном явлении — э*ффекте воздействия производственного рычага.* Суть данного явления сводиться к тому, что любое изменение объема реализованной продукции ведет к еще более сильному изменению прибыли.

Проведенный анализ следует дополнять сравнительным анализом и проверкой качества внутри фирменного планирования.

В ходе анализа реализации продукции следует иметь в виду, что решающее значение для выполнения плана поставок и реализации продукции имеет ритмичное выполнение плана выпуска продукции, ее своевременная отгрузка. С целью определения факторов, влияющих на изменение объема реализованной продукции и определения степени влияния каждого из них на объем реализации целесообразно использовать следующую факторную модель:

РП = ТП + (ТО0 + ПС0 *) - (ТО1 +ПС1)

где **РП** — объем реализованной продукции за период;

ТП — выпуск товарной продукции за период;

ТО0,1 — товары отгруженные на начало(0) и конец (1) периода;

ПС0,1 — готовая продукция на складе на начало (0) и конец (1) периода;

***** остаток нереализованной продукции.

Полученное равенство называется балансом продукции. Он показывает, что величина реализации зависит от выпуска продукции и изменения остатков нереализованной продукции за отчетный период.

На практике составляют ***плановый*** и ***отчетный*** баланс продукции в двух оценках — по себестоимости и в оптовых ценах. Такие балансы используют, как средство проверки правильности учета и планирования, увязки показателей реализации, отгрузки и выпуска продукции. Их использование при проведении анализа позволяет определить степень обеспеченности реализации товарной продукцией, напряженность и обоснованность плана по реализации, вскрыть факторы изменения общей реализации в сфере обращения. В аналитических целях полезно сопоставлять плановые и фактические балансы проводить их динамическое сравнение (но только в сопоставимых ценах).

Неукоснительное выполнение заключенных договоров на поставку продукции является аксиомой рыночной экономики. Невыполнение предприятием принятых на себя обязательств может привести к потере деловой репутации, выставлению штрафных санкций со стороны партнеров и т.п. Поэтому в ходе анализа реализации продукции необходимо определять не только общее выполнение плана реализации продукции, но и выполнение плана реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Для этого определяют средний процент выполнения плана реализации по договорам. В основе исчисления такого среднего процента лежит прием, согласно которому в выполнение плана засчитывается фактически отгруженная в счет каждого договора продукция, но не свыше ее стоимости, предусмотренной по этому договору на изучаемый период времени. Подобная корректировка проводится для того, чтобы недопоставки по одним договорам не были перекрыты сверхплановыми поставками по другим договорам и не искажали результаты анализа.

В формализованном виде расчет среднего процента выполнения плана реализации продукции по договорам может быть представлен следующим образом:

$$\mathbf{C} = \frac{\mathbf{РП1} — \mathbf{РП'}}{\mathbf{РП0}} \times \mathbf{100\ \%},$$

где

С — средний процент выполнения плана по договорам;

РП1 — фактически реализованный объем продукции;

РП′ — стоимость недопоставленной по отдельным договорам продукции;

РП0 — плановый объем реализации продукции.

При таком способе расчета средний процент не может превысить 100 %. Соответственно, чем лучше выполняются договорные обязательства, тем ближе величина среднего процента будет к 100 %.

В ходе анализа реализации продукции целесообразно также проводить сравнительный анализ, анализировать причины невыполнения поставки продукции по отдельным договорам. *При этом выделяют три основных направления недопоставок продукции:*

- по договорам (покупателям);
- по номенклатуре продукции;
- по подразделениям — виновникам недопоставок.

Необходимо также проводить оперативный анализ реализации продукции, осуществлять контроль за соблюдением графика отгрузки продукции, за тем, чтобы расчетные документы своевременно сдавались и т.п. Здесь задачи анализа реализации продукции тесно переплетаются с задачами анализа дебиторской задолженности.

Очень важно также проанализировать, как влияют на показатели реализации продукции различные формы расчетов за отгруженную продукцию и исключить такие формы, которые грозят неплатежами (по возможности, конечно).

Контрольные вопросы и задания

1. Перечислите задачи, которые решаются при анализе объема производства и выпуска продукции.
2. С какой целью и в какой последовательности проводится анализ выполнения договорных обязательств?
3. Как определяется процент выполнения плана по ассортименту выпуска продукции и какими способами?
4. С какой целью проводится анализ трудоемкости продукции?
5. Охарактеризуйте экономический смысл имеет расчета коэффициента сортности
6. Как определяется коэффициент ритмичности?
7. Какое влияние оказывают остатки непроданной продукции на объем продаж?
8. Что представляет собой баланс продукции?
9. Как определяется средний процент выполнения плана реализации по договорам?

4. Анализ использования трудовых ресурсов

4.1. Задачи анализа использования трудовых ресурсов в современных условиях

Живой труд — решающий и наиболее активный фактор процесса производства. Все результаты хозяйственной деятельности, в конечном счете, определяются эффективностью использования труда.

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность

использования оборудования машин, механизмов и как результат — объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Основными задачами анализа являются следующие:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, определение необходимости и возможности создания новых рабочих мест, изучение состава, численности и структуры персонала, его динамики, причин изменений и влияния этих изменений на показатели производительности труда и выпуска продукции;
- изучение рабочего времени, выявление его потерь и резервов лучшего его использования;
- исследование выполнения плана по производительности труда и факторов, определяющих ее уровень;
- подсчет резервов увеличения производительности труда и объема продукции за счет лучшего использования трудовых ресурсов.

Основные источники информации для анализа:

- бизнес-план;
- данные годовых и периодических отчетов: форма 3- Т «Отчет о выполнении плана по труду», форма № 5, форма 1-Т, форма 4-Т, «Отчет о выполнении норм выработки»;
- нормы затрат труда и заработной платы, регистры бухгалтерского учета и оперативного учета;
- отчет о механизации строительства и использования строительных машин (форма 1-НТ);
- отчетность по новой технике (2-НТ, 10-НТ);
- фотографии рабочего дня, хронометражи.

4.2. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами и их движения

Успешное выполнение производственной программы предприятия главным образом зависит от его обеспеченности рабочей силой. Поэтому анализ трудовых показателей и начинают с выяснения обеспеченности предприятия рабочей силой.

Изучение обеспеченности рабочей силой осуществляется как в разрезе категорий персонала (рабочие, ИТР, служащие, МОП, работники охраны), так и в разрезе сфер деятельности указанных работников (промышленно-производственный персонал,

подсобное производство — изготовители промышленных конструкций, РММ, БСУ, АБЗ и т.п.; обслуживающие хозяйства — ЖКХ, культура, быт и т.п.)

В процессе анализа необходимо сопоставить фактическую численность работников по их категориям с плановой потребностью, изучить структуру персонала (табл. 16).

Таблица 16

«Анализ выполнения плана по численности персонала»

Категории работников	**план**		**факт**		**абсолютное отклонение**	**отклонение удельных весов**
	количество человек	**удельный вес, %**	**количество человек**	**удельный вес,%**		
Среднесписочная численность работников, в т.ч.	1000	100	1022	100	+ 22	X
Рабочие	780	78	785	76.8	+ 5	- 1.2
ИТР	160	16.0	170	16.6	+ 10	+ 0.6
Служащие	42	4.2	50	4.9	+ 8	+ 0.7
МОП	11	1.1	10	0.98	- 1	- 0.12
работники охраны	7	0.7	7	0.7	-	-

Из таблицы видно, что обеспеченность предприятия рабочей силой сравнительно велика, на 22 человека было больше, чем планировалось. Почти по всем категориям персонала (кроме МОП и охраны) численность выше плана. При этом следует отметить, что сверхплановая численность рабочих может быть оправдана лишь при сверхплановом увеличении объема выпущенной продукции. Вообще к оценке обеспеченности работниками надо подходить индивидуально, исходя из конкретной ситуации на предприятии. Необходимо выяснять причины излишков или недостатков. Причиной превышения плановой численности может быть, например производственная необходимость. Причинами недостатка рабочей силы могут быть и объективные, а могут быть и такие условия, которые можно и нужно изменять (жилье, детские сады, транспорт, условия труда, возможности профессионального роста, психологическая атмосфера, заработная плата). Анализ этих причин должен подсказать администрации наиболее рациональные меры по улучшению кадровой политики (ПТУ, возможность роста, материальное и моральное стимулирование и т.п.). Не меньшего внимания требует и излишек рабочей силы, надо изыскивать возможности трудоустройства, переквалификации и т.п.

При анализе особое внимание при анализе должна привлекать категория «рабочие», так как именно этой категорией создается продукция предприятия. При этом

нельзя ограничиваться только определением абсолютного отклонения от плана по численности рабочих, когда сравнивается их фактическая численность с плановой. Для определения обеспеченности рабочими, занятыми на основном производстве, анализируют еще и относительное отклонение. Чтобы определить такое относительное отклонение и соответственно — относительную обеспеченность предприятия рабочими, необходимо плановую численность рабочих скорректировать на процент выполнения плана производства продукции.

Например, если абсолютные отклонения по численности рабочих составляет 785(факт) - 780(план) = + 5 человек, то относительное отклонение надо определять по иному. Допустим, план по объему производства продукции осуществляемых собственными силами, выполнен на 105 %. Тогда, скорректированная плановая численность рабочих будет равна 780 х 105/100 = 819 человек. Отсюда, относительное отклонение по численности рабочих составит 785 - 819 = - 34 чел., то есть при абсолютном излишке рабочих мы имеем их относительный недостаток. Почему так происходит? потому, что относительное отклонение показывает, на сколько больше рабочих надо было занять в производстве, чтобы не повышая их производительность пруда достичь фактического объема производства. Ну а поскольку реально эту работу выполнило меньшее количество людей, постольку относительный недостаток рабочих свидетельствует о повышении производительности труда.

Надо иметь в виду, что в условиях реального производства увеличение объема продукции не обязательно отражает увеличение затрат рабочего времени и труда рабочих, может сложиться за счет выпуска более материалоемких, но менее трудоемких изделий, не требующих привлечения дополнительной рабочей силы. Поэтому, более точным показателем относительной обеспеченности предприятия рабочей силой будет показатель, исчисленный с учетом трудоемкости выполненных работ. В практике экономической работы такое уточнение обычно достигается при помощи корректировки плановой численности рабочих на процент выполнения плана производства в нормированной зарплате.

$$\text{Этот \%} = \frac{\text{осн. зарплата рабочих по плану себест. факт. прод. (Ф 2 - С)}}{\text{осн. зарплата рабочих по плану себест. пл. прод. (бизнес-план)}}$$

Допустим, такой процент равен 102 %, тогда относительное отклонение по численности рабочих равно.

$$\frac{780 \times 102}{\quad} = 785 - 795 = - 10 \text{ чел.},$$

Таким образом, относительный недостаток рабочих, свидетельствующий о повышении их производительности труда составит не 34, а 10 человек.

Анализ состава работающих охватывает не только изучение структуры персонала по категориям, но и по конкретным специальностям и по уровням производственной квалификации работающих. Ведь предприятию нужны не просто токари, сборщики, сварщики и т. п., или не просто служащие, а бухгалтеры или секретари-машинистки и т.п.

Анализ обеспеченности предприятия работниками различных специальностей достаточно прост: плановую численность работников конкретных специальностей (исходя из количества рабочих мест, трудоемкости производственной программы штатного расписания) сравнить с фактической численностью и выявить отклонения. Обычно этим занимается отдел кадров.

Более подробный анализ должен выявить обеспеченность предприятия рабочей силой не только по категориям, производствам, специальностям, но и по уровню квалификации работников, по их образованию, стажу работы, по возрастному, половому составу и т.п. Но в этих случаях, данных отчетности уже недостаточно нужны данные отдела кадров, специальной статистической отчетности, социологические исследования.

При анализе численности работников должно изучаться не только состояние дел на определенную дату, но и динамика, движение рабочей силы.

Движение рабочей силы можно охарактеризовать при помощи коэффициентов:

$$\text{К оборота по приему} = \frac{\text{число поступивших работников}}{\text{среднесписочная численность}} \times 100\ \%$$

$$\text{К оборота по увольнению} = \frac{\text{Число уволенных}}{\text{среднесписочная численность}} \times 100\ \%$$

$$\text{К общего оборота} = \frac{\text{Число поступивших + число выбывших}}{\text{среднесписочная численность}} 100\ \%$$

$$\text{К текучести раб. силы} = \frac{\text{число рабочих, уволенных по собственному желанию и из-за нарушений трудовой дисциплины}}{\text{среднесписочная численность}} 100\ \%$$

Указанные коэффициенты можно рассчитать и по отдельным категориям. По данным отчетности следует изучить: какое количество рабочих принято по оргнабору, из ПТУ, переведено из других организаций, принято самим предприятием; выбыло: перевод по сокращению штатов, в связи с окончанием срока работ и договора, на учебу, на

пенсию, в армию, по собственному желанию, уволено за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины. Однако следует иметь в виду, что по отчетности (да и вообще по документам) трудно выявить реальные причины текучести рабочей силы, нужны социологические исследования, анкетирование и т.п.

Особо тщательно надо изучать причины увольнений по собственному желанию, а это около 72 % от числа уволенных по причинам текучести т.к. это может быть связано с невыполнением условий найма, непредставлением работы по специальности и т.д. Зачастую по собственному желанию освобождаются работники, нарушающие трудовую дисциплину, нередко здесь кроются серьезные конфликты.

Анализу следует подвергать и выполнение мероприятий по закреплению кадров, по подготовке и повышению квалификации работающих, по улучшению условий труда и т.д.

4.3. Анализ использования рабочего времени

От того, как используется рабочее время во многом зависит выполнение производственной программы предприятия, рост производительности труда. Снижение потерь рабочего времени приводит к росту производительности труда без дополнительных мероприятий и затрат. Это весьма важная проблема, решение которой позволяет избежать излишних потерь рабочего времени.

В первую очередь анализируют использование рабочего времени рабочих. Рабочее время в расчете на одного рабочего и общий плановый фонд рабочего времени определяется планом по труду. При анализе необходимо выявить потери рабочего времени и его непроизводительные затраты. Надо сказать, что в плане заранее определяются, так называемые, планируемые не выходы на работу, такие как: очередные отпуска, отпуска по беременности и родам, выполнение государственных обязанностей и т.п. Но кроме этих планируемых неявок на работу, как правило, бывают и неплановые потери рабочего времени.

Случается, что рабочее время в соответствии с установленным трудовым режимом используется полностью — нет ни прогулов, ни простоев. Но анализ и в этом случае должен исследовать эффективность использования рабочего времени. Ведь время, затраченное на изготовление брака или на производство ненужных операций, в связи с нарушением технологии производства, это тоже своего рода потери рабочего времени.

Для определения потерь рабочего времени надо сопоставлять плановое и фактическое количества отработанных человеко-дней и человеко-часов. Но сводные показатели о плановом и фактическом количестве отработанного времени несопоставимы между собой, так как плановый фонд рабочего времени рассчитан на плановое количество рабочих, а эти количества могут существенно отличаться друг от друга. Нужно корректировать плановый фонд рабочего времени на фактическое количество рабочих или проводить анализ в расчете на одного рабочего.

Продемонстрируем несложную методику (табл. 17).

Таблица 17

«Общая характеристика использования рабочего времени»

Показатели	**по плану**	**фактически**	**отклонения (+;-)**
Среднесписочная численность рабочих, чел.	3000	2900	- 100
Количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими за год (тыс. чел./дней)	700	667	- 33
Количество человеко-дней, отработанных одним рабочим (чел./дней)	233.3	230	- 3.3

Рабочие проработали в анализируемом периоде на 33 тыс. чел. дней меньше, чем было предусмотрено по плану. Это уменьшение может быть объяснено как сокращением численности рабочих (- 100), так и сверхплановыми потерями рабочего времени, теми рабочими, которые фактически трудились в этом году (- 3.3). Для определения этих сверхплановых потерь рабочего времени надо определить, какое количество дней должны были проработать фактически имеющиеся рабочие, исходя из запланированного количества дней работы каждого из них (233.3) Необходимо скорректировать плановый фонд времени работы на фактическое количество рабочих = 233.3 х 2 900 = 676,57 тыс. человеко-дней. Тогда сверхплановые потери рабочего времени составят:

667 - 676,57 = - 9.43 тыс. чел.-дней.

На следующем этапе анализа определяют конкретные причины этих сверхплановых потерь рабочего времени. Для этого составляют *баланс рабочего времени в расчете на одного рабочего (табл. 18).*

Таблица 18

«Баланс рабочего времени на одного рабочего»

Элементы рабочего времени	**по плану**	**по отчету**	**Отклонения (+;-)**
1. Календарное время, дней	365	365	-
2. Выходные и праздничные дни	106	106	-
3. Номинальное время, дней	259	259	-

4. Невыходы (всего), дней	25.7	29	+ 3.3
в т.ч. -очередные и дополнительные отпуска	21	20	- 1
- отпуска по беременности и родам;	2	2.3	+ 0.3
- выполнение гос. обязанностей;	1	1	-
- по болезни;	1.7	3	+ 1.3
- по разрешению администрации;	-	1	+ 1
- целодневные простои;	-	1.2	+ 1.2
- прогулы.	-	0.5	+ 0.5
5. Фактическое время работы, дн.	233.3	230	- 3.3
6. Установленная продолжительность рабочего дня, час.	7.83	7.83	-
7. Перерывы для кормящих матерей, час	0.03	0.04	+ 0.01
8. Льготные часы подросткам, час.	0.03	0.03	-
9. Внутрисменные простои, час	-	0.25	+ 0.25
10. Сверхурочная работа, час	-	0.2	+ 0.2
11. Реальная продолжительность рабочего дня, час	7.77	7.71	- 0.06
12. Полезный фонд рабочего времени, час (11 х 5)	1812.7	1773.3	- 39.4

Анализ баланса рабочего времени показывает, что по сравнению с планом число фактически отработанных дней снизилось в расчете на каждого рабочего на 3.3 дня (1.4 %).

Коэффициент использования номинального числа дней рабочих составляет:

по плану: 233.3\259 х 100 % = 90 %;

по отчету: 230\259 х 100 % = 88.8 %, т.е. снизился на 1.2 %.

Причины:

возросли отпуска по беременности и родам + 0.3;

невыходы по болезни + 1.3;

невыходы с разрешения администрации + 1;

целодневные простои + 1.2;

прогулы + 0.5.

В качестве резервов улучшения использования рабочего времени можно принять сумму положительных отклонений (за исключением отпусков по беременности и родам) 1.3 +1 + 1.2+ 0.5 = 4 дня.

Не полностью использовано и внутрисменное рабочее время. При плановой продолжительности рабочего дня (смены) в 7.77 часа, фактически она составила 7.71 часа, а если не учитывать сверхурочные 7.51 часа. Внутрисменные простои могут быть по вине администрации или рабочих, перерывы для кормящих матерей, причина уважительная и они не считаются резервами.

Резервы увеличения полезного фонда времени одного рабочего в человеко/часах составят:

- увеличение числа явок на 4 дня при плановой продолжительности смены 7.77 часа = 31.08 (7.77 х 4);
- ликвидация внутрисменных простоев с учетом устранения сверхурочной работы при плановом числе явок 233.3 = 0.25 х 233.3 = 58.325;
- Итого 89.405 чел / час.

Если фактическая численность рабочих = 2 900 чел, то резерв роста фонда времени = 89.405 х 2 900 = 259.3 тыс. чел./ час.

Следует иметь ввиду, что не все фактически проработанное время используется правильно и целесообразно.

К непроизводительным затратам рабочего времени относятся:

- время, затраченное на изготовление брака и на его переделку;
- время, связанное с различными отклонениями от нормальных условий работы (нерациональный выбор материалов, использование менее производительного оборудования, чем полагается по технологии, выполнение высококвалифицированными рабочими работ низкой квалификации.

Однако на практике очень трудно выявить непроизводительное использование времени такого рода. Поэтому, обычно принимают в расчет лишь время, затраченное на брак и на исправление брака.

Нужно отметить, что документально регистрируются далеко не все потери рабочего времени. Особенно трудно учесть внутрисменные потери (которые иногда достигают 20 %-30 %). Поэтому, кроме данных отчетности и учета необходимо анализировать данные специальных наблюдений, которые более реально отражают использование рабочего времени.

4.4. Анализ производительности труда

Производительность труда — важнейший показатель эффективности производства (как на отдельном предприятии, так и в масштабах всего общества). Прогресс общества во многом определяется производительностью труда его членов.

Производительность труда определяется количеством продукции, производимой в единицу времени.

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих показателей. К *обобщающим показателям* относятся среднегодовая, среднедневная,

среднечасовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении. При анализе производительности труда можно рассчитывать частные и вспомогательные показатели. Частные показатели — это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час. Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени. Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работающим.

В практике экономической работы производительность труда обычно характеризуется при помощи показателя средней выработки, который исчисляется путем деления объема произведенной продукции на среднесписочную численность промышленно-производственного персонала. Но такой стоимостной показатель имеет существенный недостаток, который связан с тем, что выработка 1 рабочего в денежном выражении во многом зависит от структуры выпускаемой продукции: чем выше материалоемкость, тем выше выработка в рублях. Поэтому в эпоху плановой экономики для повышения точности отражения реальной производительности труда применялись и различные варианты показателя выработки, когда вместо объема товарной продукции в оптовых ценах применялись например норматив стоимостной выработки и нормативная чистая продукция, исключающие влияние материалоемкости (в аналитических целях их можно использовать и сейчас).

Но существуют и другие методы определения производительности труда.

Так, при анализе формы труда на каком-то определенном виде работ или при производстве конкретного вида продукции, то можно при этом использовать натуральный метод:

$$\frac{\text{объем выполненных работ за определенный период в натуральных единицах измерения (например, 3 м. уложенного бетона, тонн добытого угля)}}{\text{среднесписочная численность рабочих, занятых на данном виде работ.}}$$

Это очень хороший точный показатель, но он применим лишь для изучения отдельных видов работ, натуральные измерители не позволяют сопоставлять различные виды строительных работ (земляные, бетонные, монтаж и т.д.)

Существует и другой, нормативный метод исчисления, который основывается на определении затрат рабочего времени на выполнение единицы продукции, т.е. трудоемкости работ. При этом находят затраты рабочего времени в человеко-днях или в

человеко-часах на единицу объема выполненных работ в натуральном выражении. Здесь показатели производительности труда рассчитывают путем сравнения нормативного времени с фактическими затратами времени на выполненный объем работ, так как нормативная трудоемкость сопоставляется с фактической.

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{трудоемкость единицы работ по нормативам}}{\text{практическая трудоемкость единицы работ}} \times 100\ \%$$

Это относительный показатель производительности труда, он не характеризует абсолютный уровень производительности труда. Такой способ определения производительности труда часто применяется в строительстве для определения и сравнения эффективности труда отдельных рабочих и бригад. Но показатель производительности труда, исчисленный по такому методу, нельзя использовать для анализа динамики производительности труда, так как нормы постоянно пересматриваются. Плох он и для сравнительного межхозяйственного анализа, поскольку на различных предприятиях разные условия труда, различный уровень механизации работ. Трудно получить при помощи такого метода и обобщающий показатель, который бы характеризовал уровень производительности труда предприятия в целом. Поэтому при планировании, в отчетности и при анализе чаще применяют стоимостные показатели выработки на одного работающего и одного рабочего.

Проиллюстрируем методику анализа на традиционных показателях производительности труда, тем более, что эта методика может быть универсальной для всех измерителей. Основной источник информации — отчетность по труду (Ф-1 Т).

Вначале продемонстрируем оценку влияния обобщающего показателя производительности труда — среднегодовой выработки на 1 работающего на объемные показатели работы предприятия (табл. 19)

Таблица 19

«Влияние изменения численности работающих и их выработки на объем продукции»

Показатели	**предыдущий год**	**отчетный год**	**Отклонения**	
			в тыс. руб.	**в %**
1. Объем товарной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	1000	1350	+ 350	+ 35
2.Среднесписочная численность промышленно — производственного персонала, чел.	20	30	+ 10	+ 50
3.Среднегодовая выработка на 1 работающего, тыс. руб. (1/2)	50	45	- 5	- 10

Темп прироста численности (+ 50 %) опережает темп прироста объема товарной продукции (+ 35 %). Это говорит о снижении производительности труда. И действительно выработка снизилась на 10 %.

Определим влияние факторов на объем товарной продукции:

а) изменение среднесписочной численности ППП 50 х (+ 10) = + 500 тыс. руб.

б) изменение производительности труда (- 5) х 30 = - 150 тыс. руб.

_____

+350 тыс. руб.

Показатели производительности труда могут исчисляться, как выработка на одного работающего (характеризует эффективность труда всего персонала, занятого на предприятии); и как выработка на одного рабочего (характеризует эффективность труда непосредственных производителей материальных ценностей — рабочих). Какая же взаимосвязь существует между этими двумя показателями и как ее измерить и проанализировать? Зависимость между производительностью труда работающих и рабочих можно выразить в виде следующего несложного выражения.

Вг на 1 работающего = Вг на 1 рабочего х Уд. вес рабочих в численности персонала

где **Вг —** среднегодовая выработка

Отсюда ясно, что показатели производительности труда во многом зависят от структуры персонала и становится понятно, почему необходимо стремиться к повышению удельного веса рабочих (особенно основных рабочих) в общей численности работников.

Чтобы выявить взаимное влияние показателей производительности труда и структуры персонала — сравнивают % выполнения плана по выработке на одного работающего и на одного рабочего. Так, если % выполнения плана по Вг. на 1 работающего больше % выполнения плана Вг. на 1 рабочего, то это будет свидетельствовать об уменьшении удельного веса административно-управленческого персонала и об увеличении удельного веса рабочих. (и наоборот).

4.5. Анализ среднегодовой выработки одного рабочего

Среднегодовую выработку одного рабочего можно представить в виде следующего выражения:

Вг. = д х ч х вч

где, **д —** количество дней, отработанных одним рабочим за год;

ч — среднее число часов, отработанных в смену (длительность смены);

вч — среднечасовая выработка.

Отчетность по выполнению плана по труду не содержит в готовом виде этих показателей, поэтому для их определения нужен дополнительный расчет по данным отчетности (Ф № 3-Т за 4 квартал) Какие данные есть?

1. Число дней, отработанных одним рабочим за год (д)

$$д = \frac{\text{число дней, отработанных всеми рабочими за год}}{\text{среднесписочная численность рабочих}}$$

2. Продолжительность рабочей смены. (ч)

$$Ч = \frac{\text{общее число отработанных всеми рабочими за год чел / часов.}}{\text{общее число отработанных всеми рабочими за год чел / дней}}$$

3. Среднечасовая выработка одного рабочего (вч)

$$вч = \frac{\text{объем производства продукции за год (тыс. р.)}}{\text{общее число отработанных всеми рабочими за год чел / час}}$$

Таблица 20

«Расчет влияния трудовых факторов на среднегодовую выработку одного рабочего»

Показатели	**условные обозначения**	**по плану**	**по отчету**	**отклонения от плана**
Отчетные показатели				
1. Объем товарной продукции. тыс. руб.	П	51457	52276	+ 819
2. Среднесписочная численность рабочих, чел.	Р	5 397	4 924	- 473
3. Общее число отработанных всеми рабочими за год тыс. человеко-дней	Д	164.3	1140.3	- 124.0
4. Обще число отработанных всеми рабочими за год тыс. человеко-часов	Ч	9747.3	8698.0	- 1 049.7
Расчетные показатели				
5. Среднегодовая выработка одного рабочего (руб) (1/2)	Вч	9534.4	10617	+ 1 082.6
6. Среднее число дней, отработанных одним рабочим за год (3\2)	д	234.3	231.6	≈- 2.3
7. Среднее число часов, отработанных одним рабочим в смену (4/3)	ч	7.71	7.63	- 0.08
8. Среднечасовая выработка одного рабочего, руб. (1\4)	вч	5.28	6.01	+ 0.73

План по среднегодовой выработке одного рабочего перевыполнен на 1082,6 руб. или на 11,4 %. Определим влияние факторов на это перевыполнение методом цепных подстановок. Для этого берем уже известную вам формулу д х ч х вч = Вг

Подставляем в нее данные:

Вг = 234.3 х 7.71 х 5 .28 = 9534.4

1. Изменение среднегодовой выработки за счет уменьшения среднего количества дней отработанных одним рабочим за год:

231.6 х 7.71 х 5.28 = 9428.2руб.;

9428.2 - 9534.4 = - 106.2 руб.

2. Изменение среднегодовой выработки за счет уменьшения длительности рабочей смены:

231.6 х 7.63 х 5 .28 = 9330.3руб.;

9330.3 - 9428,2 = - 97.9 руб.

- Изменение среднегодовой выработки за счет повышения среднечасовой выработки:

231.6 х 7.63 х 6.01 = 10617руб.;

10617 - 9330.3 = + 1286.7 руб.

Совокупное влияние всех трех факторов:

- 106,2 - 97,8 + 1286,7 = + 1082,6 руб. совпадает с отклонением от плана.

Резерв повышения производительности труда равен 106,2 руб. + 97,9 руб. = 204,1 руб.

или 2,14 % за счет ликвидации целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени.

Расчет влияния этих же факторов можно сделать и способом абсолютных разниц:

Δ Вг (д) = (д1 - д0) х ч0 х вч0;

Δ Вг(ч) = д1 х (ч1 - ч0) х вч0;

Δ Вг(вч) = д1 х ч1 х (вч1 - вч0);

Δ Вг =ΔВг(д) +ΔВг(ч) +ΔВг(вч), где

д- количество дней отработанных одним рабочим за год;

ч — среднее количество часов отработанных в смену;

вч — среднечасовая выработка одного рабочего;

Вг — среднегодовая выработка одного рабочего;

Вг = д х ч х вч

Из вышесказанного можно понять, что на производительность труда оказывают влияние, как экстенсивные факторы, использование рабочего времени по числу дней и

часов работы, так и интенсивный фактор — среднечасовая выработка одного рабочего. Среднечасовая выработка оказывает решающее воздействие на рост производительности труда и ее надо анализировать особо.

4.6. Анализ среднечасовой выработки

Наиболее существенное влияние на среднечасовую выработку одного рабочего оказывают 3 фактора:

- ✓ Сдвиги в структуре выпускаемой продукции.
- ✓ Изменение трудоемкости продукции в результате внедрения прогрессивных технологий, индустриализации, механизации, улучшения организации производства и т.п.
- ✓ Выполнение рабочими норм выработки.

Анализ среднечасовой выработки обычно начинают с выявления влияния на нее структурных сдвигов в ассортименте продукции. Понятно, что при росте удельного веса более трудоемких изделий, средняя выработка снижается и, наоборот, при относительном росте менее трудоемких изделий с применением дорогостоящих материалов средняя выработка повышается. Чтобы выявить влияние на выработку таких структурных сдвигов сопоставляют проценты выполнения плана часовой выработки, выраженной в различных измерителях.

Известно, что часовая выработка = объем производства продукции / число отработанных всеми рабочими человеко/часов, тогда индекс среднечасовой выработки равен:

$$J_{вч} = \frac{J_п \text{ (индекс объема производства)}}{J_ч \text{ (индекс числа отработанных человеко-часов)}}$$

Если взять в качестве показателя объема производства объем товарной продукции в оптовых ценах, то % выполнения плана будет равен:

$$\frac{52\,276}{51\,457} \times 100 = 101{,}6\ \%$$

Если использовать измерение объема производства в нормо-времени, а еще лучше в нормированной зарплате, то % выполнения плана будет составлять (к примеру)

100,3 %. Разделив полученные проценты выполнения плана по объему производства на процент выполнения плана по числу отработанных всеми рабочими чел / часов

$$\frac{8\,698{,}0}{9\,747{,}3 \times 100} = 89{,}2\ \%,$$

получим следующие значения индексов роста часовой выработки:

а) оцененной по оптовым ценам 101,6/89,2 = 1,139;

б) оцененной по нормированной зарплате 100,3/89,2 = 1,124.

Разность в индексах часовой выработки в оптовых ценах и в нормированной зарплате показывает влияние на производительность труда рабочих сдвигов в структуре продукции (1,139 - 1,124) х 100 % = +1,5 %

В нашем случае увеличение доли менее трудоемких изделий увеличило среднечасовую выработку одного рабочего в оптовых ценах на 1,5 % по сравнению с планом, т.е. на 5,28 х 1,5 : 100 = 0,08 руб. (на 8 коп. в час).

Проанализируем влияния на часовую выработку рабочего изменений в трудоемкости отдельных видов продукции.

Трудоемкость в промышленности снижается в результате механизации работ, внедрения новой техники, прогрессивной технологии, внедрения новых материалов и других достижений научно-технического прогресса, прогрессивной организации труда, повышения степени кооперирования и т.д. Снижение трудоемкости ведет к повышению производительности труда. Это основной источник роста часовой выработки.

Связь между изменением трудоемкости и производительностью труда может быть выражена формулой:

Δ Вч = 100 х ΔТ \ 100 ± ΔТ, где

ΔВч — % роста или снижения производительности труда (часовая выработка);

ΔТ — % роста или снижения удельной трудоемкости в нормо-часах (например на 1тыс.руб. продукции);

100 — в числителе отражает уровень трудоемкости до ее изменения, в знаменателе — уровень производительности труда до изменения трудоемкости.

Например, если удельная трудоемкость в результате механизации работ снизилась по сравнению с планом на 5 %, то часовая выработка за счет этого повысилась на 100 х 5/100 - 5 = 500\95 = 5, 263 % или на 5,28 х 5.263/100 = 0.28 коп.

Для выяснения влияния выполнения норм выработки рабочими на уровень выполнения плана по средне часовой выработке следует сначала ознакомится с состоянием нормирования на предприятии. По материалам статистического учета и отчетности о выполнении норм выработки может быть установлено:

- количество действующих норм на предприятии;
- удельный вес технически-обоснованных норм и опытно-статистических;
- охват рабочих нормами выработки и их выполнение;
- количество рабочих, не выполняющих нормы выработки.

При анализе сравнивают запланированный и фактический уровни выполнения норм. Так, если планом было предусмотрено среднее выполнение норм на 130 %, а их фактическое среднее выполнение всеми рабочими составило 14,5 %, то можно говорить о применении заниженных норм (и соответственно наоборот). Влияние перевыполнения норм выработки на среднечасовую выработку рабочих исчисляют по формуле:

$$\Delta Вч = \frac{(Кф — Кпл)}{Кпл} \times Усд.,$$

где

Кф — фактически сложившийся средний % выполнения норм выработки;

Кпл — запланированный % выполнения норм выработки;

Усд. — удельный вес рабочих сдельщиков в общем числе рабочих, %.

Например, ΔВч = (145 — 130)/130 х 80 % = +9.23 % или 9.23 х 5.28/100 = 0.48руб. — средне часовая выработка на одного рабочего по плану, руб.)

Следует иметь ввиду, что при оценке резервов повышения производительности труда счет рассмотренных нами последних 3х факторов:

- изменение в структуре работ;
- изменение трудоемкости работ;
- выполнение норм выработки.

Влияние их не следует суммировать во избежание повторного счета, поскольку эти факторы в какой-то мере повторяют друг друга. Так, выполнение норм выработки зависит от трудоемкости работ, а сами затраты труда зависят от степени квалификации рабочего (что находит выражение в выполнении ими норм выработки).

При анализе следует также иметь ввиду, что для определения реальной часовой выработки, т.е. чистой производительности труда рабочих целесообразно из общего числа человеко-часов работы всех рабочих исключить количество непроизводительно затраченных человеко-часов (на изготовление брака, на переделки и т.п.). Ведь фактическая продукция создается только в производительно проработанное время.

Например, если из фактически отработанного времени в 8698 тыс. чел / час 20 тыс. чел / час было затрачено на изготовление брака и на переделки, которые не включаются в объем готовой продукции, то полезное время составит 8678 тыс. чел / час (8698 — 20), а выработка за полезно отработанный час будет равна 52276 / 8678 = 6.02 руб., а по данным

отчетности фактическая часовая выработка = 6.01 руб. Таким образом видно, что в результате непроизводительных затрат рабочего времени часовая выработка снизилась на 1 коп. (6.02 — 6.01).

Хотя раньше мы и говорили, что не следует суммировать влияние всех факторов, влияющих на средне часовую выработку рабочих, во избежание повторного счета, но сейчас для наглядности сведем вместе результаты, произведенных нами расчетов:

1) влияние структурных сдвигов в составе работ	+ 0.08руб.;
2) влияние снижения трудоемкости работ в результате их механизации	+ 0.28руб;
3) влияние перевыполнения норм выработки (повышение интенсивности труда)	+ 0.48руб.;
4) влияние непроизводительных затрат рабочего времени	- 0.01руб.
ИТОГО	+ 0.83руб.

4.7. Анализ влияния трудовых показателей на объем производимой продукции

На завершающем этапе анализа использования трудовых ресурсов подсчитывают влияние, которое оказывают факторы, связанные с использованием труда на объем производимой продукции и выявляют резервы возможного увеличения объема продукции за счет лучшего использования труда. Обобщение этих резервов — это наиболее ответственный этап аналитической работы. Резервы должны быть выявлены как можно более полно, но в тоже время они должны быть реальны.

Если укрупнено говорить о резервах роста объема производимой продукции за счет лучшего использования трудовых ресурсов, то они могут быть достигнуты в основном за счет:

- укомплектования численности рабочих в соответствии с потребностями производства;
- ликвидации потерь рабочего времени и наиболее полного и целесообразного его использования;
- максимального использования возможностей роста производительности труда в результате повышения технического и организационного уровня производства.

Для определения влияния трудовых факторов на объем производства и выявления резервов его роста, объем производства представим в виде следующего выражения:

П = Р х Вг,

где

П — объем производства;

Р — среднесписочная численность рабочих;

Вг — среднегодовая выработка одного рабочего.

В данное выражение подставим значение Вг, тогда **П = Р х д х ч х вч.**

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные задачи анализа использования трудовых ресурсов.

2. Какие источники информации используются для анализа трудовых ресурсов?

3. По каким основным направлениям проводится анализ трудовых ресурсов предприятия?

4. Какое значение имеет анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами?

5. В какой последовательности и на основе каких показателей проводится анализ обеспеченности трудовыми ресурсами?

6. В какой последовательности и на основе каких показателей проводится анализ использования рабочего времени?

7. Как определяется производительность труда и какие факторы влияют на уровень производительности труда?

8. Какая взаимозависимость между производительностью труда работающих и рабочих?

9. Перечислите трудовые факторы, которые влияют на среднегодовую выработку одного рабочего

10. Как влияют трудовые факторы на объем производимой продукции?

5. Анализ использования средств на оплату труда

5.1. Анализ формирования средств на оплату труда

Оплата труда — ключевой вопрос экономической и социальной политики, поэтому анализ средств на оплату труда имеет особое значение. При этом надо иметь ввиду, что политика государства в области регулирования оплаты труда в последнее время претерпевает частые изменения, что неизбежно сказывается и на методике анализа, которая должна соответствовать практике экономической работы.

В соответствии с Инструкцией «О составе фонда заработной платы и выплат социального характера» утвержденной постановлением Госкомстата России от 24.11.2000 г. № 116 в состав фонда заработной платы включается:

1. Оплата за отработанное время.
2. Оплата за неотработанное время.
3. Единовременные поощрения и др. выплаты.
4. Оплата питания, жилья, топлива.

К *выплатам социального характера* относятся: выходные пособия при прекращении трудового договора, единовременные пособия (выплаты, вознаграждения) при выходе на пенсию, доплаты к пенсиям работающим пенсионерам за счет средств организации, материальная помощь, вознаграждения по итогам работы за год; единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, оплата дополнительных отпусков (сверх предусмотренных законодательством).

При этом в фонд заработной платы труда включаются все виды расходов на оплату труда работников предприятия (в т.ч. и временных, не состоящих в штате, за выполнение работ по договору), стоимость продукции выдаваемой в порядке натуральной оплаты, надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам, премии за производственные результаты, за экономию ресурсов по итогам соревнований и конкурсов, за создание и освоение новой техники и т.д.

Оплата отпусков, рабочего времени работников, привлекаемых к выполнению государственных обязанностей, единовременные вознаграждения за выслугу лет, выплаты по районным коэффициентам, доплаты за неблагоприятные условия труда, за разъездной характер работ и т.д.

Выплаты, не включаемые в фонд заработной платы:

- авторский гонорар;
- вознаграждения за открытия, изобретения и рационализаторские предложения;
- командировочные расходы;

- пособия по социальному страхованию;
- стоимость спецодежды, средств индивидуальной защиты и т.д.

В этих условиях следует различать понятия “средний доход работников” (он исчисляется из всей суммы средств, направляемых на оплату труда) и средняя заработная плата (исходя из фонда заработной платы труда работников списочного состава, вознаграждений итогам года и единовременных поощрений работников).

Важной задачей анализа использования средств на оплату труда является выявление степени эффективности использования средств, воздействия на результаты хозяйственной деятельности самостоятельного установления предприятиями форм, систем и размеров оплаты труда.

Надо изучать и то, как средства направляемые на оплату труда выполняют свои экономические и социальные функции. В самом общем плане экономические функции фонда заработной платы проявляются в оплате произведенного труда на производстве и посредством материального стимулирования. Они выражаются в обеспечении роста производительности труда, повышения качества продукции, снижении ее себестоимости.

Социальные функции средств оплаты труда выражаются в повышении материального и культурного уровня жизни работников, в повышении их квалификации и образования, в снижении текучести и формировании стабильных коллективов, в укреплении дисциплины труда, сокращении потерь рабочего времени и т.п. При этом не следует забывать и о росте цен и анализировать соответствие этому средней оплаты труда, изучать процессы предполагаемой индексации заработной платы.

При анализе следует обращать особое внимание на выявление возможных факторов нарушения законодательства об оплате труда и других злоупотреблений, на непроизводительные выплаты работникам (оплата простоев и брака не по вине рабочих, за работу в сверхурочное время и т.п.). Кроме того, особому анализу следует подвергать невыплату в срок заработной платы.

Другая важнейшая задача анализа - изучение соотношения между темпами роста производительности труда и средней оплаты труда и того, как такое соотношение воздействует на показатели хозяйственной деятельности.

Для анализа привлекается обширный круг информации: плановые расчеты (бизнес-план), проектно-сметная документация, материалы отдела кадров и отдела труда и заработной платы, регистры учета расчетов с рабочими и служащими по оплате труда, справки, предоставленные в банк для получения средств на оплату труда, первичные документы, оформляющие выработку, отчетность, приказы на сверхурочные работы, акты о браке, табели использования рабочего времени, анкетирование и т.д.

Анализу формирования средств на оплату труда осуществляется, как в целом по фонду заработной платы, так и по его составным частям, в сопоставлении с плановыми расчетами и с данными предшествующего периода.

5.2. Анализ абсолютного и относительного отклонения по фонду заработной платы

Подробный анализ фонда заработной платы можно проводить в разрезе отдельных категорий работающих и подразделений предприятия. Анализ использования средств оплаты труда (как в целом, так и по составляющим его элементам) начинают с определения абсолютного отклонения средств оплаты труда от плана (или предыдущего периода). Для анализа необходимо фактически начисленную сумму фонда заработной платы сопоставить с той которая была предусмотрена в плане (или была в предыдущем году). На основе этого анализа выявляют абсолютный перерасход или абсолютную экономию фонда заработной платы. Т.е. абсолютное, отклонение — это просто разница между фактическим и базисным фондом заработной платы.

Такого рода абсолютные отклонения могут быть определены и по отдельным категориям работающих.

При помощи несложного анализа можно определить и влияние, которое оказали на абсолютное отклонение фонда заработной платы 2 фактора:

- изменение средней численности работников;
- изменение среднего размера оплаты труда, т.к.

ФЗП = Среднесписочная численность работающих х средний размер средств оплаты труда на 1 работающего.

Влияние этих факторов может быть определено как в целом, так и по элементам фонда заработной платы и категориям работающих (табл. 21).

Таблица 21

«Анализ влияния факторов на абсолютное отклонение фонда заработной платы»

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение
1. Среднесписочная численность, чел	292	271	- 21
2. среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	14,182	12,048	- 2,134
3. Фонд заработной платы, тыс. руб.	4141	3265	- 876

Из табл. 21 видно, что абсолютная экономия по фонду заработной платы обусловлена как уменьшением численности персонала на 21 человек, так и уменьшением средней заработной платы на одного работника на 2134 руб.

Фонд заработной платы в отчетном году по сравнению с предыдущим уменьшился на 876 тысяч рублей или на 21,2 %. На это уменьшение оказали влияние следующие факторы:

1. Влияние изменения среднесписочной численности - 21х14,182= - 297,822.

Уменьшение среднесписочной численности в отчетном году по сравнению с предыдущим на 21 человек привело к уменьшению фонда заработной платы на 297,822 руб.

2. Влияние изменения среднегодовой заработной платы: - 2,134х271= - 578,314

Уменьшение среднегодовой заработной платы в отчетном году по сравнению с предыдущим на 2134 рубля привело к уменьшению фонда заработной платы на - 578,314 руб.

Итоговое влияние факторов составит:

- 297,822 + (- 578,314) = - 876.

При этом численность оказала большое воздействие.

В настоящее время нормативы оплаты труда директивно не утверждаются, в аналитических целях следует изучать показатели уровня фонда заработной платы по отношению к объему товарной продукции (как в целом по фонду заработной платы, так и по его составу). Это позволит и более объективно оценивать использование средств оплаты труда, определяя так называемое “относительное отклонение” фонда заработной платы от плана или другой базы сравнения.

Продемонстрируем методику такого анализа на несложном примере (табл. 22).

Таблица 22

«Анализ относительной ной экономии по фонду заработной платы»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Абсолютное отклонение**	**Фот исходя из уров. пред. года на факт. объем**	**Относительное отклонение по ФОТ**
1. Объем производства товарной продукции, тыс. руб.	66595,7	65780	- 815,7	-	-
2. Фонд заработной платы, тыс. руб.	4141	3265	- 786	4091	- 50
3. Размер средств зарплаты на 1 руб. объема товарной	6,2	4,96	- 1,24	-	-

продукции, коп. 2/1х100					

Из табл. 22 видно, что абсолютная экономия по фонду заработной платы составвила 876 тыс. руб., а относительная экономия составила 50 тыс.руб., что указывает на достаточно эффективное использование фонда заработной платы.

На абсолютные отклонения фонда заработной платы влияют два фактора:

1) изменение численности работающих;
2) изменение средних доходов работающих, то на относительное отклонение помимо этих же факторов воздействует еще один, третий фактор;

✓ степень выполнения плана (или темп роста)по объему производства продукции.

Размер влияния этого фактора определяется вычитанием из скорректированного базисного фонда заработной платы, исчисленного исходя из планового (базисного) уровня средств оплаты труда и фактического объема производства, фонда заработной платы, взятого в плановом (базисном) размере. В нашем примере влияние этого фактора равно: 4091 – 4141 = –50 тыс. руб. Хотя полученная величина имеет знак “-”, но на отклонение от плана она будет оказывать воздействие со знаком “+“, т.е. уменьшать экономию по сравнению с планом, поскольку скорректированный нами план уменьшил базу для сравнения с фактическим фондом заработной платы и соответственно уменьшил экономию по сравнению с ней (а влияние первых двух факторов определяется так же как и при анализе абсолютного отклонения).

Дальнейший анализ должен быть направлен на анализ состава средств, направляемых на потребление, по видам выплат и на изучение среднего дохода в расчете на одного работающего. Анализ состава фонда заработной платы производится путем сравнения не абсолютных показателей различных видов выплат, а сопоставлением фактических и базисных удельных весов разных выплат в целом по персоналу и по отдельным его категориям. Однако изучение среднего дохода одного работника должно включать и исследование абсолютных показателей в рублях. В качестве базы сравнения могут выступать плановые данные прошлого года или показатели родственного предприятия. При этом может быть использована та группировка выплат из ФОТ, которую мы дали при характеристике средств. направляемых на потребление в начале этой темы.

Особое внимание в ходе такого анализа должны привлекать выплаты из фонда заработной платы труда, поскольку они связаны с непосредственным выполнением производственных операций. И разумеется в центре такого анализа должны быть выплаты самой массовой и активной категории персонала — рабочим.

При этом следует выделять, так называемые, непроизводительные выплаты рабочим. К ним относятся:

- оплата простоев не по вине рабочего (по вине не оплачивается);
- оплата работ по изготовлению брака и по переделкам некачественно выполненных работ (не по вине рабочего);
- оплата работ в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни;
- доплата за работу с отклонениями от нормальных условий труда (нужен анализ причин);
- доплаты сдельщикам за работы более низкого разряда (требующие более низкой квалификации);
- оплата работ по устранению недоделок, выявленных заказчиками на ранее сданных объектах;
- оплата вынужденных прогулов (по решению суда), хотя сейчас такие выплаты могут быть неизбежными — приостановка производства в результате рыночных колебаний и т.п.

Подобные непроизводительные выплаты необходимо рассматривать как каналы перерасходов фонда заработной платы и как резервы возможной экономии, анализ причин — меры по их ликвидации в будущем.

В условиях рынка возникают новые моменты анализа:

- анализ выходных пособий увольняемым (анализ возможностей их трудоустройства в своей организации);
- анализ дивидендов по акциям (мотивы распределения прибыли на выплату дивидендов или на развитие производства, связан ли рост дивидендов с ростом прибыли). Распределение выплат по обычным или привилегированным акциям (в фиксированных размерах) и т.п.

5.3. Анализ эффективности использования средств на оплату труда

Важным вопросом анализа является изучение экономической эффективности использования средств на оплату труда. Можно говорить об эффективном расходовании средств на оплату труда лишь в том случае, если налицо тесная связь между ростом доходов работников и конечными результатами. Не секрет, что в предыдущие годы зарплата более была связана не с конечными результатами, а просто с затратами труда (зачастую нерациональными).

Для анализа эффективности расходования средств на потребление можно рассчитать показатель отдачи фонда заработной платы. В зависимости от целей исследования его можно определить либо как объем продукции .приходящейся на 1 руб., фонда заработной платы, либо как объем продукции или прибыли в расчете на тот же рубль фонда заработной платы.(в целом или по его составным частям).

Рассмотрим методику такого анализа на примере табл. 23.

Таблица 23

«Анализ эффективности использования средств на оплату труда»

Показатели	**фактически за предыдущий год**	**по плану на отчетный год**	**фактически за отчетный год**	**Отклонения**	
				от предыдущего года	**от плана**
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	9000	10000	12000	+ 3000	+ 2000
2. Средства направленные на оплату труда, тыс. руб.	1610	2000	2280	+ 670	+ 280
3. Отдача фонда заработной платы, руб. (1\2)	5.59	5.00	5.26	- 0.33	+ 0.26

Из данной таблицы видно, что в отчетном году увеличился, как объем товарной продукции, так и фонд заработной платы, однако, если изучить не только абсолютные отклонения, но и проценты отклонений, то мы увидим ,например, что по сравнению с прошлым годом объем производства продукции возрос на 33,3 % (+ 3 000 : 9000 х 100), а размер средств, на оплату труда увеличился на 41,6 % (+ 670 : 1610 х 100). Это привело к снижению эффективности использования этих средств, выразившееся в уменьшении отдачи фонда заработной платы на 0,33 коп. (или на 5,9 %).

Если попытаться проанализировать в динамике влияние использования фонда заработной платы на объем продукции , то мы увидим, что:

- ♦ увеличение абсолютных размеров средств на оплату труда, позволило поднять объем товарной продукции на (+ 670) х 5,59 = + 3 752 тыс. руб.
- ♦ однако уменьшение эффективности использования фонда заработной платы снизило объем товарной продукции на (- 0,33) х 2280 = - 752 тыс. руб.

Итог влияния факторов составит + 3000 тыс. руб.

Таким образом, весь прирост товарной продукции достигнут за счет экстенсивного фактора. При сохранении базисного уровня отдачи средств оплаты труда объем продукции мог быть увеличен на 752 тыс. руб. Конечно здесь нужен дополнительный

анализ, надо учитывать и политику государства в области регулирования оплаты труда, но надо стремиться к росту эффективности использования средств на оплату труда:

- ✓ оптимизация структуры персонала;
- ✓ за счет ликвидации непроизводительных выплат;
- ✓ улучшение организации и стимулирования труда, внедрение прогрессивных форм оплаты труда и участия в прибыли;
- ✓ повышение производительности труда;
- ✓ оптимальной рыночной тактики (заключение выгодных контрактов, маркетинг и т.п.).

5.4. Анализ соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы

Встречаются различные точки зрения по поводу способов оценки динамики средней выработки и средней заработной платы:

- ■ как разность оценки индексов производительности труда и зарплаты;
- ■ при помощи расчета так называемых коэффициентов опережения (отставания) как отношений темпов роста производительность труда и темпов роста зарплаты;
- ■ как отношение % изменения , т.е. темпов прироста средней зарплаты и производительности труда.

Темпы роста производительности труда и среднегодовой заработной платы представлены в табл. 24.

Таблица 24

«Темпы роста производительности труда и среднегодовой заработной платы»

Показатели	**по отчету за предыдущий год**	**по плану на отчетный год**	**по отчету**	**Соотношения в %**		
				нормативное соотношение по отношению к предыдущему году	**факт по отношению к предыдущему году**	**Факт к плану**
1. Среднегодовая выработка на одного работающего, руб.	9000	9180	9400	102	104.4	102.4
2. Среднегодовая	1400	1420	1400	101.42	102.85	101.4

зарплата одного работающего, руб.						
3. Прирост заработной платы на 1 % прироста производительности труда, % (2\1)	X	X	X	0.71	0.65	0.58

Влияние соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы на себестоимость продукции может быть определено по следующей формуле:

$$\Delta C = \frac{\Delta П - \Delta З}{\Delta П + 100} \times У,$$ где

ΔС — изменение себестоимости в %;

ΔП — изменение производительности труда в %;

ΔЗ — изменение средней заработной платы в %;

У — удельный вес заработной платы в себестоимости в % (допустим = 40 %), тогда по сравнению с прошлым годом:

ΔС = ((4.4 — 2.85) \ (4.4 + 100)) х 40 % = 0.59 %, т.е. себестоимость снизилась на 0.59 %.

При анализе соотношения производительности труда и зарплаты следует помнить , что на него оказывает влияние изменение структуры выпуска продукции. Чтобы исключить влияние этого фактора темпы роста производительности труда можно исчислять не в денежной оценке, а в натуральных (штуки, кубометры, тонны) или трудовых (нормо-часы , нормированная зарплата)измерителях. Хорош и показатель дохода, сама методика анализа при этом не изменяется. Здесь же можно добавить, что при анализе можно исчислить и показатель, характеризующий эффективность использования ФЗП — **объем продукции приходящийся на 1 руб. зарплаты** равен:

$$\frac{\text{объем продукции с учетом изменения НЗП в смет. ценах}}{\text{фонд зарплаты}}$$

Чем больше объем работ приходится на 1 руб. ФЗП — тем эффективней его использование. Такой показатель можно исчислять и для рабочих в различных производствах, объектах, видах работ + сравнительный анализ.

Контрольные вопросы и задания

1. Опишите последовательность проведения анализ фонда заработной платы

2. Как определяется относительное отклонение фонда заработной платы?

3. Назовите факторы, которые оказывают влияние на абсолютное отклонение фонда заработной платы

4. Как определяется относительное отклонение по фонду заработной платы и какие факторы на него влияют?

5. Какие факторы оказывают влияние на коэффициент эффективности использования средств на оплату труда?

6. В какой последовательности проводят анализ темпов роста производительности труда и среднегодовой зарплаты?

7. Как определяется влияние соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы на себестоимость продукции?

8. Перечислите приемы и способы, применяемые при анализе использования трудовых ресурсов.

6. Анализ использования основных фондов предприятия

6.1. Анализ обеспеченности предприятия основными фондами и технической оснащенности производства и труда

Особое место в системе анализа хозяйственной деятельности занимают вопросы, связанные с состоянием основных производственных фондов. Это объясняется тем, что они в своей совокупности образуют производственно-техническую базу и определяют производственную цель организации.

В условиях обострения конкурентной борьбы побеждают те товаропроизводители, которые могут эффективно использовать все виды имеющихся ресурсов. Формирование рынка поставило хозяйствующие субъекты в жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной политики по поддержанию и укреплению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

К основным фондам (средствам) относятся орудия труда (машины , аппараты, оборудование), а так же материальные условия (здания, сооружения, дороги), без которых процесс производства невозможен или затруднен. В отличие от предметов труда (сырья, материалов и т.п. основные средства многократно участвуя в процессе производства,

сохраняют свою форму, передавая по частям свою стоимость изготовляемой продукции. Предметы относят к основным фондам не по их внешним признакам и не по физическим свойствам, а по роли, которую они выполняют в процессе производства.

В соответствии положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 6/01 «Учет основных средств» (утверждено приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н, в ред. Приказа Минфина РФ от 18.05.2002 г. № 45н) и с Приказом от 12 декабря 2005 г. Министерство Финансов Российской Федерации № 147н, основные средства — это часть имущества организации, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Объекты основных средств составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы. Основные фонды занимают основной удельный вес в общей сумме основного капитала хозяйствующего субъекта. От их количества, стоимости, качественного состояния и эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Состояние производственного потенциала — важнейший фактор эффективности основной деятельности хозяйствующих субъектов, а следовательно, и финансовой устойчивости. Формирование рыночных отношений, побуждают трудовые коллективы к постоянному поиску резервов, повышения эффективности использования основных средств. Точность показателей объема, состояния и движения основных средств, а в известной мере и точность их качественной характеристики во многом зависит от того, насколько правильно и достоверно проведена их оценка, имея в виду то, что неправильная оценка основных средств может не только исказить общую картину, но и вызвать: неточное исчисление амортизации, а отсюда себестоимости и отпускных цен продукции (работ, услуг), следовательно, доходности, рентабельности и прибыли; неверное исчисление ряда технико-экономических показателей, характеризующих использование основных средств: износ, коэффициенты выбытия и поступления, широко применяемые показатели эффективности: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность, неверно будет исчисляться и эффективность капитальных вложений.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования предприятия должны уделять особое внимание анализу основных средств, а именно их правильному документарному оформлению и своевременному отражению в учетных регистрах поступления основных средств, их внутреннего перемещения и выбытия; точному определению результатов от списания и выбытия объектов основных средств.

Улучшение использования основных фондов — одно из важнейших условий повышения эффективности производства. В связи с этим основными задачами анализа использования основных фондов являются:

- выявление степени обеспеченности предприятия основными фондами в соответствии с производственной программой;
- изучение состава, движения и технического состояния основных фондов. Оценка прогрессивности применяемых машин и оборудования. Определение узких мест в обеспеченности предприятия машинами и оборудованием, выявление излишнего и ненужного оборудования;
- изучение степени использования основных производственных фондов. по технико-производственным показателям;
- исследование степени механизации и автоматизации основных производственных процессов;
- подсчет резервов возможного увеличения объема производства продукции за счет лучшего использования основных средств.

Основные источники информации для анализа:

- ✓ Ф № 11, отчет о наличии и движении основных средств;
- ✓ Ф. № 12 наличие и состав основных строительных машин, числящихся на балансе отчитывающейся организации;
- ✓ Ф. № 1 — НТ отчет о механизации строительства и использования строительных машин;
- ✓ Ф — 1 (баланс).;
- ✓ Бизнес-план;
- ✓ данные текущего оперативного технического и бухгалтерского учета;
- ✓ специальные обследования;
- ✓ данные забалансового учета арендованных основных средств.

Обеспеченность предприятия основными фондами весьма существенно влияет на объем производства продукции. По сути дела, производственная мощность предприятия определяется величиной основных фондов, особенно производственного оборудования.

Для характеристики обеспеченности предприятия основными фондами необходимо сопоставить их величину, предусмотренную планом, с фактически сложившейся величиной. Однако, чтобы увязать такую характеристику с объемом производственной программы и численностью рабочих, занятых на производстве, следует исчислить и анализировать и другие показатели: фондовооруженность производства и труда. Для определения фондовооруженности производства необходимо среднегодовую стоимость

основных производственных фондов отнести к объему выпущенной товарной продукции в оптовых ценах. А фондовооружение труда характеризуется стоимостью ОПФ, приходящейся на 1 рабочего, занятого на производстве в наибольшую смену.

Для характеристики обеспеченности предприятия машинами и механизмами применяют также показатели механовооруженности и энерговооруженности производства и труда.

$$\text{механовооруженность производства} = \frac{\text{средняя стоимость активной части ОПФ (строительных машин без транспортных средств)}}{\text{объем продукции выполненной собственными силами по сметной стоимости.}};$$

$$\text{механовооруженность труда} = \frac{\text{Средняя стоимость активной части ОПФ (строительных машин без транспортных средств)}}{\text{среднесписочная численность рабочих, занятых на производстве в наибольшую смену.}};$$

При этом бездействующие строительные машины и механизмы в расчет не принимаются.

$$\text{Энерговооруженность труда} = \frac{\text{Общая мощность оборудования в КВТ}}{\text{среднесписочная численность рабочих на предприятии в наибольшую смену}}$$

Проведение такого анализа затрудняется в условиях использования организацией арендованного оборудования, привлекаемого со стороны и не состоящего у нее на балансе. Тогда показатель механовооруженности труда можно определить так:

$$\frac{\text{объем работ, выполненных механизированным способом, в сметной стоимости}}{\text{среднесписочная численность рабочих, занятых на предприятии и в подсобных производствах.}}$$

Вообще стоимость основных производственных фондов не всегда позволяет охарактеризовать реальную обеспеченность предприятия необходимым оборудованием, машинами, механизмами и т.п. видами основных фондов. Для этого следует сравнить фактическое наличие основных средств. по их основным видам и назначению с плановой

потребностью в них в соответствующих единицах измерения (в штуках, мощности, грузоподъемности, производительности, кубометрах объема ковша и т.п.)

Для такого анализа используют данные бизнес-плана.

6.2. Анализ состава и движения основных фондов.

Большое разнообразие применяемых на предприятии основных фондов обусловливает необходимость изучения их состава в соответствии с установленной их классификацией. Предприятие, как хозяйственная единица наряду с основным видом деятельности ведет и другие виды деятельности не только производственные. Вследствие этого вся совокупность основных фондов расчленяется на две большие группы: производственные основные фонды (ПОФ) и непроизводственные основные фонды.

Из состава производственных основных фондов выделяют производственные основные фонды *по основному виду деятельности* (это главная часть ПОФ) и *производственные основные фонды других отраслей хозяйства* (числящиеся на балансе предприятия основные фонды промышленного, снабженческого, сельскохозяйственного назначения, основных фондов связи и т.п.).

Непроизводственные основные фонды предприятий служат для удовлетворения общественных, культурных и бытовых потребностей работников предприятия (жилые здания, дворцы культуры, спортивные залы, детские сады и т. п.).

Основные фонды предприятия по функциональному назначению делятся на три группы:

- промышленно-производственные основные фонды (ППОФ);
- производственные основные фонды других отраслей (строительных, торговых и т.п.);
- непроизводственные отрасли (жилищно-коммунальные, здравоохранение, спорт, культура и т.п.).

В промышленности ведущая роль принадлежит промышленно-производственным основным фондам, особое внимание уделяется анализу именно их состава:

1. Здания.
2. Сооружения.
3. Передаточные устройства.

4. Машины и оборудование (в том числе силовые, рабочие машины и оборудование., вычислительная техника).

5. Транспортные средства.

6. Инструмент общего назначения.

7. Производственный инвентарь и принадлежности.

8. Хозяйственный инвентарь.

9. Прочие виды основных фондов.

Причем, при анализе из состава ППОФ выделяют еще, так называемую активную часть основных фондов. *К активной части основных производственных фондов относят:*

- рабочие и силовые машины и оборудование;
- транспортные средства;
- производственный инвентарь;

(некоторые авторы считают,. что только машины и оборудование — активная часть).

В соответствии с такой группировкой и анализируют структуру основных фондов и их движение.

Проанализируем изменения в наличии основных фондов связано с выполнением плана по их вводу и выбытию в табл. 25.

Таблица 25

«Выполнение плана по вводу и выбытию основных фондов»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение**
поступления основных фондов	4800	4543	- 257
выбытие основных фондов	260	246	- 14
изменение наличия основных фондов	+ 4540	+ 4 297	- 243

Такой анализ можно произвести и по отдельным видам поступления и выбытия основных фондов. При этом особое внимание обратить на выбытие основных средств от ликвидации. Значительный объем ликвидации может свидетельствовать о недостаточном уходе за основными фондами, о несвоевременном их ремонте и т.п.

При анализе основных фондов следует обращать внимание на их техническое состояние. Техническое состояние и движение основных фондов во многом характеризуется такими относительными показателями как:

$$\textbf{коэффициент износа} = \frac{\textbf{износ О.Ф.}}{\textbf{(первонач. стоимость О.Ф.)}};$$

$$\text{коэффициент обновления} = \frac{\text{стоим. вновь введенных за год О.Ф.}}{\text{стоим. О.Ф. на конец года}};$$

$$\text{коэффициент выбытия} = \frac{\text{стоимость выбывших О.Ф.}}{\text{первоначальная стоимость О.Ф. на начало года}}$$

Целесообразно также проводить анализ динамики по возрастному составу оборудования. Для проведения такого анализа оборудование можно сгруппировать по следующим возрастным группам: до 5 лет, 5-10 лет, 10-20 лет, более 20 лет. По данным анализа, начиная с 3-го года эксплуатации, их производительность ежегодно падает примерно на 5 % , а расходы возрастают примерно на 5 %. При анализе также необходимо сопоставить сроки службы оборудования с нормативными (технический прогресс — сокращает оптимальные сроки службы).

6.3. Анализ фондоотдачи

В условиях рыночной экономики и конкуренции успешно функционируют те производители, которые эффективно используют свои ресурсы, в частности основные средства производства. От интенсивности и эффективности использования основных средств зависит доходность капитала и многие показатели деятельности предприятия.

Для характеристики эффективности и эффективности использования основных средств служат следующие показатели:

- **фондорентабельность (Фр.)** — отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств;
- **фондоотдача основных средств (Фо.)** — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств;
- **фондоотдача активной части основных средств (Фоакт.)** — отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости активной части основных средств;
- **фондоемкость (Фе.)** — отношение среднегодовой стоимости основных средств производственного назначения к стоимости произведенной продукции.

Обобщающий показатель использования основных фондов является фондоотдача. Фондоотдача определяется объемом товарной продукции приходящимся на 1 руб. основных фондов. Ее можно представить в виде следующей формулы **ФО = П / Ф**

где **П** — объем товарной продукции, выпущенной за год

Ф — среднегодовая стоимость промышленно — производственных основных фондов.

Среднегодовая стоимость основных средств исчисляется как средняя хронологическая из данных на первое число каждого месяца по формуле:

$$\Phi_{хр.} = \frac{\frac{\Phi 1}{2} + \frac{\Phi n}{\Phi 2 + \ldots \Phi n-1 + 2}}{n - 1}$$

При анализе динамики и выполнения плана фондоотдачи надо решить 3 основные задачи:

а) оценка уровня и динамики фондоотдачи;

б) установить и измерить влияние на фондоотдачу отдельных факторов;

в) определить влияние фондоотдачи на объем производства продукции.

При расчетах фондоотдачи наряду с собственными основными фондами учитываются и арендуемые фонды; не учитываются основные фонды, находящиеся на консервации, в резерве и сданные в аренду другим хозяйствующим субъектам.

Использование основных фондов считается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных фондов за анализируемый период. Рост показателя фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и увеличению объема выпускаемой продукции.

На фондоотдачу влияет очень много факторов: структура выполнения плана по основным фондам и выпуску продукции, продуктивная технология, стоимость основных средств, организация использования техники, производительность машин и оборудования и т.д.

Экономисты предлагают целый ряд различных методик анализа этих факторов, в т. ч. и на основе компьютерных систем и на основе традиционных методов. Остановимся на методике анализа влияния обеспеченности предприятия основными фондами и их фондоотдачи на объем произведенной продукции. Для этого составим следующую таблицу 26.

Таблица 26

«Анализ фондоотдачи»

Показатели	**По плану**	**По отчету**	**отклонения от плана**
1.Объем товарной продукции, тыс. руб.	73288	74763	+ 1 475
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.,в т.ч.	35646	34292	- 1 354
3. Активная часть	19712	18689	- 1 023

4. Удельный вес активной части, %	55,3	54,5	- 0,8
5. Фондоотдача, руб. (1/2)	2,056	2,180	+ 0,124
6. Фондоотдача активной части, руб. 1/3)	3,71	4,0	+ 0,29

Исходя из того, что объем товарной продукции равен, среднегодовая стоимость основных фондов х фондоотдачу, определим влияние факторов на выполнение плана по объему продукции (способом абсолютных разниц).

Объем товарной продукции увеличился на 1475 руб. под влиянием следующих факторов:

1. Влияние изменения среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

(- 1354) х 2,056 = - 2783.8 тыс. руб.

2. Влияние изменения фондоотдачи:

(+ 0,124) х 34292 = + 4258,2 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов составит + 1474.4 тыс. руб.≈ 1475 тыс. руб.

Из таблицы 26 видно, что структура основных фондов ухудшилась, т.к. уменьшился удельный вес активной части. Если принять ФО = удельный вес активной части х фондоотдачу активной части, то объем товарной продукции = среднегодовая стоимость основных производственных фондов х удельный вес активной части х фондоотдачу активной части, тогда по сравнению с планом:

Фондоотдача увеличилась на 0,124 руб. На это увеличение оказали влияние следующие факторы:

1) влияние на фондоотдачу изменения удельного веса активной части основных фондов составит:

(- 0,8) х 3,71/100 = - 0,0296 руб.

2) влияние на фондоотдачу изменения фондоотдачи активной части основных фондов составит:

(+ 0.29) х 54.5/100 = + 0,1536 руб.

Совокупное влияние факторов составит: + 0.124руб.

Влияние этих же факторов на объем товарной продукции определяется следующим образом:

1. Влияние изменения удельного веса активной части основных фондов:

(- 0.0296) х 34292 = - 1015 тыс. руб.

2. Изменение фондоотдачи активной части основных фондов:

(+ 0.1536) х 34292 = + 5267 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов составит + 4252 тыс. руб ≈ 4258,2 тыс. руб.

В тех случаях когда предприятия используют арендованные основные фонды, для оценки эффективности их использования можно использовать вместо фондоотдачи другой показатель = Объем товарной продукции / расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (данные аналитического бухучета). Методика анализа этого показателя аналогична вышеизложенной.

Основные резервы увеличения фондоотдачи:

1. Увеличение времени работы машин, механизмов, оборудования:
   - ввод в действие неустановленного оборудования;
   - повышение коэффициента сменности;
   - ликвидация внутрисменных простоев:
   - сокращение времени нахождения в ремонте.
2. Оптимальная загрузка техники, производственных площадей:
   - ускорение сроков достижения проектной производительности техники;
   ликвидация "узких мест", обеспечение соответствия мощностей отдельных участков;
   - ускорение сроков достижения проектной производительности техники;
   - скоростные методы работы, научная организация труда и производства.
3. Техническое совершенствование производственных основных фондов:
   - реконструкция на базе новой техники;
   - развитие рационализаторской деятельности;
   - использование прогрессивных технологических процессов;
   - модернизация оборудования.

Наряду с фондоотдачей в аналитической работе используется показатель фондоемкости. Он удобен тем, что его числитель можно разложить на составные части (по отдельным структурным подразделениям, участвующим в производстве продукции, товаров, работ, услуг). Затем определить влияние каждого производственного участка (используемого оборудования на участке) на изменение объема выпуска продукции.

6.4. Анализ использования машин и оборудования

Поскольку наиболее активной частью основных фондов являются машины и оборудование, принимающие непосредственное участие в производственном процессе, то

их использование подвергают особому анализу. Использование машин и оборудования оказывает большое влияние на фондоотдачу и это надо учитывать при анализе.

Такой анализ основывается на целой системе показателей использования машин и оборудования:

а) по численности;

б) по времени работы;

в) по мощности.

При анализе использования численности машин и оборудования целесообразно выделять следующие категории парка оборудования:

- наличное (числится на балансе и внесенное в инвентарные ведомости), в т.ч. собственное;
- установленное (сданное в эксплуатацию);
- действующее (фактически работающее в отчетном периоде) (башенный кран, гидравлический пресс);
- находящееся в запасе (резерве);
- находящееся в стадии достройки (дооборудования);
- находящееся в запланированном ремонте;
- находящееся на консервации;
- простойное;
- арендованное;

При анализе определяют коэффициент загрузки установленного оборудования равный: отношению фактически работающее оборудование к установленному оборудованию и коэффициент использования наличного оборудования равный отношению фактически работающее оборудование к наличному оборудованию.

Такой анализ лучше производить по отдельным группам машин и механизмов, тогда сопоставления их количества единиц будут более объективными.

Проверяют обоснованность нахождения объектов в резерве, в ремонте. В составе запасного не установленного оборудования выделяют нормальный остаток, соответствующий технической норме и сверхплановой.

Анализ использования оборудования по времени их работы (экстенсивного использования) начинают с:

1) установления полного календарного фонда времени работы машин и оборудования (общего числа машино / часов при условии непрерывной круглосуточной работы всех машин и оборудования в рабочие дни года);

2) режимного фонда времени — число машино /часов, в течение которого машины и оборудование должны работать по установленному графику;

3) планового фонда времени — (меньше режимного на число машино / часов, планируемых потерь рабочего времени);

4) полезного фонда времени работы оборудования (меньше планового на число внеплановых простоев машин и механизмов).

Надо отметить, что учет времени работы машин и оборудования, слабое место в организации экономической работы во всех отраслях народного хозяйства , в том числе и в промышленности. На наиболее передовых предприятиях иногда встречаются технические средства контроля работы оборудования, но большинство предприятий таких средств не имеют и отсюда — простои, приписки и т.п. На некоторых предприятиях с машинами крупной единичной мощности (гидравлический пресс, установка синтеза аммиака, генераторы и т.п.) ведут журналы учета работы машин и механизмов да и то сами машинисты, а они не всегда объективны). Но в основном учет времени работы машин и оборудования базируется на материалах службы главного механика, выборочных моментных наблюдениях, фотографиях рабочего дня, единовременном учете работы оборудования. Даже такие непостоянные наблюдения, как правило, показывают далеко не полное использование фонда времени работы машин и оборудования. Это связано, прежде всего, с наличием простоев (целодневных и внутрисменных). Здесь влияют различные факторы, как зависящие от предприятия, так и не зависящие: плохая организация производства, отсутствие фронта работ, некомпетентное обеспечение машинами работы — (экскаватор поставили на погрузку, а самосвалов нет), сверхплановая продолжительность ремонтов и их низкое качество, недостаток топлива, материалов, запасных частей, нехватка рабочей силы, погодные условия, дисциплина.

Производительность машин и механизмов характеризуется объемом работ на единицу времени работы машин и оборудования. При помощи таблицы 27 можно выявить влияние использования времени на объем продукции. Такой анализ можно произвести в натуральных измерениях по отдельным видам машин и продукции (это точнее), но можно и в стоимостном выражении по всем машинам и механизмам (обобщенно).

Таблица 27

«Анализ использования времени работы оборудования»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение**
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	51457	52276	+ 819
2. Фонд времени работы, станко\часы	863,2	841,6	- 21.6
3. Выработка на 1 станко\час, руб. (1/2)	59.612	62.115	+ 2.503

Объем товарной продукции увеличился на 819 тыс. руб. На это увеличение оказали влияние следующие факторы:

1) Влияние на объем производства количества ст./час.:

(- 21,6) х 59,612 = - 1287,62 руб.

2) Влияние изменения выработки:

(+ 2,503) х 841,6 = + 2106,52 руб.

Итоговое влияние факторов составит = + 819 тыс. руб.

Резерв роста товарной продукции за счет ликвидации сверхплановых простоев машин и оборудования 1287,62 тыс. руб. (2,5 % от объема продукции пл.)

Экстенсивное использование оборудования характеризуется также коэффициентом сменности их работы. На практике коэффициент сменности обычно определяют упрощенным способом как:

количество отработанных маш./смен в сутки

количество маш./смен отработанных в наибольшую смену

(или количество установленных машин)

Например: на предприятии 50 единиц станков:

- в 1 смену работает 50 станков;
- в 2 смену работает 30 станков;
- в 3 смену работает 20 станков.

$$\text{тогда коэффициент сменности} = \frac{50 + 30 + 20}{50} = 2$$

В настоящее время 2 - очень высокий коэффициент для промышленности. Обычно он гораздо ниже, но в идеале коэффициент сменности должен быть равен 3.

Условно подсчитает резерв увеличения объема товарной продукции за счет повышения коэффициента сменности до 3.

3 : 2 х 100 — 100 = 50 %

т.е. за счет доведения коэффициента сменности, оборудования от 2 до 3 можно увеличить выпуск продукции на 50 %.

Основные причины низкого коэффициента сменности, общий спад производства , отсутствие заказов, нехватка рабочих, неисправность машин, длительные ремонты, недостатки МТС.

В общем виде использование объекта во времени показывает коэффициент экстенсивной нагрузки машин равный:

$$\frac{\text{фактический фонд времени работы машин (Ф ф)}}{\text{плановый эфф. фонд. вр. (Ф пэ)}} = \frac{841,6}{863,2} = 0,97$$

Анализ использования машин по мощности, т.е. интенсивного их использования во многом зависит от характера конкретного производства и каждого вида применяемых машин. В наиболее общем виде интенсивность использования машин характеризуется показателем выработки объема продукции за 1 им. станко / час и его отраслевыми модификациями: объем уложенного бетона в кубометрах за 1час работы бетоноукладчика, вес упаковок за 1 час работы пресса. Сопоставлением таких фактических показателей с плановыми (расчетными), с показателями прошлых периодов, с показателями родственных передовых предприятий — определяется уровень и динамика использования мощности оборудования.

Факторы, определяющие интенсивность использования машин и механизмов чрезвычайно разнообразны, во многом они носят не только экономический, но и технический характер. Анализ этих факторов можно вести лишь на основе изучения организационно — технического состояния конкретного производства.

В общем виде использование мощности оборудования можно охарактеризовать при помощи коэффициента использования мощности (коэффициент интенсивности нагрузки).

Коэффициент использования мощности рассчитывается:

$$\frac{\text{Фактическая средняя выработка за 1 станко/час}}{\text{плановая или максимально возможная выработка за 1 станко/час}} = \frac{62,115}{59,612} = 1,04$$

При анализе определяют также интегральный коэффициент использования. Коэффициент интегрального использования = Коэффициент экстенсивной нагрузки х коэффициент интенсивной нагрузки = 0,97 х 1,04 = 1,01

Такой коэффициент обобщенно характеризует использование оборудования и по времени работы и по мощности.

С анализом использования строительных машин и механизмов тесным образом связан анализ механизации СМР. Для оценки механизации строительных работ исчисляют показатели уровня механизации (частичной или комплексной) в % или в виде коэффициентов.

$$I_{мех.} = \frac{\text{Объем работ, выполненных мех. способом } Q_{мех.}}{\text{Общий объем работ данного вида } Q_{об.}} \quad (_____)$$

Если мы исчисляем уровень механизации по отдельным видам работ, то за основу принимаем натуральные показатели объемов работ, а если определяем обобщающий уровень механизации в целом по строительной организации, то объемы работ будем измерять уже по их сметной стоимости. При анализе следует сопоставлять плановые и фактические объемы работ и выделять объемы механизированных работ, выполненные в пределах плана и не предусмотренные им.

План механизации строительных работ по их видам определяется с учетом всех условий строительного производства и исходя из потребностей выполнения строительной программы, поскольку для оценки работы строительной организации особое внимание следует уделять анализу выполнения механизации работ, предусмотренных планом, т.е. определяют еще и такой % выполнения плана механизации работ, предусмотренный планом = сумма работ выполненных механизированным способом фактически в пределах плана \ сумму работ, выполненных механизированным способом по плану. (т.е. применяют способ наименьшего числа).

Понятно, что повышение уровня механизации работ означает снижение их трудоемкости и рост производительности труда. Это создает возможность увеличения объема работ (выпуска продукции) за счет лучшего использования строительных машин и механизмов.

Завершают анализ основных фондов предприятия подсчетом резервов возможного увеличения объема производства продукции за счет их более лучшего использования в частности:

- улучшение структуры основных фондов;
- за счет ввода в действие сверхплановых запасов не установленного оборудования;
- за счет ликвидации сверхплановых простоев машин и механизмов;
- за счет повышения коэффициента сменности;
- за счет лучшего использования мощности машин и механизмов;

- за счет повышения уровня механизации производственных процессов и т.п.

Не следует при этом забывать, что кроме повышения эффективности имеющихся основных фондов, весьма перспективным путем повышения технического уровня производства является внедрение новых прогрессивных технологий, более совершенных и производительных машин, станков и механизмов.

Контрольные вопросы и задания

1. По каким основным направлениям проводится анализ основных производственных фондов?
2. Какой экономический смысл имеют коэффициенты фондовооруженности производства и труда?
3. Назовите показатели, которые характеризуют движение и техническое состояние основных средств
4. Как определяется фондоотдача основных средств?
5. Охарактеризуйте основные факторы, оказывающие влияние на фондоотдачу основных средств и на объем выпущенной продукции?
6. Какие показатели используются для оценки степени загрузки оборудования?
7. Перечислите коэффициенты, которые характеризуются использование машин и оборудования?
8. Какие приемы и способы применяются при анализе основных средств?

7. Анализ использования материальных ресурсов

7.1. Анализ материально-технического обеспечения производства

Анализ материальных ресурсов имеют большое значение в условиях рынка, так как средства, затраченные на них, входят в состав оборотных средств, от использования которых зависит финансовый результат деятельности предприятия.

К материальным ресурсам относятся сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части, строительные и прочие материалы.

Основные материалы - предметы труда, уже подвергшиеся определенной обработке. Основные материалы составляют материальную основу изготавливаемой продукции. Вспомогательные материалы содействуют процессу производства, но не составляют основы изготавливаемой продукции (смазочные материалы, обтирочные).

Вспомогательные материалы могут улучшать качество продукции, придавая ей определенные потребительские свойства, входя при этом вещественно в состав продукции. Это могут быть краски, лаки, клей.

Однако деление материалов на основные и вспомогательные достаточно условно, поскольку отнесение материала к тому или иному виду материалов зависит от количества применения одного и того же материала в разных видах продукции, от характера технологического процесса и др.

Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали, играющие в процессе производства ту же роль, что и основные материалы, выделяютя особой позицией в анализе материальных ресурсов. Топливо является вспомогательным материалом, однако из-за специфики потребления и значения топлива в экономике, в учете материалов оно выделяется отдельной позицией.

Тара также учитывается в составе материалов. **Тара** — вид запасов, предназначенных для упаковки, транспортировки и хранения продукции, товаров и других материальных ценностей. Тара предназначается для упаковки готовой продукции, а также для использования только в процессе производства (в цехах, на участках) — инвентарные контейнеры, поддоны, чаны.

Запасные части для ремонта выделяются в учете в связи с их специфическим назначением. Запасные части предназначены для ремонта или замены изношенных частей в машинах, оборудовании, транспортных средствах (моторы, автомобильные шины, включающие покрышки, камеры, ободные ленты и др.).

Отходы своего производства образуются в подразделениях организации и могут быть использованы в собственном производстве или для продажи в качестве лома, утиля, ветоши.

Готовая продукция организации, в т.ч. полуфабрикаты собственного производства, могут направляться на собственные нужды организации и использоваться в качестве материалов. Полуфабрикаты собственного производства в этом случае — это материалы,

прошедшие определенные стадии обработки и предназначенные для дальнейшей обработки в той же организации.

Инвентарь и хозяйственные принадлежности представляют собой средства труда, включающиеся в состав средств в обороте (инструменты и приспособления общего пользования, специальные инструменты и специальные приспособления, сменное оборудование, технологическая тара, хозяйственный инвентарь и др.).

Основная часть материальных ресурсов используется в качестве предметов труда и они целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции.

Основными задачами материально-технического обеспечения производства материальными ресурсами являются:

- анализ выполнения договоров поставщиками на поставку материальных ресурсов;
- оценка ритмичности и ассортимента реально поступивших материалов на предприятие;
- анализ качества поступивших материалов, комплектность изделий и т.п.
- анализ состояния складских запасов материальных ресурсов;
- анализ возможностей использования местных ресурсов;
- оценка возможностей более рационального выбора поставщиков и т.п.

Для выполнения подобных задач анализа используются следующие источники информации: бизнес-план , отчетность Ф № 1 , Ф № 5, 1-С, ж/о 6, 10, 11, гл. Книга, ведомость № 10. табл. № 1, отчетность о расходе материалов в производстве, требования на отпуск материалов, маршрутные листы, договоры с поставщиками, счета фактуры, нормы расхода материалов, данные складского учета, графики производства, данные отдела МТС, номенклатуры — ценники, биржевые сводки, результаты маркетинговых исследований и т.п.

Анализ обеспеченности предприятия материалами начинают с проверки реальности и экономической обоснованности планируемой потребности в материальных ресурсах.

Общая потребность предприятия в конкретных видах сырья, материалов, комплектных изделий может быть определена выражением:

Общая потребность =(потребность на производство продукции + потребность на проведение экспериментальных и опытных работ + потребность на ремонт и эксплуатационные нужды + потребность на образование плановых запасов на конец года) - запас на начало года.

Основная доля потребности приходится на производственные нужды в связи с выполнением производственной программы. Такая потребность определяется умножением количества планируемых к выпуску изделий на соответствующие нормы расхода материалов.

При анализе следует выяснить правильность норм, заложенных в расчет потребности в материалах и проверить, не зависит ли объем выпуска каких-либо изделий (он не должен быть больше планового).

Затем проводят анализ непосредственного выполнения плана материально-технического снабжения, путем сопоставления фактических объемов поставок с плановыми за год , в разрезе кварталов, по месяцам и т.д.:

- по видам материальных ценностей;
- по отдельным поставщикам.

По материалам анализа выполнение плана материально-технического снабжения следует разрабатывать специальные мероприятия и предъявлять претензии поставщикам.

Для обеспечения бесперебойности производства большое значение имеет анализ складских запасов материальных ценностей. По каждому виду материалов должны быть установлены нормы запаса, в пределах которых запасы этих ценностей могут колебаться от своей максимальной величины в день прибытия очередной партии до минимальной — накануне поступления следующей партии по плану.

Максимальная норма = технологические запасы + страховые запасы +сезонные запасы + текущие запасы.

Минимальная норма =максимальная норма, но за исключением текущих запасов, так как они уже израсходованы.

Показатель обеспеченности предприятия запасами можно исчислить в днях:

$$\textbf{Зд.} = \frac{\textbf{остаток материалов}}{\textbf{среднедневной расход данного вида материалов}}$$

где **Зд.** — запас материалов в днях.

Сопоставление данных об уровне фактической обеспеченности запасами с установленными нормами запаса в днях позволяет установить по каждому виду материалов излишек или недостаток запасов.

7.2. Анализ эффективности использования материалов в производстве

В практике экономической работы оценка эффективности использования материальных ресурсов осуществляется через систему показателей, которые делятся на о*бобщающие* и *частные.*

К обобщающим показателям относятся: материалоемкость продукции; материалоотдача; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициент использования материальных ресурсов.

Показатели материалоемкости включает:

- общую материалоемкость всего объема продукции, характеризующая совокупность использования материальных ресурсов предприятия. (отношение всех материальных затрат (без амортизации) к стоимости товарной продукции;
- частную материалоемкость, которая характеризует использование отдельных элементов материальных ресурсов (отношение конкретной группы материальных затрат к выпуску продукции в натуральном и стоимостном выражении);
- удельную материалоемкость, рассчитываемую по отдельным изделиям (материальные затраты на выпуск единицы продукции в натуральном и стоимостном выражении).

Анализ показателей общей и частичной материалоемкости позволяет дать оценку использования материальных ресурсов в целом.

По стоимости объем материалоемкости зависит от сдвигов в структуре выпуска. Поэтому важно оценить материалоемкость конкретных изделий отдельных узлов и деталей. Такой анализ позволяет вскрыть большие резервы, улучшить использование материальных ресурсов. Его можно проводить по данным отделов главного конструктора; главного технолога, главного металлурга.

Материалоотдача — показатель, обратной материалоемкости, характеризует выпуск продукции на 1 руб. потребленных материальных ресурсов.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что научно-технический прогресс сопровождается снижением материалоемкости, металоемкости и энергоемкости создаваемых систем.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции — показатель, характеризующий отношение материальных затрат к полной себестоимости:

Коэффициент использования материальных ресурсов — это отношение суммы фактических материальных затрат к величине материальных затрат, рассчитанной по плановым калькуляциям и фактическому выпуску и ассортименту продукции. Этот показатель характеризует соблюдения норм расхода материалов. Если коэффициент использования больше 1,0 это означает перерасход материалов; значение коэффициента

меньше 1,0 свидетельствует об экономии материальных ресурсов.

С этим коэффициентом связан коэффициент выхода отходов:

К отх. = 1 - К исп.

Для оценки эффективности использования материальных ресурсов используются так же показатели, как:

- расход материалов на ед. тех. характеристики изделий;
- выход продукта из потребляемого сырья; и т.п.

Частные показатели материалоемкости применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сыроемкость, металлоемкость, топливоемкость, энергоемкость), а также для характеристики уровня материалоемкости отдельных изделий.

В экономической литературе рекомендуется несколько методик анализа обобщающих показателей, основанных на разных типах факторных систем. Наиболее объективную оценку использования материальных ресурсов дает показатель материалоемкости. Повышение эффективности использования материальных ресурсов обуславливает сокращение материальных затрат на производство продукции, снижение ее себестоимости и рост прибыли.

Покажем расчет влияния этих факторов на объем товарной продукции (табл. 28).

Обобщающим показателем эффективности использования материалов в производстве может служить материалоотдача, т.е. выход продукции с единицы стоимости предметов труда.

Тогда объем товарной продукции можно представить как:

Объем ТП = Расход материалов х Материалоотдача

Таблица 28

«Анализ влияния количества израсходованных материальных ресурсов и норм их расхода на объем товарной продукции»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение**
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	51457	52276	+ 819
2. Стоимость израсходованных материалов, тыс. руб.	8040	8039	- 1
3. Выход товарной продукции с 1 руб. затраченных материалов (материалоотдача) (1/2) (руб.)	6.4	6.5027	+ 0.1027
4. Материалоемкость, руб. (2/1)	0,16	0,15	- 0,01

И таблицы 28 видно, что объем товарной продукции увеличился на 819 тыс. руб.

Влияние факторов определим методом абсолютных разниц.

1. Влияние общего количества израсходованного сырья:

(-1) х 6.4 = - 6.4 тыс. руб.;

2. Изменение материалоотдачи (норм расхода материалов):

(+ 0.1027) х 8039 = + 825.6 руб.

Баланс отклонений: - 6.4 тыс.руб. + 825.6 руб. = 819 тыс. руб.

Можно определить влияние этих факторов и через показатель материалоемкости. Определим влияние методом цепных подстановок. Для этого необходимо сделать дополнительную подстановку: определить выпуск продукции при фактическом расходе материалов и материалоемкости за предыдущий год 8039/0,16=50244 руб.

1) влияние изменения стоимости израсходованных материалов:

50244 - 51457= - 1213 руб.

2) влияние изменения материалоемкости:

52276 - 50244 = + 2032 руб.

Итоговое влияние факторов составит + 819 тыс. руб.

Достоинства такого расчета — простота и отражение общей эффективности использования материальных ресурсов. Недостатки, слишком общая картина, влияние структурных сдвигов в ассортименте продукции.

Такой расчет надо конкретизировать при помощи детализации материальных затрат и видов работ, при помощи натуральных показателей.

Таблица 39

«Анализ использования шихты при выплавке стали»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонения**
1. Выплавка стали, тыс. т.	100	120	+ 20
2. Расход шихты, тыс. м3	150	210	+ 60
3. Норма расхода шихты на 1 тонну стали (2:1)	1.5	1.75	+ 0.25

К выплавки стали = Расход шихты \ норма

Методом цепных подстановок определим влияние факторов на выплавку стали.

Выплавка стали при фактическом расходе шихты и плановых нормах = 210/1.5 = 140 тыс. т., тогда влияние на объем выплавки стали изменения количества израсходованной шихты = 140 - 100 = + 40 тыс. т.

Влияние допустимого превышения норм = 120 - 140 = - 20 тыс. т.

Баланс отклонений: + 40 - 20 = + 20 тыс. т.

На практике часто перерасход материалов сопровождается и превышением норм расхода. Это следует считать недопустимым явлением и подвергать тщательному анализу. Перевыполнение плана по объему производства продукции должно быть обеспечено прежде всего за счет более экономичного расхода материалов.

Эффективное использование материалов зависит от многих причин — и от вида и качества самих материалов, от структуры потребляемых ресурсов, от конструкции изделий, от технологии производства и т.д.

Важный показатель использования материалов являются нормы расхода. Они могут быть *опытно-статистическими; технически обоснованными*. Нужно анализировать их прогрессивность. Сравнивая нормы расхода материалов с нормами расхода на передовом предприятии можно определить резервы увеличения производства продукции за счет повышения прогрессивности норм. Такой показатель можно рассчитать следующим образом:

(норма расхода на анализируемом предприятии — норма расхода на передовом предприятии) х плановый объем работ

Норма расхода на передовом предприятии

7.3. Анализ возвратных отходов

Во многих видах производств потребление материалов связано со значительными отходами. Причем, часть этих отходов может повторно использоваться в производстве — т.е. они являются *возвратными отходами*. Стоимость таких возвратных отходов по цене их возможного использования показывается в калькуляциях себестоимости продукции и в отчетности о себестоимости, где они вычитаются из производственных затрат. Эти же отходы могут быть оценены и по цене исходного сырья. Сопоставив суммы отходов, рассчитанных по плановым нормам и сложившиеся фактически, можно определить их сверхплановую величину и резерв возможного роста продукции за счет доведения возвратных отходов до планового уровня.

Анализ возвратных доходов отражен в табл. 30.

Таблица 30

«Анализ возвратных отходов»

Показатели	**На фактический выпуск товарной продукции (30 000 тыс. руб.)**		
	по плановым нормам	**Фактически**	**Отклонения**
1. Расход сырья и материалов, тыс. руб.	15000	17700	+ 2 700
2. Возвратные отходы, тыс. руб.:			

а) по цене исходного сырья, тыс. руб.;	*	4425	-
б) по цене возможного использования, тыс. руб.	750	890	+ 140

* этих данных нет в смете

1. Определим во сколько раз фактически отходы по цене сырья оказались дороже тех же отходов по цене возможного использования = 4 425\890 = 4.97

2. Оценим сверхплановые отходы по цене сырья (+ 140) х 4.97 = 696 тыс. руб.

3. Плановые затраты на 1 руб. товарной продукции = 15000\30 000 = 0.5 руб.

4. Стоимость продукции, которая может быть выпущена условии ликвидации сверхплановых отходов = 696/0.5 = 1392 тыс. руб.

При проведении анализа подсчитывают также резервы роста объема продукции за счет более рационального и*спользования материалов* за счет применения прогрессивных норм расхода материалов

- ✓ за счет ликвидации сверхплановых отходов;
- ✓ за счет ликвидации затрат материалов на брак;
- ✓ за счет ликвидации потерь при хранении.

7.4. Анализ сводного подсчета резервов возможного увеличения объема продукции

Завершают анализ использования всех видов ресурсов сводным подсчетом резервов увеличения объема продукции. При этом следует помнить, что наиболее полно резервы выявляются не в сопоставлении с планом (как делали мы в большинстве случаев), а по отношению к теоретическим оптимальным нормам или к прогрессивному уровню, установленному путем сравнительного хозяйственного анализа.

В практике экономического анализа принято подсчитывать резервы сгруппировав их по 3 группам факторов (табл. 31):

Таблица 31

«Резервы возможного увеличения объема продукции»

Группы резервов	**Возможное увеличение объема продукции, тыс. руб.**
Улучшение использования трудовых ресурсов	5000
Улучшение использования основных фондов	6000
Улучшение использования материальных ресурсов	4500
Итого комплексный резерв	4500

Во избежание повторного счета складывать суммы резервов по отдельным группам факторов нельзя. Надо определить реальный, комплексный резерв возможного увеличения объема производства т.е. выбрать наименьший размер резервов и принять его за реальный резерв. Причем этот реальный резерв следует считать текущим резервом, а разность между ним и максимальной суммой резервов (по основным фондам 1500 тыс. руб.) надо рассматривать, как перспективный резерв, реализация которого потребует более продолжительного времени и дополнительных усилий. Часто, в качестве ограничения при подсчете такого рода резервов (перспективных) принимается размер возможного увеличения объема продукции за счет трудовых факторов (как наиболее важных и подвижных).

Разумеется в завершение такого анализа необходимо разработать план конкретных мероприятий по мобилизации выявленных резервов и контролировать выполнение этих мероприятий.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные задачи анализа использования материальных ресурсов.
2. Какие источники информации используются для анализа материальных ресурсов?
3. Как определяется общая потребность предприятия в конкретных видах материалов, сырья?
4. Какой экономический смысл имеют расчет и анализ показателей материалоемкости и материалоотдачи?
5. Опишите алгоритм расчета при анализе влияния факторов материальных ресурсов на объем продукции.
6. Как определяется показатель обеспеченности предприятия запасами в днях?
7. Какой экономический смысл имеют расчет и анализ показателя удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции?

8. Анализ себестоимости продукции

8.1 Общая характеристика показателей себестоимости продукции, задачи ее анализа и источники информации.

Себестоимость — один из важнейших качественных оценочных показателей работы предприятия, комплексно характеризующий эффективность использования всех видов ресурсов.

В практике экономической работы под **себестоимостью** понимается сумма затрат предприятия на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме. В условиях рынка, снижение себестоимости является одним из важнейших условий победы в конкурентной борьбе, это важнейший источник роста прибыли.

В себестоимость входят и затраты прошлого овеществленного труда (стоимость израсходованного сырья и материалов, топлива, энергии, амортизация основных фондов и т.д.) и затраты живого труда (заработная плата), т.е. это часть стоимости продукции предприятия.

В экономической работе обычно используются несколько показателей себестоимости:

- ✓ себестоимость реализации продукции для определения финансового результата от реализации;
- ✓ себестоимость товарной продукции, в т.ч. полная себестоимость, куда включаются все статьи (производственная себестоимость, себестоимость сравнимой товарной продукции, цеховая себестоимость за вычетом общехозяйственных расходов);
- ✓ затраты на 1 руб. товарной продукции (для сравнительного анализа, анализа динамики и т.д.);
- ✓ себестоимость единиц отдельных видов продукции;
- ✓ себестоимость единицы полезного эффекта продукции (себестоимость 1 л / с двигателя, 1 тн. грузоподъемности железнодорожных вагона и т.д.).

В аналитических целях, для управления производством могут применяться и другие показатели себестоимости — ***себестоимость продукции технологических переделов, себестоимость незавершенного производства, себестоимость отдельных деталей*** и т.д.

Основными задачами анализа себестоимости продукции являются:

- ■ объективная оценка динамики и выполнения планов по уровню затрат на рубль товарной продукции и всей себестоимости товарной продукции (в целом и по отдельным ее статьям, по важнейшим видам продукции);

- ✓ анализ структуры затрат по экономическим элементам;
- ✓ определение причин изменений себестоимости;
- ✓ оценка выполнения плана мероприятий, направленных на снижение себестоимости, исследование снижения себестоимости за счет различных технико-экономических факторов;
- ✓ выявление резервов снижения затрат и разработка мероприятий по их мобилизации;
- ✓ определение перспективных направлений снижения себестоимости продукции.

Основными источниками информации для анализа служат: бизнес-план, сметы затрат, отчетность о себестоимости (форма 1С), калькуляции себестоимости важнейших видов продукции, статистическая отчетность по труду, по новой технике, по расходу материалов, регистры бухгалтерского учета (Ж / о 10,12, 15, 14), первичные документы, отражающие затраты, акты проверок, объяснительные записки и т.п.

8.2. Анализ уровня затрат на один рубль товарной продукции

В практике экономической работы широко применяются относительные, уровневые показатели себестоимости, т.е. показатели затрат в расчете на рубль продукции. В промышленности, это затраты на рубль товарной продукции, в строительстве, уровень затрат на 1 руб. строительно-материальных расходов. Они определяются, как частное отделение полной себестоимости товарной продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятий.

Значение показателей уровня затрат имеет большую важность. Дело в том, что затраты на рубль это весьма удобный показатель для оценки динамических тенденций изменений себестоимости во времени и для сравнительного анализа себестоимости продукции самых различных предприятий и даже для межотраслевых сопоставлений. Ведь это показатель затрат на один обезличенный рубль продукции. К тому же он характеризует не только себестоимость, но и рентабельность продукции, он напрямую связан с финансовыми результатами производства, т.е. с прибылью.

Поэтому показатели затрат на рубль товарной продукции очень широко применяются во внутрихозяйственном планировании, во внутрихозяйственном и сравнительном межхозяйственном анализе.

Поскольку показатели затрат на 1 руб. товарной продукции неизбежно должны применяться в планировании, поэтому возникает и задача анализа выполнения таких

планов. Оценку выполнения задания по уровню затрат можно дать сопоставлением фактических затрат на руб. товарной продукции с их размерами по утвержденному плану. При этом необходимо, также определить конкретные причины выявленных отклонений, измерить и оценить влияние отдельных факторов. Такой анализ позволит не только объективно оценивать заслуги предприятия в деле снижения себестоимости (и промахи конечно), но и принимать обоснованные управленческие решения.

Обычно в ходе анализа выявляют влияние на уровень затрат четыре основных фактора:

- изменение структуры и ассортимента продукции;
- ✓ изменение себестоимости выпускаемых изделий;
- ✓ изменение цен на потребляемые ресурсы;
- ✓ изменение цен на продукцию.

Покажем методику анализа затрат на один рубль товарной продукции при помощи следующей таблицы 32.

Таблица 32

«Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции»

Показатели	по плану	по плану на фактический выпуск и ассортимент	Фактически		
			в ценах на сырье, принятых в плане	в ценах на продукцию, принятых в плане	по отчету, в ценах, действующих в отчетном году
1. Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	21737	21991	21736	21614	21614
2. Товарная продукция в отпускных ценах, тыс. руб.	28737	29043	29043	29043	29099
3.Затраты на 1 руб. товарной продукции (1/2 х100), коп	75,64	75,72	74,84	74,42	74,28

Согласно таблице затраты на производство товарной продукции по сравнению с планом снизились на 74,28 - 75,64 = - 1,36 коп.

Экономия достигнута под влиянием следующих факторов:

1. Изменение структуры ассортимента продукции: 75.72 - 75.64 = + 0.08 коп.
2. Изменение себестоимости отдельных изделий: 74.84 - 75.72 = - 0.88 коп.
3. Изменение цен на сырье, материалы, топливо и пр.: 74.42 - 74.84 = - 0.42 коп.
4. Изменение отпускных цен на продукцию: 74.28 - 74.42 = - 0.14 коп.

Совокупное влияние факторов: - 1.36 коп., в т.ч. по внешним причинам - 0.42 - 0.14 = - 0.56 коп. и лишь - 0.88 коп. за счет мобилизации внутренних резервов.

Но тем не менее за счет снижения затрат на 1 руб. товарной продукции на 1.36 коп. предприятие повысило рентабельность своей продукции. Оно планировало на каждый рубль товарной продукции получить (100 - 75.64 = 24.36 коп.) прибыли или на весь выпуск потенциальная прибыль должна была составить:

28737тыс. руб. х 24.36 коп. \ 100 = 7000 тыс. руб.

Фактически же на каждый рубль товарной продукции приходиться: 100 - 74.28 = 25.72 коп. прибыли, что позволит при реализации этой продукции получить 29 099 х 25.72 / 100 = 7485 руб. прибыли, что на 485 тыс. руб. превышает запланированную.

Однако анализ показывает, что несмотря на полученную экономию предприятие имеет явные резервы снижения затрат за счет более строгого соблюдения запланированной структуры продукции. В расчете на фактический объем товарной продукции мобилизация этого резерва позволила бы снизить себестоимость и повысить прибыль на 0.08 х 29099\100 = 233 тыс. руб. Более глубокие резервы снижения себестоимости могут быть выявлены при анализе абсолютных показателей затрат по отдельным изделиям и по отдельным видам затрат.

8.3. Анализ снижения себестоимости сравнимой товарной продукции

Динамические сопоставления абсолютных размеров себестоимости всей товарной продукции за различные годы не имеет смысла, т.к. эти данные не сопоставимы (различные объемы производства, разные виды, структура продукции, цены и т.п.) можно лишь сопоставлять в динамике показатели себестоимости единиц отдельных видов продукции. Однако представляет практический интерес оценка выполнения плана по абсолютным показателям себестоимости всей товарной и в том числе сравнимой продукции. При этом сопоставляют фактическую себестоимость товарной продукции с плановой себестоимостью фактически выпускаемой в отчетном году продукции. Анализ начинают обычно с оценки выполнения плана при помощи следующей таблицы 33

Таблица 33

«Анализ себестоимости сравнимой товарной продукции»

Показатели	Полная себестоимость фактически выпущенной		Отклонения от плана		Удельный вес, %	
	по плану	Фактически	Тыс. руб.	%	План	Факт
Вся товарная продукция, в т.ч.	120000	110900	- 9100	- 7.6	100	100
- сравнимая;	80000	68900	- 11 100	- 13.9	66.7	62.1
- несравнимая	40000	42000	+ 2 000	+ 5	33.3	37.9

По всей товарной продукции было достигнуто снижение себестоимости по сравнению с планом на 9100 тыс. руб. или на 7.6 %. Но в тоже время мы видим, что по несравнимой продукции (новой) плановая себестоимость была превышена на 2000 руб. или на 5 %, а все снижение себестоимости было связано с уменьшением себестоимости сравнимой товарной продукции на 11000 тыс. руб. или на 13.9 %. В результате изменилась и структура затрат: в общей себестоимости снизился удельный вес себестоимости сравнимой товарной продукции и повысился удельный вес несравнимой товарной продукции.

Многие предприятия, выпускающие на протяжении нескольких лет одинаковые виды продукции, планируют для себя задания по снижению себестоимости такой продукции в % к среднегодовой себестоимости предшествующего года. Поэтому необходимо изучать выполнение таких планов (разумеется анализ себестоимости сравнимой товарной продукции в любом случае представляет интерес, даже если ее не планируют).

Предположим, что в нашем случае на предприятии в ходе планирования (еще до наступления отчетного года) были расчетным путем определены следующие данные):

1. Себестоимость запланированного выпуска сравнимой продукции исходя из среднегодового уровня затрат предыдущего года, тыс. руб. 70000 тыс. руб.
2. Плановая себестоимость запланированного выпуска сравнимой товарной продукции, тыс. руб. 65000 тыс. руб.
3. Плановое снижение себестоимости сравнимой товарной продукции (65000 - 70000) тыс. руб. - 5000 тыс. руб.
4. Плановое задание по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции, % (стр.3 \ стр. 1 х - 7.14 %

Однако для того, чтобы можно было контролировать реальное выполнение этого плана, по истечению отчетного года плановый отдел определил также еще один показатель:

5. Себестоимость фактического выпуска сравнимой продукции, исходя из среднегодового уровня затрат предыдущего года. тыс. руб. 75000 тыс. руб.

Тогда фактическое выполнение задания по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции в отчетном году = фактическая себестоимость сравнимой товарной продукции отчетного года — себестоимость фактического выпуска сравнимой товарной продукции, исходя из среднего уровня затрат предыдущего года = 68900 (из табл.) - 75 000 = - 6100 тыс. руб., или это составляет - 6 100/75000 = 8.13 %

Сравним эти данные с первоначально составленным планом.

Очевидно, что предприятие добилось сверхплановой экономии от снижения себестоимости сравнимой товарной продукции = - 100 - (- 5000) = - 1100 тыс. руб. или в % = - 8.13 % - (- 7.14) = - 0.99 пункта.

Определим причины образования такой экономии.

Обычно при этом выделяют воздействие 3 основных факторов:

- изменение объема сравнимой товарной продукции;
- ✓ изменение структуры и ассортимента сравнимой товарной продукции;
- ✓ изменение себестоимости отдельных видов сравнимой товарной продукции (в т.ч. надо выделить и влияние цен на потребляемые ресурсы).

Определим вначале совокупное влияние сразу двух факторов: *объема* и *структуры сравнимой товарной продукции*. Для этого достаточно сопоставить два показателя себестоимости: себестоимость запланированного выпуска сравнимой товарной продукции, исходя из уровня затрат предыдущего года и себестоимости фактического выпуска сравнимой товарной продукции в той же прошлогодней оценке = 75000 (себестоимость фактического выпуска товарной продукции исходя из затрат предыдущего года) - 70000 (себестоимость запланированного выпуска исходя из затрат предыдущего года) = + 5000 руб. Таким образом, изменение объема и структуры сравнимой товарной продукции должны были привести к увеличению затрат на 5000 руб.

Теперь определим влияние изменения объема сравнимой товарной продукции. Для этого прирост объема сравнимой товарной продукции. Выраженный в себестоимости прошлого года (т.е. по сопоставимой оценке) умножим на запланированный процент снижения себестоимости (75000 - 70000) х (- 7.14)\100 = - 358000 руб., т.е за счет сверхпланового увеличения объема сравнимой товарной продукции мы должны были получить дополнительную экономию в - 358000 руб. (обозначим знаком “-”). Но ведь

влияние двух факторов: объема и структуры составляет + 5000 руб., тогда на долю фактора структуры останется 5000000 - (- 358000) = + 5358000 руб.

Таким образом, за счет сдвигов в структуре сравнимой товарной продукции ее общая себестоимость должна была возрасти на 5358000 руб.

Влияние изменений в себестоимости отдельных видов изделий может быть определено весьма просто — сопоставлением фактической себестоимости фактически выпущенной товарной продукции с себестоимостью прошлого года той же продукции. Т.е. влияние фактической себестоимости отдельных изделий по сравнению с их среднегодовой себестоимостью прошлого года составит:

689000 - 75000 = - 6100000 руб. Таким образом, полученная экономия тоже будет зачтена со знаком "-" (здесь было бы полезно выделить и влияние изменения цен на ресурсы).

Определим совокупное влияние всех факторов:

- ■ увеличение объема сравнимой товарной продукции - 358000 руб.
- ✓ сдвиги в структуре сравнимой товарной продукции + 5358000 руб.
- ✓ снижение себестоимости отдельных изделий - 6100000 руб.

Итого - 1100000 руб.

Структурный сдвиг привел к росту себестоимости = резерв. Нужно выяснить за счет каких изделий, причины, меры.

8.4. Анализ себестоимости товарной продукции по статьям и элементам затрат

Анализ всегда предполагает разложение общего на составляющие элементы, изучение этих элементов, их различных сторон. Так и при анализе себестоимости. Большое значение для характеристики себестоимости продукции и выявления резервов ее дальнейшего снижения имеет изучение состава затрат. В экономическом анализе традиционно принято исследовать производственные затраты по двум основным направлениям: по экономическим элементам и по калькуляционным статьям. Каждое из указанных направлений анализа имеет определенное значение в экономической работе. Группировки затрат по статьям и элементам взаимодополняют друг друга и обеспечивают увязку показателей себестоимости с другими показателями хозяйственной деятельности предприятия. Экономические элементы характеризуют простейшие однородные виды расходов и показывают источники и образования. Поэлементная классификация позволяет определять затраты живого и прошлого овеществленного труда, исследовать соотношения между ними, изучать расходы на возмещение оборотных и основных фондов,

устанавливать объем необходимых для возобновления производства ресурсов, исчислять чистую продукцию отрасли и национальный доход страны.

Калькуляционные статьи, отражая цели, условия и места осуществления затрат, показывают назначение расходов. Комплексный подход к изучению себестоимости требует взаимоувязанного исследования структуры затрат и по статьям, и по элементам.

Источником информации для анализа поэлементной структуры затрат может служить ***отчет о себестоимости.*** Сопоставление абсолютных сумм плановых и фактических затрат за отдельные года без их соответствующей корректировки не имеет смысла. Анализировать изменения структуры себестоимости следует путем сравнения удельных весов отдельных видов затрат в их общей сумме. Перечень калькуляционных статей определяется как правило отраслевыми инструкциями.

Повышение удельного веса расходов на оплату труда в себестоимости продукции может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях в использовании рабочей силы: отставании темпов роста производительности труда от темпов роста заработной платы, необоснованном завышении численности персонала, наличии необоснованных выплат. Увеличение доли зарплаты может быть также вызвано изменением структуры продукции и выпуском более трудоемких изделий или произведенным в установленном порядке изменении условий оплаты труда.

Рост удельного веса амортизации, как правило, является следствием повышения технической оснащенности производства. Однако в ходе анализа необходимо выяснить не происходит ли увеличение фондовооруженности за счет пассивной части основных фондов или сверхплановых запасов неустановленного оборудования.

В нашем примере отмечается снижение по сравнению с планом доли прочих расходов. Это может быть вызвано, в частности, связанным с развитием собственной производственной базы, уменьшением расходов по услугам непроизводственного характера сторонних специализированных организаций (ремонтных и т.п.), стороннего транспорта, арендной платы за пользование машинами и механизмами, помещениями и сооружениями.

Проведение подобных исследований структуры затрат за ряд лет дает возможность оценить основные тенденции в изменениях характера деятельности предприятия и принимать обоснованные управленческие решения.

Анализ структуры затрат на производство по экономическим элементам необходимо дополнять изучением выполнения плана по отдельным статьям себестоимости фактически выпущенной товарной продукции. При этом для обеспечения сопоставимости данных необходимо сравнивать плановую и фактическую себестоимость

одной и той же фактически выпущенной товарной продукции. Такой анализ позволяет оценить отклонения от плана в % к полной плановой себестоимости и в % к плану по данной статье.

8.5. Анализ прямых материальных затрат

Материальные затраты, как правило, занимают наибольший удельный вес в структуре производственных затрат предприятий большинства отраслей промышленности (от 60 % до 90 %). Поэтому от эффективного использования материалов во многом зависит эффективность производства, в материальных затратах кроется и один из наиболее крупных резервов снижения себестоимости.

Основная часть материальных затрат отражается по статье себестоимости «Сырье и материалы» — поэтому методику анализа покажем на примере этой статьи. Хотя есть еще и статьи «Покупные изделия и полуфабрикаты», «Топливо и энергия на технологические цели», некоторая часть материальных затрат включается в состав комплексных статей себестоимости — расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), общепроизводственные расходы (ОПР), общехозяйственные расходы (ОХР) и т.п. (но эта часть материальных затрат не относиться к прямым, это косвенные затраты и они анализируются в составе соответствующих комплексных статей).

Основными факторами, оказывающими влияние величину прямых материальных затрат, являются:

1. Изменение объема производства продукции.
2. Изменение структуры производимой продукции.
3. Изменение уровня материальных затрат по отдельным видам продукции, в т.ч.:

■ выполнение норм расхода материалов;

✓ изменение заготовительной себестоимости материалов;

✓ замена материалов.

Допустим, что расход материалов составляет:

- по производственно-экономическому плану на
- запланированный объем производства 400000 руб.
- по плановой себестоимости на фактический выпуск продукции 500000 руб.
- по фактической себестоимости 490000 руб.

Фактический расход больше предусмотренного планом на 90000 руб. (490000 400000). Прежде всего находим влияние на этот перерасход 2 факторов:

1) Изменения объема продукции.

2) Изменение структуры выпущенной продукции = 500000 - 400000 = + 100000 тыс. руб.

Допустим, что план по объему производства продукции выполнен собственными силами на 110 %. Поскольку расход материалов прямо зависит от объема производства, то перевыполнение плана на 10 %, должно увеличить и расход материалов на 10 %, т.е. влияние объема = 400000 х 10/100000 = + 40000 руб., тогда влияние изменения структуры найдем сальдовым способом: 100000 - 40000 = + 60000 руб., т.е. увеличение удельного веса более материалоемких работ повысило материальные затраты на 60000 руб.

Влияние изменения уровня затрат материалов по отдельным видам работ определяется сопоставлением расхода материалов по фактической себестоимости и по плановой себестоимости фактического объема продукции: 490000 - 500000 = - 10000 руб., т.е. достигнута экономия материалов на 10 тыс. руб. тогда подсчитаем общее влияние 3 факторов:

- изменение объема товарной продукции + 40000 руб.;
- ✓ изменение структуры работ + 60000 руб.;
- ✓ изменение уровня затрат -10000 руб.

Совокупное влияние факторов = + 90000 руб.

Чтобы определить влияние факторов норм, цен, замены следует обратиться к данным калькуляций себестоимости единиц конкретных видов изделий. С этой целью в первую очередь отбираются калькуляции тех изделий, которые занимают наибольший удельный вес в структуре выпускаемой продукции, тех изделий по которым фактическая себестоимость превышает запланированную, а также изделий с низкой рентабельностью. В ходе анализа недостаточно сопоставить плановые и фактические размеры издержек по статьям материальных затрат. Необходимо по данным раздела калькуляции «Раскрытие материальных затрат» изучить расход конкретных видов материалов на единицу данной продукции в сравнении с производственными нормами и фактическую заготовительную себестоимость этих материалов в сравнении с их стоимостью по планово-расчетным ценам, заложенным в плановые калькуляции.

На практике конкретизации материальных затрат служит их изучение в разрезе отдельных объектов, здесь можно более углубленно вести поиск резервов экономии материалов, связанных с улучшением проектных решений, недопущением излишних работ, с более рациональным использованием материалов, с устранением их потерь при перевозке, хранении, погрузке, с ликвидацией фактов бесхозяйственности, хищений и т.п.

В ходе проведения анализа представляет интерес выявление воздействия изменений транспортно-заготовительных расходов на общий размер прямых материальных затрат (в ходе нашего анализа в расчете на единицу продукции этот фактор мы рассматривали в составе фактора цен).

8.6. Анализ затрат на оплату труда рабочих

Статья «Основная заработная плата рабочих» отражает основную заработную плату рабочих, занятых на производстве, а также доплаты, относящиеся к основной зарплате этих рабочих. Зарплата рабочих вспомогательных и подсобных производств, рабочих занятых обслуживанием производства, транспорта, ремонтом оборудования, входит в стоимость изготовленной ими продукции и отражается по статьям: материалы, расходы по эксплуатации машин и механизмов, накладные расходы.

Предположим основная зарплата рабочих составляет:

- ■ по бизнес-плану 1000 руб.
- ✓ по плановой себестоимости (форма 2) 1100 руб.
- ✓ по фактической себестоимости (форма 2) 1150 руб.

Фактический расход основной зарплаты больше, чем по бизнес-плану на 150 тыс. руб. *На это могло повлиять 3 основных фактора:*

- ✓ изменение объема выпущенной продукции;
- ✓ изменение структуры выпущенной продукции;
- ✓ изменение уровня заработной платы по отдельным видам продукции.

Определим влияние объема и структуры:

1100 - 1000 = + 100 тыс. руб.

Затем найдем влияние объема. Если план по объему продукции выполнен к примеру на 110 %, то с учетом предусмотренного в плане уровня заработной платы расхода на рубль произведенной продукции (например 25 коп.), это приведет к дополнительному заработной платы в размере:

(1000 x 10 x 0.25)/100 = + 25 тыс. руб.,

Тогда влияние сдвигов в структуре продукции составит: 100 - 25 = + 75 тыс. руб., т.е. повышение удельного веса более трудоемких работ обусловило перерасход против плана основной зарплаты рабочих на 75 тыс. руб.

Влияние изменения уровня затрат на зарплату по видам продукции составит: 1150 - 1100 = + 50 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов: + 25 + 75 + 50 = + 150 тыс. руб.

Разумеется, такой анализ следует дополнять изучением конкретных причин, вызывающих перерасход по статье «Основная заработная плата рабочих»

Наиболее характерными из таких причин являются:

1) доплата за сверхурочные часы работы, праздничные и выходные дни;

2) доплата квалифицированным рабочим до среднего заработка в связи с их использованием не по специальности;

3) оплата за исправление некачественно выполненных работ (брака);

4) доплата за работу в усложненных и стесненных условиях;

5) завышение расценок и приписки объемов работ;

6) оплата работ, пропущенных в технологических регламентах.

8.7. Анализ расходов по обслуживанию производства и управлению

Говоря об анализе расходов по обслуживанию производства и управлению (РОПУ) (в их состав входят РСЭО, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы) следует сказать, что они относятся к комплексным статьям затрат и обладают сложным составом наряду с другими комплексными статьями (расходами на подготовку и освоение новых видов продукции, потерями от брака, прочими производственными расходами, коммерческими расходами). Поскольку экономия или перерасход по отдельным составляющим их видам конкретных затрат могут взаимно погашать друг друга, то в ходе анализа недостаточно сравнить абсолютные плановый и фактический размеры, таких комплексных статей, в целом, необходимо изучать соблюдение плана по всем позициям сметы затрат каждой из комплексных статей с раздельным выделением всех сумм экономии и перерасходов. Но ведь сметы затрат составляются в расчете на запланированные объемы производства, а фактический объем продукции может то них отличаться довольно существенно. Поэтому, нельзя всякое превышение сметы считать нарушением режима экономии — надо учитывать зависимость отдельных расходов от изменений объема производства и различных производственных условий.

Проведенный на многих промышленных предприятиях корреляционный анализ показал, что общепроизводственные расходы (без РСЭО) и общехозяйственные расходы

весьма незначительно зависят от изменения объема производства и поэтому обе эти статьи практически можно считать условно-постоянными, а вот значительная часть РСЭО возрастает при увеличении объема производства (хотя и в их составе есть постоянная часть — амортизация оборудования). Переменными следует считать и статьи «Прочие производственные расходы» (расходы на гарантийное обслуживание и ремонт реализованных изделий и т.п.) и «Коммерческие расходы» (расходы на тару, упаковку продукции, доставку ее на станцию назначения, погрузку и прочие расходы по сбыту).

Анализ расходов по обслуживанию производства и управлению принято начинать с изучения динамики абсолютных сумм и уровней этих расходов.

Особого внимания требует превышение запланированных сумм ОПР и ОХР, а ведь это условно-постоянные расходы. Поэтому проведенный анализ необходимо дополнять анализом по отдельным статьям.

8.8. Свободный подсчет резервов снижения себестоимости продукции

Выявленные в ходе анализа резервы снижения себестоимости продукции должны быть обобщены и взаимоувязаны, необходимо определить и основные направления их мобилизации.

Прежде всего необходимо выделить в качестве резервов возможной экономии все ***неоправданные перерасходы*** и ***непроизводительные выплаты:***

- ✓ сверхплановые потери от возвратных отходов;
- ✓ превышение норм материальных затрат;
- ✓ нерациональные замены материалов;
- ✓ сверхплановые транспортно-заготовительные расходы;
- ✓ потери от брака;
- ✓ непроизводительные выплаты по заработной плате рабочих;
- ✓ нарушения штатной дисциплины и завышение должностных окладов служащих;
- ✓ неоправданные перерасходы и непроизводительные выплаты по отдельным статьям РОПУ, по затратам на подготовку производства и по коммерческим расходам.

  Кроме того необходима мобилизация резервов роста объема производства, позволяющая реализовать снижение трудоемкости производства экономию на условно-постоянных расходах, а также организационно-технические мероприятия по повышению уровня производства;

- ✓ сокращение расхода материалов;
- ✓ улучшение соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие основные направления составляют содержание анализа себестоимости продукции?
2. Какие факторы оказывают влияние на уровень затрат на один рубль товарной продукции?
3. Опишите алгоритм расчетов при факторном анализе уровня затрат на один рубль товарной продукции.
4. Как определяется выполнение задания по снижению затрат на один рубль товарной продукции?
5. Перечислите экономические элементы затрат.
6. Назовите статьи калькуляции.
7. Каков алгоритм расчетов при факторном анализе на размер прямых материальных затрат.
8. Перечислите приемы и способы, применяемые при анализе себестоимости продукции.

9. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

9.1. Значение и задачи анализа финансовых результатов. Понятие бухгалтерской и экономической прибыли

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности в условиях рыночной экономики оценивается ее результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности любого предприятия, комплексно характеризующим эффективность его работы является **прибыль**. В условиях рыночной экономики прибыль выступает важнейшим фактором

стимулирования производственной деятельности предприятия, создает финансовую основу для ее расширения, удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива. Налог на прибыль становиться одним из основных источников формирования бюджетов всех уровней. Количественно, масса полученной предприятием в течение отчетного года прибыли, выражается в изменении величины его собственного капитала за данный период. Сумма прибыли, получаемой предприятием обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем затрат и инфляционными процессами, в той или иной степени присущими экономике любой страны.

Способность предприятия обеспечить неуклонный рост прибыли и, следовательно, собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. В общем виде показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятия подразделяются на две основные группы: абсолютные и относительные.

К ***первой группе*** относятся прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) от прочих операций; прибыль (убыток) от обычной деятельности; чистая прибыль — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и др. Ко ***второй группе —*** показатели рентабельности.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и ее изменение в динамике (вертикальный анализ); в-третьих, изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов, в-четвертых, выявление степени влияния различных факторов на величину полученной прибыли и причин их изменения.

Таким образом, основными задачами анализа финансовых результатов являются:

- оценка уровня и динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);

- изучение структуры прибыли по видам финансовых результатов;

- определение влияния различных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности;

- изучение распределения и использования прибыли предприятия;

- анализ относительных показателей прибыльности (анализ порога рентабельности);

- определение возможных резервов увеличения прибыли и рентабельности, а также путей их мобилизации.

Основные источники информации при анализе финансовых результатов деятельности предприятия является форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Дополнительно может быть привлечена информация, содержащаяся в форме № 1 «Бухгалтерский баланс», форме № 3 «Отчет об изменениях капитала», форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», журнал-ордер № 10 по статьям затрат на производство, журнал-ордер № 15 — по счетам прибылей и убытков, журнал-ордер № 11 — по счетам готовой продукции, форме № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других не финансовых активов» (статистическая отчетность). Кроме того, при анализе используются данные бизнес-плана и аналитического бухгалтерского учета: счет 90 «Продажи», счет 91 «Прочие доходы и расходы», счет 99 «Прибыли и убытки».

При анализе финансовых результатов следует также учитывать, что их величина зависит от выбранной предприятием учетной политики, обеспечивающей возможности маневра в части распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством. Списания расходов будущих периодов, создания оценочных резервов. При сопоставлении финансовых результатов за несколько смежных периодов следует учитывать изменение методологии учета, составления отчетности и принятую на предприятии учетную политику. *К вопросам учетной политики, определяющей величину полученной предприятием прибыли можно отнести следующие:*

- выбор метода начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- выбор метода оценки материалов при отпуске в производство;
- выбор метода отнесения на себестоимость продукции отдельных видов расходов (создание резервов);
- определение состава накладных расходов (косвенных расходов) и метода их распределения.

При анализе финансовых результатов следует так же выделять понятие бухгалтерской и экономической прибыли.

При этом под бухгалтерской прибылью понимают фактически полученную и отраженную в регистрах бухгалтерского учета прибыль за анализируемый период.

Под экономической прибылью понимается ожидаемая или прогнозируемая величина прибыли.

Исходя из вышеприведенных определений возможно проведение анализа полученной предприятием прибыли в указанных направлениях.

9.2. Анализ прибыли от продаж

Поскольку главную часть прибыли до налогообложения («бухгалтерской прибыли») составляет прибыль от основной деятельности, то ее подвергают особому анализу. Изменение прибыли от продаж зависит от многих факторов. Однако, в учебных целях мы ограничимся лишь наиболее существенными из них (и наиболее упрощенной схемой анализа).

Источником информации для такого анализа может служить форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» и данные бухгалтерского учета. При этом базой для сравнения с фактически полученной прибылью могут служить как прибыль предыдущего аналогичного периода, так и расчетные (плановые) данные. Методика анализа прибыли от продаж может быть проиллюстрирована на примере следующей таблицы (см. таблицу 34).

Таблица 34

«Анализ прибыли от продаж продукции»

Показатели	**За предыдущий год**	**Исходя из цен и затрат предыдущего года на фактически проданную продукцию отчетного года**	**За отчетный год**
1	2	3	4
Выручка от продаж продукции (за вычетом налогов), тыс. руб. стр. 010 форма 2	100	120	150
Затраты на производство проданной продукции, тыс. руб. стр. 020 + стр030 + стр 040 форма 2	80	110	105
Результат от продажи (прибыль «+», убыток «-»), тыс. руб. стр. 050 форма 2	20	10	45

Данные о фактически проданной продукции отчетного года в ценах и затратах предыдущего года могут быть получены расчетным путем:

- выручка от продажи продукции отчетного года в ценах прошлого года = p0 x q1 (по видам изделий);
- себестоимость проданной продукции отчетного года исходя из себестоимости изделий, сложившейся в прошлом году = s0 x q1 (по видам изделий),

где

p0 — цена единицы изделия в ценах предыдущего года;

s0 — себестоимость единицы изделия в затратах предыдущего года;

q1 — объем реализации продукции отчетного года (шт.)

В нашем примере прибыль (П) по сравнению с прошлым годом увеличилась на 25 тыс. руб. (45 - 20 = 25).

На динамику суммы прибыли могли оказать влияние следующие факторы:

1) изменение отпускных цен на продукцию;

2) изменение объема продаж продукции;

3) изменение себестоимости проданной продукции;

4) изменение структуры продаж продукции.

Определим степень влияния каждого из перечисленных факторов на изменение величины полученной предприятием прибыли:

1. Прибыль от продаж продукции (П) определяется в виде разницы между суммой выручки от продаж и себестоимостью проданной продукции и может быть представлена в виде соотношения:

П = p x q - s

Соответственно влияние изменения отпускных цен на продукцию на величину прибыли может быть определено как разность между выручкой от реализации в действующих ценах и выручкой от реализации продукции отчетного года в ценах базисного (предыдущего) года. В формализованном виде это выглядит следующим образом:

ΔП(p) = (p1 x q1 - s1) - (p0 x q1 - s1) = p1 x q1 - s1 - p0 x q1 + s1 = p1 x q1 - p0 x q1

ΔП(p) = 150 - 120 = + 30 тыс. руб.;

2. Существенное влияние на изменение объема прибыли оказывает также изменение объема реализованной продукции. Увеличение продаж рентабельной продукции увеличивает массу прибыли, снижение объема продаж рентабельной продукции, снижает массу прибыли. Таким образом, влияние изменения объема реализации на изменение массы прибыли можно определить путем умножения базисной величины прибыли на темп прироста объема реализованной продукции.

ΔП(q) = П0 x ΔT / 100 %, где

П0 — прибыль предыдущего года;

ΔT — темп прироста объема выручки от продажи.

ΔT = p0 x q1 X 100 - 100

p0 x q0

В нашем примере ΔТ= 120 тыс. руб. / 100 тыс. руб. х 100 % - 100 % = 120 % - 100 % = 20 %. Тогда, влияние изменения объема продажи на полученную предприятием прибыль составит:

ΔП(q) = 20 тыс. руб. х 20 % / 100 % = + 4 тыс. руб.

Существенное влияние на размер полученной предприятием прибыли оказывает также изменение себестоимости проданной продукции. Между уровнем себестоимости и прибылью существует обратная зависимость, т.е., чем ниже себестоимость проданной продукции, тем выше полученная предприятием прибыль и наоборот. Влияние изменения себестоимости проданной продукции на величину прибыли может быть определено путем сравнения себестоимости продукции проданной в отчетном году, исходя из уровня затрат прошлого года, с фактической себестоимостью проданной продукции отчетного года.

ΔП(s) = q1 x s1 - q1 x s0

ΔП(s) = 110 тыс. руб. - 105 тыс. руб. = + 5 тыс. руб.

Из влияния этого фактора на основе данных аналитического учета можно выделить влияние изменений цен на потребляемые материальные и другие ресурсы.

4. На прибыль также оказывает влияние изменение структуры и ассортимента проданной продукции. При увеличении в общем объеме реализованной продукции удельного веса высокоприбыльных и высокорентабельных изделий прибыль предприятия увеличивается, при снижении их удельного веса — уменьшается. Наиболее простой способ определить степень влияния структурных сдвигов на полученную предприятием прибыль — сальдовый. В этом случае, зная величину изменения прибыли предприятия по сравнению с базисным годом и степень влияния на финансовый результат трех факторов из четырех, влияние последнего находится вычитанием из величины результативного показателя совокупного влияния трех факторов.

ΔП(структура) = 25 - (30 +4+5) = 25 - 39 = - 14 (тыс. руб.)

Возможен и другой вариант оценки степени влияния вышеназванного фактора. Для этого сравнивают величину базисной прибыли от фактического объема продаж при фактической структуре проданной продукции с величиной базисной прибыли от фактического объема продаж при базисной структуре проданной продукции.

ΔП(структура) = П´ - П0 х Т / 100 %, где

П´ — базисная прибыль от фактического объема продаж продукции при ее фактической структуре;

П0 — базисная прибыль от продажи базисного объема продукции при базисной структуре;

Т- темп роста объема продаж продукции в базисных ценах

$$T = \frac{p0 \times q1}{p0 \times q0} \times \frac{100}{\%}$$

В нашем примере Т = 120 тыс. руб. / 100 тыс. руб. х 100 % = 120 %. Тогда, влияние изменения структуры продукции на прибыль составит:

ΔП(структура) = 10 тыс. руб. - 20 тыс.руб.х120 % / 100 % = 10 тыс. руб. - 24 тыс. руб. = - 14 тыс. руб.

Совокупное влияние всех факторов совпадает с отклонением прибыли отчетного года от прошлогодней: +30 + 4 + 5 - 14 = + 25 (тыс. руб.).

Таким образом, наибольшее влияние на прирост прибыли оказал внешний, как правило, независимый от работы предприятия фактор — повышение отпускных цен на реализуемую продукцию (+ 30 тыс. руб.). Однако факторы, влияние которых является результатом усилий предприятия — увеличение объема продаж (+ 4 тыс. руб.) и снижение себестоимости (+5 тыс. руб.) также обусловили заметный рост прибыли (+ 9 тыс. руб.).

В то же время сдвиг в структуре продаж привел к снижению прибыли на 14 тыс. руб. Конкретные причины этого нуждаются в дополнительном изучении, но в любом случае можно сделать вывод о том, что если бы предприятие в отчетном году сохранило прошлогоднюю структуру производства и продаж, то его прибыль возросла бы дополнительно на 14 тыс. руб. и составила бы не 45 тыс. руб., а 59 тыс. руб., увеличившись на 31 %.

9.3. Система показателей рентабельности и их анализ

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы предприятия. Изучение показателей рентабельности позволяет дать оценку работы предприятия как в целом, так и по отдельным направления деятельности: производственной, инвестиционной, финансовой. Анализ рентабельности предприятия в целом и отдельных направлений его деятельности более полно, по сравнению с абсолютными финансовыми результатами деятельности предприятия, отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. Прежде всего, это вызвано тем, что рентабельность отражает полученный эффект по отношению к наличным или потребленным ресурсам. Изучение тенденций изменений показателей рентабельности в

динамике дает возможность определить способность предприятия совершенствовать свою производственную деятельность, удерживать и укреплять свои позиции в данной сфере рынка. Разумеется, в ходе анализа необходимо выделять влияние факторов, определивших изменения рентабельности.

В практике экономического анализа наиболее часто применяют три группы показателей рентабельности:

1) рентабельность продукции (продаж);

2) рентабельность предприятия;

3) рентабельность капитала (инвестиций).

Рентабельность продукции (продаж) исчисляется для всей проданной продукции, произведенной товарной продукции или для отдельных изделий. Уровень рентабельности может быть определен, как отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к выручке от реализации (без налогов) или к себестоимости этой продукции. Сравнительный анализ подобных показателей позволяет оценивать эффективность производственной деятельности, выбрать наиболее выгодные направления деловой активности, рационально изменять структуру ассортимента, определять наиболее привлекательные объекты для инвестирования (табл. 35).

Таблица 35

«Анализ рентабельности продукции (продаж)»

Показатели	**За предыдущий год**	**Проданная продукция отчетного года**		
		В ценах и затратах предыдущего года	**В ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года**	**Фактически**
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	25000	26000	25500	25500
Выручка от продажи (без налогов), тыс. руб.	30000	29000	29000	31110
Прибыль, тыс. руб. (стр.2 — стр. 1)	5000	3000	3500	5610
Рентабельность в % (стр. 3 \ стр. 1 х 100 %)	20,0	11,5	13,7	22,0

Из таблицы 35 видно, что рентабельность продукции по сравнению с прошлым годом возросла на 2,0 пункта (22,0 % - 20,0 %). *На изменение рентабельности продаж оказали влияние следующие факторы:*

- изменение структуры проданной продукции;

- изменение себестоимости проданных изделий;
- изменение отпускных цен на продукцию.

Определим влияние каждого из них.

Влияние изменения структуры проданной продукции может быть определено путем сопоставления рентабельности продукции, реализованной в отчетном году, но в ценах и затратах предыдущего года с базисной (прошлогодней) рентабельностью. В нашем примере вследствие изменения структуры реализованной продукции рентабельность продукции снизилась на 8,5 пункта (11,5 % - 20,0 % = — 8,5 %). Это может быть связано с увеличением доли менее рентабельных изделий.

Дальнейший анализ призван выяснить конкретные причины такого сдвига. С его помощью должны быть разработаны меры по рационализации структуры производства и продаж.

Для оценки степени влияния на изменение рентабельности продаж изменения себестоимости реализуемых изделий, рентабельность проданной продукции отчетного года в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года сопоставляют с рентабельность той же продукции, но в ценах и затратах предыдущего года. В рассматриваемом примере снижение себестоимости привело к увеличению рентабельности на 2,2 пункта (13,7 % - 11,5 = +2,2 %). Это, безусловно, является позитивным результатом в деятельности предприятия.

В ходе последующего анализа полезно, так же, выяснить за счет каких изделий достигнуто снижение издержек, и какую роль в этом сыграли изменения цен и тарифов на потребляемые ресурсы и услуги;

Влияние на результативный показатель изменение отпускных цен на продукцию может быть измерено сопоставлением фактической рентабельности проданной продукции отчетного года с рентабельностью той же продукции в ценах предыдущего года и затратах отчетного года. В рассматриваемом примере повышение отпускных цен на продукцию привело к росту рентабельности продаж на 8,3 пункта (22,0 % - 13,7 % = +8.3 %). Во многом это является независящим от предприятия фактором, связанным с общей конъюнктурой рынка, но зачастую рост цен на продукцию бывает следствием целенаправленной маркетинговой политики продавца.

Правильность расчетов проверяется определением степени совокупного влияния факторов. В нашем примере совокупное влияние факторов равно 2,0 пункта (- 8,5 % + 2,2 % +8,3 % = 2,0 %), что подтверждает правильность сделанных расчетов.

Для обобщающей оценки эффективности использования вложенных в предприятие средств, важное значение имеет оценка **рентабельности предприятия**. В наиболее общем

виде рентабельность предприятия может быть рассчитана как отношение балансовой прибыли к средней стоимости всех активов предприятия. Для оценки эффективности работы предприятия в условиях реально действующей системы налогообложения в указанных расчетах вместо балансовой прибыли следует использовать показатель чистой прибыли (за вычетом налогов и других обязательных платежей).

В обобщенном виде показатель рентабельности предприятия может быть представлен в виде формулы:

Р = П / Ф,

где **Р** — рентабельность предприятия;

П — прибыль;

Ф — активы (фонды) предприятия.

Если к анализу такого показателя подойти традиционно, рассматривая в качестве факторов его изменения элементы расчетной формулы, то получится, что любое увеличение имущества предприятия, прирост его активов приведет к снижению рентабельности. Однако, на практике прирост активов предприятия вызван модернизацией и расширением производства и в итоге ведет ни к снижению, а к росту рентабельности. В такой ситуации принято несколько трансформировать исходную формулу, умножив ее числитель и знаменатель на одну и ту же величину — на объем реализованной продукции:

Р = П х РП / Ф х РП = П / РП х РП / Ф

Таким образом, рентабельность предприятия можно представить как произведение двух показателей — прибыли на рубль продаж (рентабельности реализованной продукции) и объема продаж продукции на рубль стоимости активов предприятия (фондоотдачи всех фондов (активов) предприятия). Дальнейший анализ может основываться на традиционном приеме абсолютных разниц. Проиллюстрируем его методику на примере следующей таблицы: (см. таблицу 36).

Таблица 36

«Анализ рентабельности предприятия»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения (+;-)**
1. Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль), тыс. руб.	10000	15000	+ 5000
2. Среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб.	50000	60000	+ 10000
3. Рентабельность предприятия, % (стр.1 х 100 \ стр. 2)	20	25	+5
4. Объем продажи продукции (без налогов), тыс. руб.	90000	94000	+ 4000

5. Рентабельность продукции (продаж), % (стр.1 х 100 \ стр.4)	11.11	15.95	+ 4.84
6. Фондоотдача всех активов, руб. (стр.4 \ стр.2)	1.8	1.57	- 0.23

В нашем примере рентабельность предприятия по сравнению с уровнем предыдущего года повысилась на пять пунктов. Если исходить из последней выведенной нами формулы, то изменение рентабельности предприятия обусловлено воздействием двух факторов: изменением рентабельности реализованной продукции и изменением фондоотдачи активов. Методом абсолютных разниц определим влияние каждого из вышеназванных факторов.

Изменение рентабельности реализованной продукции привело к увеличению рентабельности предприятия на 8,71 % ((+ 4,84 %) х 1,80 = +8,71 %). При более детальном анализе следует определить под влиянием каких факторов произошло увеличение рентабельности реализованной продукции (продаж).

Изменение фондоотдачи всех активов привело к снижению рентабельности предприятия на 3,67 % ((-0.23) х 15.95 % = -3.67 %). В ходе анализа следует выяснить под влиянием каких факторов произошло снижение отдачи активов предприятия.

Совокупное влияние факторов в нашем примере составляет + 5 % (+ 8.71 + (-3.67) = + 5 %), что подтверждает правильность сделанных расчетов.

Как видно из приведенных расчетов, в нашем случае повышение рентабельности предприятия целиком связано с ростом рентабельности продукции. В то же время снижение эффективности использования производственных фондов (падение фондоотдачи) негативно сказалось на рентабельности предприятия. Зная факторы, влияющие на рентабельность продукции и на фондоотдачу, можно более глубоко изучать рентабельность предприятия и определять пути повышения эффективности деятельности анализируемого предприятия.

Методика анализа показателей **рентабельности капитала** рассмотрена ранее на примере рентабельности собственного капитала Рентабельность собственного капитала предприятия позволяет определить эффективность использования инвестированных собственниками средств в предприятие и сравнить ее альтернативными источниками получения дохода. В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит важным критерием при оценке уровня котировки акций на фондовой бирже. В общем виде рентабельность собственного капитала (Рск) может быть исчислена как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала.

$$\textbf{Рск} = \frac{\textbf{Чистая прибыль (стр. 190 форма № 2)}}{\textbf{Итог III раздела пассива баланса}}$$

Чем выше уровень этого показателя и чем стабильней тенденция его роста, тем более привлекательно для инвестирования анализируемое предприятие.

В ходе анализа полезно сопоставлять рентабельность собственного капитала с рентабельностью заемного капитала. Затем целесообразно сравнить полученные показатели рентабельности с темпами инфляции и действующей ставкой процента по депозитным вкладам в банк и со ставкой банковского кредита. При этом, если в ходе анализа будет выявлено, что уровень рентабельности заемных средств выше процентной ставки при их использовании предприятием над уровнем процентной ставки за банковский кредит это будет свидетельствовать о целесообразности использования в обороте предприятия заемных средств.

Целесообразно так же оценить изменение удельного веса рентабельности собственного и заемного капитала в общем изменении рентабельности капитала предприятия.

Рентабельность собственного капитала может быть представлена и в виде широко известной в международной практике формулы Дюпона:

$$\textbf{Рск} = \frac{\textbf{Чистая прибыль}}{\textbf{Объем реализованной продукции}} \times \frac{\textbf{Объем реализованной продукции}}{\textbf{Стоимость активов (итог актива баланса)}} \times \frac{\textbf{Стоимость активов (итог актива баланса)}}{\textbf{Собственный капитал (итог III раздела пассива баланса)}}$$

Первый из приведенных выше трех показателей представляет собой ***рентабельность продукции***, второй — ***отдачу всех активов предприятия*** или ***коэффициент оборачиваемости*** всех активов баланса, третий — «***финансовый леверидж***», характеризующий возможности предприятия влиять на прибыль путем изменения объема и структуры источников средств. Используя такую формулу в ходе анализа можно определить воздействие на рентабельность собственного капитала изменений каждого из указанных показателей.

Однако, темпы роста и перспективы предприятия зависят не только от отдачи прибыли на вложенный капитал, но также и от того, какая доля прибыли направляется на его развитие, а какая на выплату дивидендов по акциям. Подобную оценку можно дать при помощи коэффициента удержания прибыли (К уп).

$$\textbf{Руп} = \frac{\textbf{Чистая прибыль — Сумма прибыли, направленная на выплату дивидендов}}{\textbf{Чистая прибыль}} \times \textbf{100 \%}$$

Более высокий коэффициент удержания прибыли в бизнесе (80-90 %) говорит о том, Что данное предприятие интенсивно развивается и на этой основе надеется

заработать деньги для акционеров. В связи с этим, очень важным для сравнительного анализа и принятия решения о приобретении акций предприятий-эмитентов может быть изучение обобщающего показателя роста (Кр), исчисляемого как произведение рентабельности собственного капитала и коэффициента удержания прибыли.

Кр = Рск х К уп

Такой показатель характеризует рост компании за счет внутренних источников финансирования.

В ходе дальнейшего анализа возможно также определить в какой степени повлияли на изменение коэффициента устойчивого роста изменение рентабельности собственного капитала и распределение чистой прибыли (Куп).

9.4. Определение безубыточного объема производства и оценка воздействия производственного рычага

Важные характеристики формирования финансовых результатов деятельности предприятия возможно получить путем определения «критической точки производства» или порога рентабельности, т.е. минимального объема производства, обеспечивающего безубыточное функционирование предприятия. В основу подобного подхода положена взаимосвязь между объемом производства (продаж), себестоимостью и прибылью. При этом все затраты предприятия принято условно подразделять на условно-постоянные и переменные.

Условно-постоянные затраты не зависят или мало зависят от изменений объема производства и остаются неизменными в рамках отчетного периода. Величина переменных затрат изменяется пропорционально объему производства продукции. В зарубежной практике подобный анализ как правило проводится в пределах так называемого диапазона предсказуемости, т.е. определенного диапазона объемов производства, в пределах которого характер динамики переменных и постоянных затрат и цены реализации продукции можно предвидеть с достаточной степенью точности. При этом переменные затраты составляют производственную себестоимость продукции и учитываются как прямые расходы, постоянные затраты являются накладными расходами и учитываются как косвенные расходы. В расчете на одну единицу продукции переменные издержки в связи с изменением объема производства не изменяются, хотя в

абсолютном выражении возрастают прямо пропорционально увеличению объема производства.

Постоянные затраты остаются неизменными в абсолютном выражении для различных объемов производства. Соответственно в расчете на единицу продукции они уменьшаются при возрастании объемов производства и увеличиваются при их сокращении. Иными словами анализ критической точки производства предполагает планирование изменения себестоимости только в части переменных затрат. Постоянные затраты при этом полностью относятся на уменьшение доходов отчетного периода, т.е. на уменьшение маржинального дохода. **Маржинальный доход** представляет собой разницу между выручкой от продаж и переменными расходами и служит для возмещения постоянных расходов и получения прибыли. Подобный подход к учету издержек производства носит название *директ-костинг* (от англ. Direct-costing). Использование его в управлении позволяет принимать наиболее эффективные решения по управлению производственной деятельностью и максимизации прибыли на основе анализа функциональной математической зависимости между себестоимостью продукции, объемом производства и прибылью. Подобная зависимость является основой для определения критической точки объема производства. Объем производства в критической точке характеризует получение предприятием дохода, необходимого для покрытия постоянных и переменных затрат при нулевой прибыли.

В практике экономического анализа применяются два способа определения точки критического объема производства: 1)графический; 2)алгебраический.

Графический способ является наиболее простым и наглядным. По горизонтали (ось х) показывается объем продукции в натуральном или стоимостном выражении, который регламентируется производственной мощностью предприятия. По вертикали (ось у) показываются затраты на производство и реализацию продукции (себестоимость продукции). график позволяет определить точку пересечения затрат и выручки от продаж, в которой величина затрат на производство и сбыт продукции будет равна выручке от продаж. Эта точка и будет являться точкой критического объема производства. Соответственно все, что находится на графике выше данной точки позволит получать предприятию дополнительную прибыль, все что ниже — приведет к убыткам.

Например, предприятие планирует произвести и продать в отчетном году 100 единиц продукции. Цена единицы продукции составляет 10000 руб. Соответственно выручка от продажи всей произведенной продукции составит 1000000 руб. Затраты на производство и реализацию всего планируемого объема продукции составляют 900000 руб., в т.ч. 700000 руб. — условно-переменные, 200000 руб. условно-постоянные. Затраты

на производство и реализацию единицы продукции составят: 9 000 руб., в т.ч. условно-переменные — 7000 руб., условно-постоянные — 2000 руб. Прибыль от реализации всего объема планируемой к производству продукции составит 100000 руб., одного изделия — 1000руб.

Схематический принцип определения точки критического объема производства можно представить в виде рисунка (см. Рис. 7). На графике видно, что критический объем производства составляет примерно 67 единиц изделий. Таким образом, для обеспечения безубыточной работы предприятие должно произвести и реализовать в течение анализируемого периода времени не менее 67 % от запланированного количества изделий (67 шт. / 100 шт. х 100 % = 67 %). Полученные данные могут служить ориентиром при краткосрочном прогнозировании производственной и сбытовой стратегии предприятия.

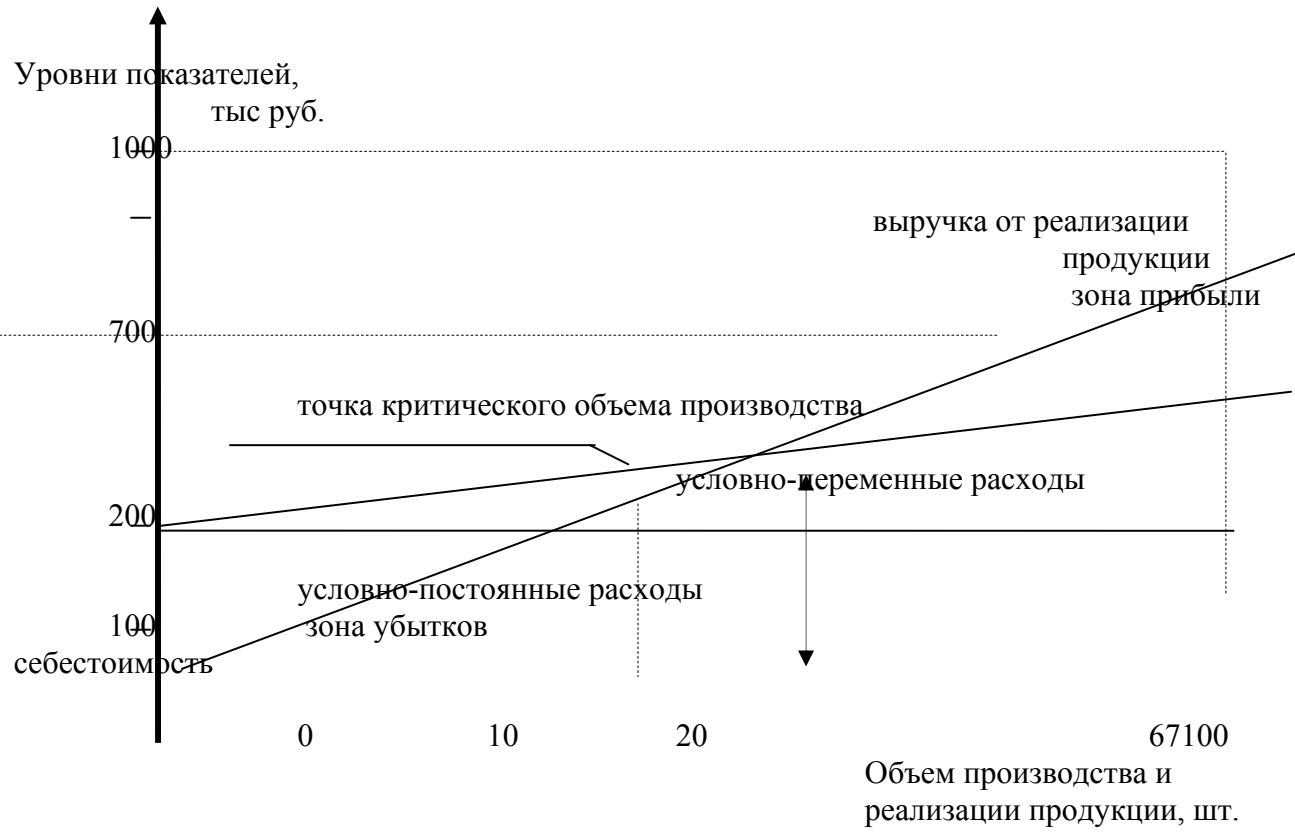

Рис. 7 Схема определения точки критического объема производства

При решении задачи ***алгебраическим способом*** можно использовать простую формирования финансового результата по методу «Затраты — объем производства — прибыль». ***В этом случае прибыль можно представить в виде соотношения:***

П = РП — З, где

П — величина полученной предприятием прибыли;

РП — выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

З — затраты на производство и реализацию продукции отчетного периода.

РП = РП´х Q, где

РП´ — выручка от реализации единицы продукции;

Q — объем произведенной и реализованной в отчетном периоде продукции.

Учитывая, что величина затрат на производство и реализацию продукции (З) состоит из переменных и постоянных затрат, причем переменные затраты изменяются прямо пропорционально объему производства и реализации продукции объем затрат на производство и реализацию продукции отчетного года можно представить в следующем виде:

З = Q x Z + S, где

Q — объем произведенной и реализованной в отчетном периоде продукции;

Z — переменные расходы на производство единицы продукции;

S — постоянные расходы на производство единицы продукции.

В этом случае исходная формула примет вид:

П = РП´х Q — (Q x Z + S) = РП´х Q — Q x Z — S = Q x (РП´- Z) — S

Данную формулу также можно несколько трансформировать. Это связано с тем, что соотношение РП´- Z представляет собой величину маржинального дохода на единицу продукции (М´). Тогда формула примет вид:

П = Q x М´ – S, где

Q — объем произведенной и реализованной в отчетном периоде продукции;

М´ — маржинальный доход на единицу продукции;

S — условно-постоянные затраты на одно изделие.

Учитывая, что в точке критического объема производства прибыль равна нулю получим:

Q x М´- S = 0

Отсюда:

S = **Q x М´**

Тогда объем производства продукции, обеспечивающий предприятию нулевую прибыль или точка критического объема производства (Qкр.) будет определена следующим образом:

$$\mathbf{Qкр.} = \frac{\mathbf{S}}{\mathbf{М´}} = \frac{\mathbf{S}}{\mathbf{1 — Z}}$$

Величина маржинального дохода на производство единицы продукции может быть так же определена расчетным путем:

$$\mathbf{М´} = \frac{\mathbf{М}}{\mathbf{РП}}$$ где

М — маржинальный доход на производство и реализацию всей продукции отчетного периода;

РП — выручка от реализации всей продукции отчетного периода.

Следует так же отметить, что определение критической точки объема производства предполагает реализацию всего произведенного объема продукции. в противном случае предприятие неизбежно получит убытки, т.к. часть выручки от реализации будет заморожена в виде остатков нереализованной продукции.

Подставим данные нашего примера в выведенную нами формулу, получим:

$$\mathbf{M' = \frac{300000}{1000000} = 0,3}$$

$$\mathbf{Qкр. = \frac{200000}{0,3} = \frac{66,6}{7} \approx 67\ (шт.)}$$

При определении точки критического объема производства алгебраическим способом условно-постоянная часть расходов наиболее точно может быть определена путем прямой выборки из данных бухгалтерского учета предприятия. Однако, при отсутствии необходимых данных в условиях внешнего анализа, проводимого по показателям отчетности, допустимо рассчитывать долю условно постоянных расходов в себестоимости упрощенным способом:

$$\mathbf{Y = \frac{\Delta З \times 100\ \%}{100\ \% - \Delta Q}}$$, где

Y — удельный вес условно -постоянных расходов в себестоимости продукции, %;

Δ З — темп прироста затрат на производство и реализацию в сопоставимых ценах на ресурсы, %;

Δ Q — темп прироста объема производства и реализации продукции в сопоставимых ценах, %.

Расчет критической точки производства очень важен не только для оценки перспектив предприятия и определения необходимого объема заключенных договоров. Он позволяет определить финансовую устойчивость фирмы. Чем больше разность между фактическим объемом производства и объемом производства в критической точке — тем выше запас финансовой прочности предприятия. Таким образом, абсолютный показатель запаса финансовой прочности может быть определен следующим образом:

З **ф.п. = Q ф. - Q кр**., где

З ф.п. — запас финансовой прочности предприятия;

Q ф. — фактический объем, произведенной продукции;

Q кр. — объем производства продукции в критической точке.

Относительный показатель запаса финансовой прочности может быть определен по формуле:

$$\textbf{З ф.п.} = \frac{\textbf{Q ф.} - \textbf{Q кр.}}{\textbf{Q ф.}} \times 100\ \%$$

Такой показатель позволяет оценить возможность производственного маневра предприятия: на сколько процентов в случае осложнения конъюнктуры оно может уменьшить объем производства и реализации продукции без риска получения убытков. Увеличение уровня этого показателя в динамике однозначно свидетельствует об укреплении финансового положения предприятия. А снижение, об уменьшении финансовой устойчивости и платежеспособности.

Анализ критической точки объема производства позволяет оценить степень влияния изменения величины и структуры себестоимости и объема продукции на величину полученной предприятием прибыли. Эта взаимосвязь характеризуется категорией производственного левериджа. Производственный леверидж представляет собой потенциальную возможность предприятия влиять на изменение прибыли путем изменения структуры и величины затрат (себестоимости) и объема реализованной продукции. В практике экономического анализа величина производственного левериджа определяется как соотношение постоянных и переменных затрат.

$$\textbf{Производственный леверидж} = \frac{\textbf{Постоянные затраты на производство продукции}}{\textbf{Переменные затраты на производство продукции}}$$

При оценке перспектив развития предприятия необходимо так же учитывать эффект производственного рычага, который проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации порождает еще более сильное изменение прибыли. Для того, что бы определить силу воздействия производственного рычага, необходимо разницу между выручкой от реализации и переменными расходами (маржинальный доход) разделить на прибыль от реализации:

$$\textbf{СВПР} = \frac{\textbf{Маржинальный доход}}{\textbf{Прибыль от реализации продукции}}$$

Если, например, полученный таким образом показатель будет равен 5, то это означает, что снижение выручки от реализации на 1 % приведет к падению прибыли на 5 %. Собственно и рост объема реализации на 1 % должен привести к увеличению прибыли на 5 %.

Очевидно, что в условиях риска возможного падения производства и реализации продукции раздувание постоянной части издержек (административных и других аналогичных расходов) грозит и более высокими потерями прибыли. В то же время, при наличии реальных долгосрочных перспектив расширения производства продукции и спроса на нее можно отказаться от режима жесткой экономии на постоянных расходах, совершенствуя контроль, развивая научные исследования и т.д. Ведь предприятия с большой долей постоянных расходов при росте объема продаж будут получать и больший прирост прибыли.

Проведенный анализ следует дополнять сравнительным анализом и проверкой качества внутрифирменного планирования.

9.5. Анализ распределения и использования прибыли

Поскольку прибыль является основным источником самофинансирования развития предприятий, особый интерес представляет анализ распределения полученной прибыли и ее использования.

Из суммы полученной предприятием прибыли уплачивается налог на прибыль и другие обязательные платежи (штрафы, пени по несвоевременно уплаченным налоговым платежам). В соответствии с главой 25 Налогового Кодекса РФ полученная предприятием прибыль с 1 января 2002 года облагается налогом по ставке 24 %, из них 7,5 % зачисляются в Федеральный бюджет, 14,5 % в бюджеты субъектов Федерации, 2 % в местные бюджеты. В соответствии с гл. 25 Налогового кодекса с 01.01.2002 года налоговая база для расчета налога на прибыль исчисляется на основании данных бухгалтерского учета, в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.1996 г., если порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения, не отличается от порядка, установленного бухгалтерским учетом, и налогового учета, организуемого налогоплательщиком самостоятельно в соответствии с Налоговым кодексом РФ. В данном случае под налоговым учетом понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ. Подтверждением данных налогового учета являются первичные учетные документы (включая справку бухгалтера), аналитические регистры налогового учета и расчет налогооблагаемой базы.

После уплаты налога на прибыль и иных обязательных платежей в распоряжении предприятия остается так называемая чистая прибыль. Законодательством РФ установлено, что прибыль предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей поступает в распоряжение предприятия и используется им самостоятельно (если иное не предусмотрено уставом предприятия). Уставом предприятия и договором между учредителями должны определяться принципы участия учредителей, акционеров и работников предприятия в распределении прибыли.

Таким образом, все применяемые ранее модели планового или нормативного распределения прибыли отошли в прошлое, и распределение чистой прибыли стало прерогативой самого предприятия. И отсюда вытекает задача анализа — оценить целесообразность использования прибыли, изучить, как механизм ее распределения воздействует на повышение эффективности производства, на решение социальных проблем, не ущемлены ли при этом интересы отдельных участников производства, не нарушаются ли требования устава и учредительного договора.

Распределение прибыли осуществляется на основании финансового плана предприятия и отражается в отчетности ежеквартально, показывают его в ф.2 «Отчет о прибылях и убытках» и в ф.3 «Отчет об изменениях капитала». На основании этих источников производится анализ фактического распределения прибыли, выявляются отклонения и причины их возникновения. Кроме того, на основании данных формы № 3 определяется и анализируется структура отчислений, т.е. устанавливается какая доля чистой прибыли направлена на расширение деятельности предприятия, а какая использована на развитие социальной сферы и материальное поощрение работников предприятия. С этой целью можно составить аналитическую таблицу (см. таблицу 37).

Таблица 37

«Основные направления использование чистой прибыли»

Показатели	**Отчетный период**	**Аналогичный период прошлого года**	**Отклонения (+;-)**
Чистая прибыль, тыс. руб. в т.ч. Направлено:	480,6	344	136,6
- в резервный фонд	46	17	29
- в фонды накопления	93,6	37	56,6
- в фонды социальной сферы	92	80	12
- в фонды потребления	242	160	82
- на благотворительные и другие цели.	-	-	-

Как видно из таблицы, чистая прибыль отчетного периода по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 136,6 руб., возросли также отчисления из чистой прибыли в фонды накопления (на 56,6 руб.), в фонд социальной сферы (на 12 руб.) и фонды потребления на 82 руб. Однако, доля реинвестированной прибыли (т.е. направленной в фонды накопления и нераспределенной прибыли) в отчетном периоде составила лишь 21 % чистой прибыли, что ниже предшествующего периода на 5 %. Подобная тенденция может свидетельствовать о снижении темпов развития производства, и в конечном счете негативно отразиться на деятельности анализируемого предприятия.

Отдельно следует сказать о процессе распределения прибыли в акционерных обществах. Распределение чистой прибыли в акционерных обществах — это основной вопрос дивидендной политики предприятия. В центре дивидендной политики может стать вопрос о регулировании курса акций общества или вопрос о размерах и темпах роста общественного капитала организации, или о привлекаемых внешних источниках финансирования. Сложность решения этих задач заключается в том, что однозначного критерия оценки не существует. Имеются очевидные, рассчитываемые преимущества как с точки зрения капитализации чистой прибыли, так и сточки зрения стабильности выплат дивидендов. Капитализация чистой прибыли позволяет расширять деятельность организации за счет собственных, более дешевых источников финансирования. При этом снижаются финансовые расходы организации на привлечение дополнительных источников, на выпуск акций. Сохраняется также прежняя система контроля за деятельностью организации, поскольку число собственников не увеличивается. Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала организации, но и через раскрытие факторной структуры этого роста оценить запас финансовой прочности таких важных показателей, как рентабельность продаж и оборачиваемость всех активов.

В основе такого анализа лежат факторные модели рентабельности, которые раскрывают важнейшие причинно-следственные связи показателей финансового состояния предприятия и финансовых результатов.

9.6. Подсчет резервов возможного увеличения прибыли и рентабельности

Подсчетом резервов увеличения прибыли и рентабельности завершают анализ финансовых результатов. Определение таких резервов должно основываться на предварительно проведенном анализе не только прибыли, но и производственной программы, использования ресурсов и себестоимости продукции, поскольку резервы роста прибыли во многом зависят от роста объемов производства и рентабельности продукции, снижения себестоимости продукции, недопущения убытков и т.п. При этом следует отличать подсчет реальных текущих резервов, связанных с ликвидацией недостатков в работе и с лучшим использованием уже имеющихся ресурсов и возможностей от определения перспективных резервов, связанных с дальнейшим развитием и расширением производства, с внедрением достижений научно-технического прогресса, диверсификацией и укреплением своих позиций на рынке и т.д. (требующих конечно для своего достижения дополнительных затрат ресурсов и времени, дополнительных маркетинговых исследований и т.п.)

В общем виде резервы увеличения прибыли можно представить следующим образом (см. рис. 4)

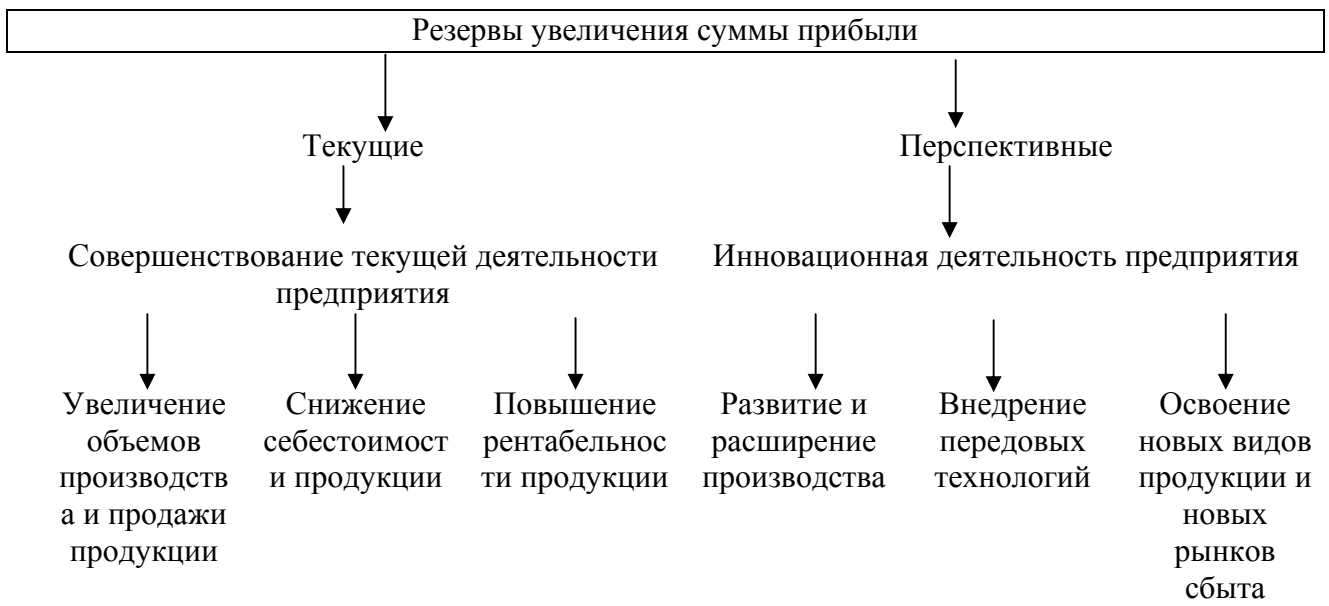

Рис. 4 Классификация резервов увеличения прибыли

Остановимся подробнее на текущих, внутренних резервах увеличения прибыли предприятия. Наиболее общими направлениями поиска таких резервов является мобилизация выявленных ранее резервов роста производства, реализации продукции за счет лучшего использования трудовых ресурсов, материалов, основных фондов и т.п. Но возможный прирост объема реализации продукции это еще не резерв прибыли. Как отмечалось в п. 2.2.5 рентабельность продукции предприятия определяется следующим образом:

Р продукции = **Прибыль**

Объем проданной продукции

Тогда:

Прибыль = Р продукции х Объем реализованной продукции

Исходя из этого, чтобы определить резерв увеличения прибыли (скажем, по сравнению с ее достигнутой величиной) необходимо резерв роста объема реализации продукции умножить на базисную рентабельность реализованной продукции по отношению к выручке в оптовых ценах. В формализованном виде это будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta П = \Delta РП \times Р0 = \Delta РП \times \frac{П0}{РП0}$$

где

ΔП — резерв увеличения прибыли;

ΔРП — резерв роста (прирост) объема реализации;

Р0 –рентабельность продаж базисного периода;

П0 — прибыль базисного периода;

РП0 — объем продукции проданной в базисном периоде.

Мобилизация резервов снижения себестоимости продукции достигается за счет ликвидации потерь, перерасходов, завышения норм затрат, непроизводительных затрат, повышения технического и организационного уровня производства, совершенствования управления. В этом случае резерв роста прибыли (ΔП) будет равен сумме выявленных ранее резервов снижения затрат:

- недопущение убытков по основной деятельности предприятия;
- максимизация операционной прибыли, также как и по основной деятельности;
- ликвидация и недопущение внереализационных убытков (резерв прибыли равен сумме всех внереализационных убытков, ликвидация которых возможна).

В качестве резервов возможного роста прибыли можно также назвать минимизацию налогов за счет налогового планирования и оптимального выбора учетной политики, оптимизацию ассортимента продукции, вложение свободных средств в высокодоходные активы, оптимизацию ценовой политики и др.

Разумеется, подсчет подобных резервов роста прибыли необходимо сопровождать разработкой конкретных мероприятий, обеспечивающих устранение выявленных негативных явлений.

Резервы увеличения рентабельности рассмотрим на примере показателя комплексно характеризующего эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Таким показателем является рентабельность предприятия. Как отмечалось в разделе 2.2.5. рентабельность предприятия может быть определена следующим образом:

$$\textbf{Р предприятия} = \frac{\textbf{Прибыль}}{\textbf{Среднегодовую стоимость активов предприятия}}$$

В этом случае повышение рентабельности предприятия может быть достигнуто двумя основными способами:

За счет сокращения стоимости активов предприятия, что достигается путем реализации излишнего оборудования и товарно-материальных ценностей, сокращением незавершенного производства и т.д. В этом случае определить резервы повышения уровня рентабельности можно следующим образом:

$$\textbf{Р}' = \frac{\textbf{Фактическая прибыль}}{\textbf{Среднегодовую стоимость активов предприятия с учетом возможного сокращения}}$$

ΔР(ф) = Р′- Р1, где

ΔР(ф) — резерв увеличения рентабельности за счет оптимизации активов предприятия;

Р′- рентабельность предприятия с учетом оптимизации его активов;

Р1 — фактическая рентабельность предприятия.

За счет мобилизации резервов роста прибыли. В этом случае резерв роста рентабельности предприятия определяется следующим образом:

$$\textbf{Р}' = \frac{\textbf{Резерв роста прибыли}}{\textbf{Фактическую среднегодовую стоимость активов предприятия}}$$

ΔР(п) = Р′- Р1, где

ΔР(п) — резерв увеличения рентабельности предприятия за счет мобилизации резерва роста прибыли

Р′- рентабельность предприятия с учетом мобилизации резерва роста прибыли;

Р1 — фактическая рентабельность предприятия.

Завершают анализ финансовых результатов предприятия разработкой мероприятий, направленных на мобилизацию выявленных резервов, и мер контроля за их внедрением в производство.

9.7. Оценка прибыли на одну акцию

Одним из важнейших показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность и рыночную активность предприятия, является прибыль на акцию. Такой показатель призван характеризовать сумму заработанной в отчетном периоде чистой прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию (соответственно и сумму потенциальных девидендов на эту акцию).

До 2004 года в отчетности подобные показатели не приводились несмотря на то, что это требовалось п.27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» и приказом Минфина России от 21.03.2000 г. № 29н (Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию) и МСФО 33 «Прибыль на акцию». Однако теперь, начиная с годового отчета за 2003 год, в форме 2 «Отчет о прибылях и убытках» организациям, имеющих форму акционерных обществ предписано справочно показывать два показателя:

- базовую прибыль (или убыток) на одну акцию;
- разводненную прибыль (убыток) на одну акцию.

По своей сути — это аналитические показатели, имеющие большое значение для акционеров и потенциальных инвесторов.

$$\textbf{Базовая прибыль на акцию} = \frac{\text{Чистая прибыль отчетного периода – дивиденды по привилегированным акциям начисленные в отчетном периоде}}{\text{Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении в течение отчетного периода}}$$

При расчете базовой прибыли (убытка) отчетного периода не принимаются в расчет дивиденды по привилегированным акциям за предыдущие отчетные периоды, если они даже объявлены или выплачены в отчетном году.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода, согласно приказу № 29н суммируется количество обыкновенных акций в обращении на первое число каждого месяца. Затем полученный результат делится на число месяцев в отчетном периоде. Затем полученную сумму надо разделить на число календарных месяцев в отчетном периоде.

Расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, выполним с помощью данных таблица 38.

Таблица 38

Расчет количества акций в обращении

Дата	Выпуск дополнительных акций	Количество акций выкупленных у акционеров	Количество акций, в обращении
01.01.06			2000
01.04.06	1000		3000
01.09.06		500	2500
Итого на 31.12.06	1000	500	2500

Тогда средневзвешенное количество акций в обращении равно:

(2000 • 3 + 3000 • 5 + 2500 • 4) : 12 = 2583,3

При этом при расчете средневзвешенного количества акций в обращении данные об их количестве должны корректироваться в тех случаях, когда:

- ✓ в отчетном году размещались обыкновенные акции без их оплаты (что не влияет на распределение прибыли между акционерами, когда каждому акционеру было выдано количество дополнительных акций, пропорционально числу акций, принадлежащих ему ранее);
- ✓ дополнительные акции размещались по цене ниже рыночной стоимости.

В первом случае для обеспечения сопоставимости данных на начало и конец отчетного периода дополнительно размещенные акции (в коком количестве бы их не размещали) считаются размещенными на начало отчетного периода.

При размещении обыкновенных акций по цене ниже их рыночной стоимости, все обыкновенные акции, находящиеся в обращении до такого размещения, считаются тоже оплаченными по цене ниже рыночной стоимости, но при соответствующем увеличении их количества.

Для этого надо:

- ✓ надо рассчитать средневзвешенную цену одной обыкновенной акции;
- ✓ найти отношение рыночной стоимости акции к его средневзвешенной цене (коэффициент корректировки количества акций до размещения дополнительного выпуска по низким ценам);
- ✓ умножить количество акций до размещения дополнительного выпуска на этот коэффициент (скорректировать);
- ✓ рассчитать средневзвешенное количество акций в обороте (как обычно).

Показатель разводненной прибыли (убытка) на акцию, в отличие от показателя

базовой прибыли (убытка) на акцию, который определяется на основе фактических данных, имеет прогнозный характер и показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции;
- при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

Под разводнением прибыли понимают ее уменьшение или увеличение убытка в расчете на одну обыкновенную акцию за счет возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Для расчета величины разводненной прибыли (убытка) на акцию корректируется значение базовой прибыли на акцию. При этом числитель формулы, используемой при расчете базовой прибыли на акцию, корректируется с учетом возможного прироста базовой прибыли за счет уменьшения выплат в виде дивидендов по привилегированным акциям; экономии на процентах по иным конвертируемым ценным бумагам; других, связанных с конвертацией возможных доходов и расходов, например сумм списания разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью конвертируемых ценных бумаг.

В то же время знаменатель указанной формулы корректируется с учетом возможного увеличения количества обыкновенных акций в обращении.

Расчет возможного прироста прибыли и возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении осуществляется по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг, а также по каждому договору купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости. В последнем случае для расчета знаменателя формулы разводненной прибыли на акцию делается допущение, согласно которому часть обыкновенных акций, размещаемых по такому договору, будет оплачена по рыночной стоимости, а оставшаяся часть без оплаты. При расчете возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении учитываются только те, которые будут размещены без оплаты.

Для каждого вида конвертируемых ценных бумаг и указанных ранее договоров рассчитывается отношение возможного прироста прибыли к возможному приросту средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении. Полученные значения располагаются в порядке возрастания от наименьшего значения к наибольшему.

Таким образом, величина разводненной прибыли представляет собой отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к скорректированному количеству обыкновенных акций. Для расчета показателя разводненной прибыли на акцию принимаются во внимание только те конвертируемые ценные бумаги или договоры, которые имеют разводняющий эффект, т. е. уменьшают значение базовой прибыли на акцию. Конвертируемые ценные бумаги, имеющие антиразводняющий эффект (увеличивают значение базовой прибыли на акцию), в расчет не принимаются.

Анализ показателя прибыли (убытка) на акцию основан на результатах анализа чистой прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода, в ходе которого оцениваются основные факторы, оказавшие влияние на полученный финансовый результат. Используя показатель прибыли на акцию для оценки привлекательности акций того или иного эмитента, инвестор в первую очередь должен оценить стабильность получения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, в будущем. Как никто иной из пользователей бухгалтерской отчетности, он заинтересован в оценке качества полученной прибыли и с этой целью должен проанализировать составляющие полученного финансового результата, вклад в его формирование доходов и расходов от обычной деятельности и прочих доходов.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие задачи стоят перед анализом финансовых результатов?
2. По каким направлениям производится анализ прибыли?
3. Как определяется рентабельность продукции (продаж) и какие факторы оказывают на нее влияние?
4. Что представляет собой маржинальный доход?
5. Как определяется точка критического объема производства?
6. Охарактеризуйте понятие эффекта производственного (операционного) рычага и необходимость его определения.
7. Как определяется величина чистой прибыли?
8. Перечислите этапы, по которым проводится анализ распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия
9. Какое влияние оказывает порядок распределения прибыли, принятый на предприятии, на его финансовое положение?

10. Что представляет собой разводненная прибыль (убыток) на одну акцию?

Тема 10. Анализ финансового состояния холдинговой компании на основе консолидированного баланса и отчета о прибылях и убытках

10.1. Консолидированная отчетность: мировая практика и российское законодательство

В мировой практике бухгалтерского учета система консолидированной отчетности сравнительно молода и ее использование насчитывает не многим более четырех десятков лет. Международным признанием консолидированной финансовой отчетности в ряде европейских стран можно считать принятие Директивы Европейского Сообщества №7 от 13 июня 1983 года, которая характеризует групповые (консолидированные) бухгалтерские отчеты, как отчеты, предназначенные для демонстрации финансового положения и результатов работы группы компаний, действующих совместно. Простейшая форма объединения – одна компания, которая в данном случае выступает холдинговой, владеет большей частью акций другой компании, подчиненной первой. Наиболее обычной формой групповых бухгалтерских документов является предоставление консолидированных бухгалтерских отчетов, для чего, помимо подготовки каждой компанией своего собственного отчета, составляется и консолидированный бухгалтерский отчет, который должен показать результаты деятельности компании-холдинга и зависимой компании совместно, как если бы это была одна компания.

При подготовке пакета консолидированной отчетной документации могут возникнуть самые разнообразные осложнения. Есть четыре способа, при помощи которых холдинговая компания может включить бухгалтерские документы зависимой компании в консолидированные бухгалтерские отчеты.

- если зависимая компания должна быть включена в консолидированные отчетные документы, это обычно делается методом бухгалтерского приобретения, а также известным методом как бухгалтерия поглощения. В этом случае поглощение зависимой компании рассматривается как приобретение ее активов и пассивов. Разница между ценой холдинговой компании в целом и ценой ее реального основного капитала называется «гудвилл», или неосязаемый основной капитал;
- директива ЕС №7 также разрешает государствам – членам позволять метод «объединения интересов» – бухгалтерия слияния. Это разрешается в тех случаях, когда присоединение осуществляется за счет постепенного обмена акций открытой ак-

ционерной компании, в результате чего, по крайней мере, 90% всех акций попадают в руки компании-приобретателя;

- бухгалтерия чистой стоимости капитала за вычетом обязательств – это частный метод консолидации. При его использовании в групповом бухгалтерском отчете отдельной строкой показываются инвестиции в компанию-получателя, а также производится корректировка величин прибыли или убытков компании-получателя, показываемых ежегодно в отношении акций группы. Этот метод наиболее часто используется, если инвестор имеет сильное влияние на получателя инвестиций, но его не контролирует;
- «пропорциональный метод» означает, что групповые бухгалтерские документы включают только пропорциональную часть стоимости статей из документов компании – получателя инвестиций. Так чаще всего поступают, когда речь идет о совместных предприятиях.

Компания считается дочерней (Дч) по отношению к холдинговой (Х), если выполняется одно из следующих пяти условий:

1) Х имеет большинство голосующих прав Дч;

2) Х работает с Дч и имеет право назначать или отзывать директоров с большинством голосующих прав;

3) Х может оказывать на Дч доминирующее влияние;

4) Х работает с Дч и по соглашению контролирует ее большинство голосующих прав;

5) Х имеет «интерес участия» в Дч (более 20% акций) или управление обеими компаниями осуществляется на единой основе.

Под ассоциированными компаниями понимаются те, в которых инвестор вложил большие средства на длительный срок и способен оказывать «заметное влияние» на компанию, получившую такие инвестиции.

Обычно под понятие «заметное влияние» попадают доли в 20 и более процентов голосующих акций, но иногда достаточно и меньшего количества акций, когда инвестор может демонстрировать «заметное влияние», а компания-получатель инвестиций соглашается с этим; и наоборот, встречаются ситуации, когда инвестор обладает более чем 20% акций, но не может оказывать «заметного влияния» — в этом случае компания-получатель инвестиций не может считаться ассоциированной.

В консолидированные документы входят балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках. Кроме того, группы могут добровольно включать в состав этих документов

отчет об изменении акционерного капитала и диаграмму изменения ее финансового состояния.

В Российской Федерации основным документом пока что условно, до его официального опубликования, следует признать федеральный закон «О холдингах». Статья 11 «Консолидированные учет и отчетность холдинга» следующим образом предопределяет порядок и ответственность по составлению и представлению консолидированной отчетности:

1. В случаях и в порядке, установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, договором о создании холдинга, участники холдинга могут быть признаны консолидированной группой налогоплательщиков, а также могут вести сводные (консолидированные) учет, отчетность и баланс холдинга.

2. Холдинг может быть признан консолидированной группой налогоплательщиков по федеральным налогам и сборам на основании заявления головной компании в соответствующий налоговый орган. Консолидация налоговой ответственности по региональным налогам и сборам осуществляется для участников холдинга, имеющих местонахождение в одном и том же субъекте Российской Федерации.

3. Требования к участникам холдинга для признания их консолидированной группой налогоплательщиков и порядок признания холдинга консолидированной группой налогоплательщиков устанавливаются Налоговым кодексом Российской Федерации.

4. Ведение сводного (консолидированного) учета и отчетности холдинга осуществляет головная компания холдинга по месту своей государственной регистрации. Ответственность за ведение консолидированного учета и отчетности перед государственными органами несет головная компания холдинга»[1].

Одной из серьезных ошибок, присущих нормативным актам по бухгалтерскому учету является то, что зачастую ставится знак равенства между двумя системами: консолидированной финансовой отчетностью и сводной бухгалтерской отчетностью. Сводная бухгалтерская отчетность была характерна для производственных объединений, действовавших в эпоху плановой экономики на основе единой государственной формы собственности. Такая отчетность составлялась путем арифметического сложения показателей предприятий, входящих в объединение, и не отличалась ни по форме, ни по содержанию от отчетов самих предприятий. Свод отчетности имел иерархическую структуру: предприятие - объединение - ведомство - министерство. Он больше представлял интерес как

---

[1] Плотников В.С. «Основы консолидированного учета: Методические аспекты». Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2000.– 192 с.

инструмент контроля за выполнением народнохозяйственных планов и статистического обобщения показателей по отраслевому принципу.

Цель консолидированной отчетности состоит в предоставлении акционерам и кредиторам материнской фирмы результатов деятельности и финансового положения материнской фирмы и ее дочерних предприятий, как если бы они составляли единую группу или одно предприятие, осуществляющее одно или несколько видов деятельности. Она составляется на основе данных отчетности членов группы при помощи специальных учетных процедур. Как видно из последнего определения, составление консолидированной отчетности требует не только свода отчетных показателей, но и применения специальных учетных действий и приемов. В практике зарубежного учета подобные процедуры заключаются в использовании специальных расчетов, условных исключений и поправок. Расчетный характер составления консолидированной отчетности вне рамок системного учета приводит к усложнению экономической работы и увеличению возможности ошибок. А главное, такой подход не создает условий для осуществления текущего контроля деятельности консолидированной группы между отчетными датами.

Цель координации законодательства, регулирующего консолидированную отчетность, заключается в том, чтобы защитить все интересы, представленные в обществах с акционерным капиталом. Такая защита предполагает использование принципа составления консолидированной отчетности там, где общество является членом группы предприятий, консолидированная отчетность должна составляться в обязательном порядке в тех случаях, когда это общество является головным. Консолидированная отчетность должна давать правдивую и достоверную информацию о состоянии активов и обязательств, о прибылях и убытках и финансовом положении всех консолидированных и рассматриваемых как единое целое предприятий. Необходимость в объективной и полной финансовой информации также требует, чтобы дочернее предприятие было включено в консолидированную отчетность.

Такая консолидация требует полного объединения активов, капитала, обязательств, прибылей и затрат этих предприятий, а также отдельного представления информации об интересах лиц за пределами этих предприятий. Для того чтобы не отражать в консолидированной отчетности результаты финансовых связей между консолидированными предприятиями, необходимо осуществлять соответствующие корректировки показателей деятельности предприятий группы.

Отечественный учет основан на методе документированного, сплошного и непрерывного наблюдения и отражения на счетах бухгалтерского учета хозяйственных средств, их источников и хозяйственных операций. В таких условиях бухгалтерская отчетность

строится на методе группировки бухгалтерской информации и логично вытекает из записей на счетах учета.

Таким образом, **консолидированная отчетность** – это процесс регулирования и агрегирования финансовой информации индивидуальных финансовых отчетов материнского общества и ее дочерних компаний таким образом, чтобы объединенный финансовый отчет представлял собой информацию о финансах консолидированной группы предприятий, как о едином целом хозяйствующем субъекте. Консолидированный баланс должен отдельно отражать совокупность капитала и резервов «меньшинства» на начало и конец отчетного периода. Эта сумма должна соответствовать совокупной стоимости активов за вычетом стоимости обязательств дочерних компаний, т.е. их доли в чистых активах консолидированной группы.

10.2. Способы консолидации предприятий

Консолидированная финансовая отчетность группы взаимосвязанных предприятий выполняет важную информационную функцию, необходимую для внутреннего и внешнего использования в целях управления и принятия решений собственниками и руководителями такого объединения.

Процесс создания консолидированной группы осуществляется с помощью различных бухгалтерских способов. Остановимся на наиболее распространенных способах: приобретение, слияние, выделение и долевое участие.

Способ приобретения

На использовании способа приобретения в основном опираются многие формы консолидации в западной практике. Согласно этому способу прибыли и убытки компаний, входящих в группу, вносятся в отчеты группы только с момента приобретения, а приобретенные активы отражаются по себестоимости для приобретающей их группы. В качестве альтернативного используется способ объединения долей (слияния). Этот способ предполагает объединение и представление финансовых отчетов объединяющихся компаний. Условия, в которых может быть использован этот метод, определены МСФО 22. Для раскрытия сущности консолидированной группы, образованной по способу приобретения, необходимо ввести следующие термины:

контроль - это возможность управлять финансовой и хозяйственной политикой компании с тем, чтобы получать выгоды от его деятельности;

дочерняя компания - это компания, которая контролируется другой компанией (известной как материнская компания);

материнская компания - это компания, которая имеет одну или несколько дочерних компаний;

доля меньшинства - эта та часть чистых результатов операций и чистых активов дочерней компании, которая приходится на долю, которой материнская компания не владеет прямо или косвенно через дочерние компании;

покупка - это объединение компаний, при котором одна из компаний, покупатель, получает контроль над чистыми активами и операциями другой компании, продавца, в обмен на передачу активов, принятие на себя обязательств или эмиссию акций.

Консолидированные финансовые отчеты включают все предприятия, которые контролируются материнским обществом. Наличие контроля предполагается в том случае, когда материнская компания прямо или косвенно, через дочерние фирмы, владеет правом более половины избирательных голосов на предприятии. Действенность контроля также будет иметь место, если:

1) право на более половину избирательных голосов определено соглашением инвесторов;

2) право управлять финансовой и оперативной политикой предприятия предопределено уставом или соглашением;

3) существует право вносить изменения в число и состав членов совета директоров.

В соответствии со способом «приобретения» при подготовке консолидированных финансовых отчетов финансовые статьи материнского общества и его дочерних предприятий объединяются пункт за пунктом с дополнением или слиянием активов и обязательств, доходов и расходов. Чтобы эти отчеты предоставляли информацию и о группе, как о единой хозяйственной единице, необходимо предпринять следующие шаги:

- рабочий объем инвестиций материнского общества в каждое дочернее предприятие и доля материнской компании в их собственном капитале из отчета исключается;
- полностью исключаются внутригрупповые расчеты и сделки, включая реализацию, расходы и дивиденды;
- нереализованная прибыль, полученная от внутригрупповых сделок, включаемая в рабочий объем активов (внеоборотные активы и запасы), должна быть исключена;
- нереализованные потери от внутригрупповых сделок исключаются до тех пор, пока нельзя будет покрыть издержки;
- «доля меньшинства» в чистом доходе дочерних фирм за отчетный период отражается в чистом доходе группы;
- финансовые отчеты всех структур группы должны быть составлены на одну дату;

- консолидированные финансовые отчеты должны быть подготовлены на основе унифицированной формы единого учета для схожих процессов при аналогичных обстоятельствах. Если есть отклонения, то они должны быть отражены в приложении к финансовому отчету и впоследствии использованы в консолидированной отчетности;
- все результаты от деятельности дочерней компании включаются в консолидированный учет с момента ее приобретения. Разницу между суммой доходов от инвестиций дочерней фирмы и рабочих объемов ее активов, не включая обязательства на дату приобретения, учитывают как прибыль или убыток от инвестиций дочернего общества;
- если предприятие имеет привилегированные акции в большом количестве вне группы, материнское общество вычитает из прибыли и убытков в консолидированном отчете дивиденды по этим акциям, после их начисления эмитентам.

Для включения «зависимого общества» в консолидированную группу необходимо учитывать следующие моменты:

- ✓ 20% акций (доли участия в уставном капитале) не может быть абсолютным критерием, оказывающим значительное влияние на хозяйственную деятельность «зависимого» предприятия. Необходим сравнительный анализ долей в уставном капитале всех участников;
- ✓ если более чем 20% (доли участия) окажется достаточным для права контроля, необходимо еще и фактическое применение «значительного влияния», а именно:

1) реальное участие в хозяйственной жизни предприятия и его функционально-финансовом обслуживании;

2) инвестиции головного предприятия в инвестиционном фонде «зависимого общества» в течение финансового года должна быть не менее «доли участия»;

3) или, реальное участие в процессе снабжения, производства и реализации должно быть больше «доли участия». Возможны и другие критерии, доказывающие «значительное влияние». Главное, чтобы «значительное влияние» не было формальным, используемым только с целью снижения налогов.

Способ слияния

Если две (или более) фирмы объединяются в единое хозяйственное образование для осуществления предпринимательской деятельности, имеет место слияние долей. Последнее может принять форму одной из исходных фирм (с юридической ликвидацией остальных) и новой фирмы (с юридической ликвидацией всех прежних форм) или двух прежних фирм, одна из которых становится материнской, а другая - дочерней (с образованием консолидированной группы).

Международные бухгалтерские стандарты определяют момент объединения фирм как слияние долей, а не как покупку одного предприятия другим. Основное внимание при этом уделяется не столько юридическим аспектам, сколько существу факта хозяйственной жизни. Так МСФО 22 метод слияния определяет «как **объединение интересов** - это объединение компаний, в котором акционеры объединяющихся компаний осуществляют общий контроль над их едиными чистыми активами и операциями для достижения продолжительного взаимного разделения рисков и выгод, относящихся к объединенной компании таким образом, что ни одна из сторон не может быть определена в качестве покупателя»[2].

Создание консолидированной группы по способу слияния основано на принципе объединения ресурсов основного и дочернего предприятий при помощи обмена акций. Держатели акций в двух отдельных предприятиях продолжают участвовать в объединении, так как акционеры материнского общества получают акции дочернего и наоборот, акционеры дочернего предприятия получают акции материнского. Но так как уставный капитал предприятий редко бывает равнозначен, то при равноценном обмене акций одно из предприятий получает статус материнского общества, а другое - дочернего.

Основным требованием отражения объединения предприятий как слияние долей выступает обязательный обмен некоторой доли простых акций приобретающей фирмы на весь пакет акций приобретаемой. Это требование связано с необходимостью защиты прав акционеров.

Критериями образования консолидированных групп по способу слияния предприятий служат следующие признаки:

1) консолидация компаний считается объединением долей только при условии, что акционеры слившихся предприятий достигнут постоянного совместного распределения рисков и выгод, присущих объединенному предприятию;

2) основой сделки является обмен обычными акциями с правом голоса участвующих компаний;

3) все или практически все чистые активы объединяющихся предприятий объединяются в одну экономическую единицу.

Финансовые отчеты за год, в котором произошло слияние, должны содержать следующие сведения:

- ✓ описание и количество выпущенных акций с указанием доли акций с правом голоса каждой компании, обмененных с целью объединения;

---

[2] Рожнова О.В. «Международные стандарты бухгалтерского учета: Учебное пособие для вузов». Издание второе, перер. и доп./ О.В. Рожнова.– М.: Издательство «Экзамен», 2003 – 256 с.

- ✓ суммы активов и обязательств, внесенных каждой компанией;
- ✓ подробные сведения о результатах операций предприятий до даты их объединения, которые включены в расчет чистого дохода, показанного в консолидированной финансовой отчетности (включая продажи, другие доходы от ведения операций и чистых доход).

Способ выделения

Существует три основных типа выделения предприятия из структуры материнского общества:

1) продажа действующего подразделения другим организациям;

2) отпочкование, т.е. преобразование подразделений в отдельные юридические лица с отделением части акций на пропорциональной основе;

3) прямая ликвидация активов.

Для целей консолидированного учета приемлем лишь второй тип дробления.

Деление компаний должно осуществляться на основе предварительно составленного проекта, который включает общие положения:

- тип, название и зарегистрированный юридический адрес всех предприятий, участвующих в делении;
- соотношение при обмене акций и размер суммы, оплачиваемой наличными или их эквивалентом;
- условия размещения акций в предприятиях-реципиентах;
- дату, после которой сделки предприятия-реципиента должны рассматриваться как сделки, совершаемые самостоятельными юридическими лицами;
- точное описание и размещение всех активов и обязательств, права на которые должны быть переданы каждому предприятию-реципиенту;
- размещение среди акционеров разделяющегося предприятия акций предприятий-реципиентов.

Образование консолидированных групп в Российской Федерации имеет свои исторические особенности. Развитие промышленности в нашей стране до недавнего времени определялось созданием крупных производственных структур - производственных и научно-производственных объединений, комбинатов и т.д. Эффективность таких гигантов поддерживалась гарантированной, централизованной системой финансирования, снабжения и сбыта. Переход к рыночной системе отношений отменил централизацию снабжения и сбыта, что привело к неуправляемости промышленными гигантами, лишенных внешнего финансирования. Поэтому в процессе реорганизации производственных объединений на их базе после акционирования стали выделяться более мелкие структурные подразде-

ления в форме ООО, ЗАО и т.д. Причем данный процесс проходил в основном стихийно, в зависимости от специфики деятельности предприятия и его финансового состояния и без должной юридической и экономической базы. Тем не менее, можно выделить три основных способа реструктуризации крупных АО:

1) создание новых, юридически самостоятельных предприятий на базе действующих цехов, производств и других относительно самостоятельных, обособленных структурных подразделений с передачей в уставный капитал последних не всего ранее используемого имущества, а лишь незначительной его части, обеспечивающей большинство голосов материнской компании при минимальном размере уставного капитала;

2) создание новых дочерних предприятий на базе акционерного общества с передачей имущества в их уставные капиталы;

3) создание новых дочерних обществ с передачей имущества и обязательств на основе чистых активов, рассчитанных на основе внутренних балансов АО.

Наиболее рациональным и справедливым представляется третий способ консолидации предприятий методом выделения.

Способ долевого участия

Способ долевого участия в консолидации наиболее ярко проявляется в совместной деятельности. **Совместная деятельнос**ть – это контрактное (договорное) соглашение, по которому две или больше сторон ведут экономическую деятельность, осуществляя ее совместный контроль. Основное отличие от рассмотренных ранее форм объединений заключается в том, что участники остаются собственниками (владельцами) вложенных в совместную деятельность средств.

В российском законодательстве совместное предприятие не определено, и именно поэтому, когда мы используем термин “совместное предприятие”, то имеем в виду, прежде всего имущественный комплекс, в рамках которого осуществляется совместная деятельность.

Партнеры (в том числе и нерезиденты) остаются владельцами вносимого в совместную деятельность имущества в отличии от учредителей ОАО, ЗАО, ООО, где те владеют правом собственности, но отделены от нее. Это положение имеет концептуальное значение при организации учета и отчетности о совместной деятельности.

Организацию совместной деятельности можно изобразить схематично следующим образом:

Вид предпринимательской деятельности

Совместная деятельность

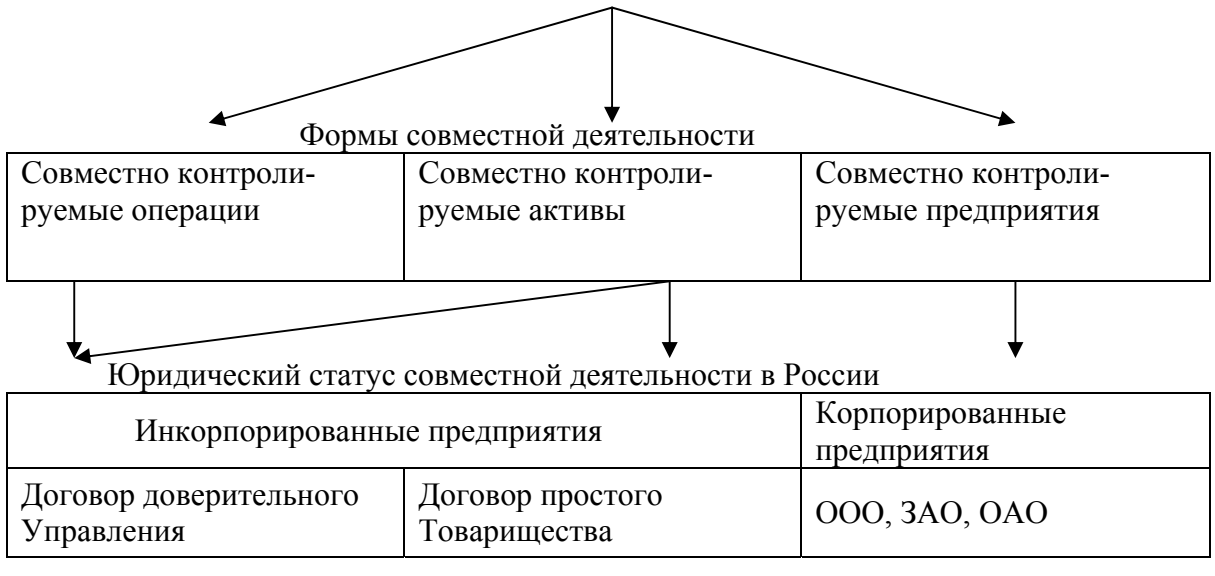

Рис. 5. Совместная деятельность

Особенность совместной деятельности, формируемой договором простого товарищества, заключается том, что интересы его участников совпадают. В других же договорах (купли - продажи, займа и т.д.) интересы участников противоположны. Совместная деятельность должна постоянно корректироваться, но при заключении договора трудно сразу оговорить, в чем будут заключаться обязанности участников, за исключением обязанностей по внесению вкладов и некоторых других вопросов. Эти обязанности уточняются в последующих дополнительных соглашениях. Но их основой является договор о совместной деятельности.

Договор о совместной деятельности должен рассматриваться как разновидность договора простого товарищества, который регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации. На практике договор может иметь другие названия - договор о взаимодействии, о сотрудничестве с партнерами-нерезидетами, долевом участии, совместном финансировании и т.п., но принципиальным его отличием должно быть наличие единой для всех участников цели – объединение имущества и усилий для ее достижения.

Итак, рассмотрены основные организационные формы объединения предприятий. В реальной хозяйственной жизни консолидированная группа существует только для целей бухгалтерского учета и налогообложения, а ее экономическая основа базируется на таких категориях, как собственность и право собственности.

10. 3. Информационное обеспечения анализа финансового состояния консолидированной группы предприятий

Важнейшей функцией консолидированной отчетности является информационное обеспечение анализа деятельности группы консолидированных предприятий. Однако на практике реализация этой функции затрудняется рядом обстоятельств. Поясним это на одном из типичных примеров. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» представляет собой одну из крупнейших холдинговых компаний в Российской Федерации с десятками дочерних и зависимых обществ. Составление консолидированной отчетности по Постановлению Правительства РФ от 9 января 1997 г. №24 является обязательным для предприятий, образующих консолидированную группу. Однако почти полное отсутствие методических разработок по этому вопросу привело к подмене консолидированного баланса сводным бухгалтерским балансом.

Методику составления вступительного консолидированного баланса проиллюстрируем на примере образования консолидированной группы по способу приобретения исключительного контроля открытым акционерным обществом «Магнитогорский металлургический комбинат» над закрытым акционерным обществом «Русская металлургическая компания» (Далее по тексту ЗАО «РМК»).

Процесс консолидации предприятий начинается с инвестирования средств с целью приобретения контроля над дочерним предприятием.

ОАО «ММК» осуществило долгосрочные финансовые вложения в ЗАО «РМК» в сумме 735 тыс. руб., из них: основных средств - 135 тыс. руб., материалов - 30 тыс. руб., готовой продукции - 45 тыс. руб., дебиторская задолженность (сч. 62) - 25 тыс. руб. и 500 тыс. руб. - денежные средства. Таким образом ОАО «ММК» приобрело 100% долю участия в уставном капитале ЗАО «РМК».

Второй этап консолидации - это приведение в соответствии инвестиций, сделанных ОАО «ММК», с чистыми активами ЗАО «РМК» на начало года:

3) чистые активы ЗАО «РМК» - 1498 тыс. руб.;
4) инвестиции ОАО «ММК» - 735 тыс. руб.;
5) результат инвестирования, отрицательный гудвилл - 763 тыс. руб.

Первая поправка касается элиминирования из предварительного баланса (сводного баланса) долгосрочных финансовых вложений ОАО «ММК» - 1498 тыс. руб. и на ту же сумму долю участия в собственном капитале ЗАО «РМК».

Третий этап составления вступительного консолидированного баланса при приобретении исключительного контроля над дочерним предприятием (ЗАО «РМК») заключается в постатейном сложении сумм статей балансов материнского и дочернего обществ, т. е., по сути дела, составления сводного баланса.

Четвертый этап - основной - это расчет и отражение в учете поправок к сводному балансу, исходя из требований МСФО.

Поправка 1.

Чистые активы на момент включения ЗАО «РМК» в консолидированную группу ОАО «ММК» составили 18223 тыс. руб. Однако учитывая то, что инвестиции консолидированной группы с целью приобретения исключительного контроля были сделаны в ЗАО «РМК» в конце 1999 года, то нераспределенная прибыль дочернего предприятия - 16725 тыс. руб. - осталась в собственности ее прежних акционеров. Следовательно, для консолидированного баланса необходимо сделать поправку:

Д сч. 84 «Нераспределенная прибыль» 16725 тыс. руб.

К сч. 75 «Расчеты с учредителями».

Поправка 2.

С целью избежания двойного счета из баланса ОАО «ММК» элиминируются суммы долгосрочных финансовых вложений, сделанных в ЗАО «РМК» с соответствующей долей собственного капитала последней:

Д сч. 80 «Уставный капитал» - 480 тыс. руб.

Д сч. 83 «Добавочный капитал» - 948 тыс. руб.

Д сч. 82 «Резервный фонд» - 77 тыс. руб.

К сч. 58 «Финансовые вложения» -1498 тыс. руб.

Поправка 3.

Третья поправка касается элиминирования из консолидированного баланса взаимной задолженности между ОАО «ММК» и ЗАО «РМК».

По бухгалтерскому балансу ЗАО «РМК» на начало года отражены задолженности перед ОАО «ММК» в сумме 23638 тыс. руб. Та же задолженность, но уже в составе дебиторской задолженности имеет место и по балансу ОАО «ММК». Внутригрупповая задолженность должна быть исключена из консолидированного баланса.

Используя вышеприведенные поправки, с некоторой долей условности, можно составить вступительный консолидированный баланс ОАО «ММК» (см. приложение № 6).

Как видно из приложения № 6 имеются, хотя и не значительные, но расхождения в данных сводного баланса ОАО «ММК» и консолидированного, рассчитанного в соответствии с требованием МСФО:

Баланс, по данным руководства ОАО «ММК» 20863212 тыс. руб.

Баланс, уточненный, в соответствии с требованиями МСФО 20838841 тыс. руб.

Разница 24371 тыс. руб.

И это когда активы дочернего предприятия ЗАО «РМК» составляют менее 7% от имущества материнского общества ОАО «ММК».

Приказ МФ РФ от 12 мая 1999 г. №36н «О внесении изменений и дополнений по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности» разрешает холдинговым компаниям составлять консолидированную отчетность, если она полностью соответствует МСФО.

Прежде чем перейти к составлению консолидированного баланса на конец финансового года необходимо составить консолидированный отчет о прибылях и убытках.

Назначение консолидированной отчетности состоит в показе суммы прибыли всех предприятий группы и доли консолидированной группы в этой прибыли. Он составляется путем расчета количественных данных по каждой отдельной компании, вычитания операций между компаниями группы и аннулирования нереализованной прибыли в запасах и т.д. Все эти исключения делаются в системном внутригрупповом учете. В данном разделе рассматриваются только основные принципы формирования консолидированного отчета о прибылях и убытках.

При наличии доли меньшинства в консолидированной прибыли данные отчета о финансовых результатах рассчитываются в соответствии с требованиями ПБУ до статьи - прибыль после налогообложения, точно так же, как и для отдельных взятых предприятий. Именно на этом этапе рассчитывается и вычитается часть доли меньшинства в прибыли и убытках дочерних фирм.

Если дочернее предприятие, в капитале которого имеется доля меньшинства только в форме обычных акций, то вопрос состоит в том, вычислить соответствующую часть их прибыли после налогообложения, принадлежащую доле меньшинства. Когда же «меньшинству» принадлежит часть капитала в форме привилегированных акций, то расчет необходимо проводить в два этапа. Доля меньшинства (М1) в этом предприятии состоит из двух частей:

1) процент М1 в капитале в форме привилегированных акций умножается дивиденд по привилегированным акциям за год;

2) процент М1 в капитале в форме обычных акций умножает сальдо прибыли за год. Поскольку доля меньшинства была удержана из прибыли после налогообложения, то учитывается только доля группы в последующих статьях.

Удержанный дивиденд является дивидендом только материнской компании. Нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года отражает долю группы, включая прибыль дочерних компаний только после приобретения. Таким образом, запись

по этой статье показывает, какая часть от объема прибыли за год учтена по счету 99 «Прибыли и убытки» материнской компанией.

На основании данных приложения 5 можно составить отчет о финансовых результатах который показывает структуру построения и последовательность расчетов (см. табл. 39)

Таблица 39

Отчет о прибылях и убытках на 01.01.200X г. тыс. руб.

Показатели	Код Стр.	ОАО «ММК» материнское общество	ЗАО «РМК» дочернее общество	Поправки	Консолидированный отчет
1	2	3	4	5	6
Доходы и расходы по обычным Видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов, и аналогичных обязательных платежей)	010	31891640	1088286	(511494)	32468432
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе	020	(22195349)	(950610)	427775	(22718184)
Валовая прибыль	029	96966291	137676	(83719)	9750248
Коммерческие расходы	030	(759077)	(2441)		(7615181)
Прибыль (убыток) от продаж (стр. 010 - 020 – 030 - 040)	050	8937214	135235	(83719)	8988730
Прочие доходы и расходы Проценты к получению	060	51602		-	51602
Проценты к уплате	070	(19725)		-	(19725)
Доходы от участия в других организациях	080	197928	9000	-	206928
Прочие доходы	090	20158927	236104	(512000)	19883031
Прочие расходы	100	(22558480)	(243152)	640014	(20188102)
Капитализированный доход (отрицательный гудвилл)	130	153	-	-	153
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	6767619	137187	(44295)	6949101
Отложенные налоговые активы					
Отложенные налоговые обязательства					
Текущий налог на прибыль	150	1748152	36523	(5705)	1778970
Чистая прибыль	190	5019467	93441	500000	5162908

Процедура подготовки консолидированного отчета о прибылях и убытках очень сложна и требует пояснений:

1) выручка от продажи товаров и услуг (за минусом НДС) ОАО «ММК» и ЗАО «РМК» - 32979926 тыс. руб. (31891640+1088286), при этом внутригрупповая реализация - 511494 тыс. руб. и именно она должна быть элиминирована из отчетности. Таким образом, объем реализации холдинга составит - 32468432 тыс. руб.;

2) себестоимость реализованной продукции этими предприятиями составила - 23145595 тыс. руб. (22195349+950610), себестоимость продукции используемой внутри группы исключается - 427775 тыс. руб. Таким образом, себестоимость реализованной продукции составит - 22718184 тыс. руб. (32145959 – 427776);

3) валовая прибыль - 9750248 тыс. руб. (32468432 -22718184);

4) были аннулированы прочие доходы -512000 тыс. руб. и

5) расходы - 634854 тыс. руб., вызванные внутригрупповой реализацией основных средств и прочих материальных активов;

6) уменьшены и прочие расходы на 5160 тыс. руб., связанные с налогами и сборами, относящимися на финансовый результат. Так как в целом по консолидированной группе уменьшен объем реализации;

7) соответственно, был уменьшен и налог на прибыль на 44259 тыс. руб.;

8) таким образом сумма нераспределенной прибыли к переносу в консолидированный баланс составила 5162908 тыс. руб.

Уменьшение объема продаж и затрат, связанных с внутригрупповой реализацией, имеет как общеэкономическое значение (исключение двойного счета), так и конкретную выгоду для холдинга (снижение налоговых платежей).

Произведенные расчеты и уточненная сумма нераспределенной пробыли позволяет сформировать консолидированный баланс на конец финансового года. (см. приложение № 6).

Первый и второй этапы консолидации балансов остается почти без изменения, за исключением сумм амортизации отрицательного гудвилл (капитализированный доход) на (153) тыс. руб.: Д сч. «Резервный фонд» и К сч. «Прибыли и убытки» и переноса остатка суммы по невыплаченным дивидендам из IV раздела пассива баланса стр. 460 «Нераспределенная прибыль» - (6347)тыс. руб. в V раздел стр. 630 «Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов - 6347 тыс. руб. (Д сч. 88 «Нераспределенная прибыль», К сч. 75 «Расчеты с учредителями» 6347 тыс. руб.

Третий этап - увеличение консолидированной нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль в результате консолидации отчетов о прибылях и убытках

двух предприятий увеличилась на 50000 тыс. руб. Такое увеличение является результатом следующих поправок к консолидированному балансу:

1) уменьшение задолженности по налогам в бюджет всех уровней:

Д сч. 68 «Расчеты с бюджетом»

К сч. 84 «Нераспределенная прибыль» - 10865 тыс. руб.

2) амортизация капитализированного дохода:

Д сч. 82 «Резервный фонд»

К сч. 84 «Нераспределенная прибыль» - 153 тыс. руб.

3) учитывая то, что материнское общество ОАО «ММК» владеет 100% акций дочернего предприятия, то остаток 38982 тыс. руб. (50000 - 10865 -153) является ни чем иным, как дебиторской задолженностью в балансе материнского общества:

Д сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

субсчет «Расчеты с дочерними (зависимыми) обществами» - 38982 тыс. руб.

К сч. 84 «Нераспределенная прибыль»

Четвертый этап - исключение из сводного баланса взаимной задолженности этих двух предприятий на 182236 тыс. руб. (можно без проводок).

Используя вышеприведенные поправки составим по ним баланс (см. табл. 40).

Таблица 40

Поправочный баланс (тыс. руб.)

Статьи	Код Стр.	Поправки	
		Д	К
1	2	3	4
Внеоборотные активы			
Из них:			
Инвестиции в дочерние общества	141		1498
Оборотные активы			
Из них:			
Задолженность дочерних и зависимых обществ	243		143254
Баланс поправок			144752
Баланс	290	23613508	
Капитал и резервы			
Из них:			
Уставный капитал	410	480	
Добавочный капитал	420	943	
Резервы (капитализированный доход)	430	153	
Нераспределенная прибыль прошлых лет	460	6347	
Нераспределенная прибыль отчетного года	470		50000
Краткосрочные обязательства			
Из них:			
Задолженность перед дочерними обществами	623	182236	
Задолженность перед бюджетом	626	10865	
Задолженность учредителям	630		6347
Баланс поправок		144752	

Баланс			2361508

На основе данных таблицы 40 составим консолидированный баланс на конец финансового года (см. приложение № 7).

Нами рассмотрены лишь две формы консолидированной финансовой отчетности (консолидированный баланс и консолидированный отчет о прибылых и убытках), позволяющий раскрыть методику анализа финансового положения лишь двух консолидированных предприятий (ОАО «ММК» и ЗАО «РМК»). Данное учебное пособие не предполагает детальный анализ остальных форм годовой консолидированной финансовой отчетности. Кроме того, в учебных целях, пришлось ограничить и объекты исследования до этих двух предприятий и на их примерах рассмотреть только метод полной интеграции счетов (метод приобретения), хотя по данным холдинга можно раскрыть и метод слияния, и метод долевого участия, и т. д.

10.4. Анализ финансового состояния консолидированной группы предприятий

Под финансовым состоянием понимается способность консолидированной группы финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования консолидированной группы, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями консолидированной группы с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние консолидированной группы может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность консолидированной группы своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о ее хорошем финансовом состоянии.

Финансовое состояние консолидированной группы зависит от результатов деятельности каждого предприятия группы. Кроме того, в силу особых отношений внутри консолидированной группы предприятия являются зависимыми друг от друга в своей хозяйственной деятельности. Это, в свою очередь, позволяет руководству консолидированной группы оперативно управлять имеющимися в консолидированной группе ресурсами.

Для достижения наилучшего эффекта от использования ресурсов консолидированной группы необходимо знать как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны

занимать собственные средства, а какую – заемные.

Основным инструментом в решении всех этих вопросов является финансовый анализ, позволяющий своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности находить резервы улучшения финансового состояния консолидированной группы.

Анализ финансового состояния консолидированной группы проводится не только ее руководством для ее управляющего аппарата, но используется также учредителями и инвесторами - с целью изучения эффективности использования ресурсов; банками - для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщиками - для своевременного получения платежей; налоговыми органами - для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д.

Финансовое состояние консолидированной группы как и для отдельного предприятия определяется соотношением ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Так, если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение консолидированной группы. И, наоборот, в результате снижения объемов производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие - ухудшение финансового состояния консолидированной группы и ее платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главная цель финансовой деятельности - решить, где, когда и как рационально распределить финансовые ресурсы по предприятиям группы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Оценку финансового состояния консолидированной группы целесообразно начать с общей характеристики совокупности средств предприятий консолидированной группы и источников их образования, отражаемых в консолидированном балансе. При этом важно оценить долю участия каждого предприятия консолидированной группы в имуществе и обязательствах консолидированного отчета.

В ходе такого анализа определяют целесообразность размещения средств по предприятиям консолидированной группы, что имеет большое значение в оценке

финансовой деятельности в целом. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства каждого предприятия консолидированной группы, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение определяется и ее финансовое состояние. Если имеющиеся производственные мощности предприятий используются недостаточно полно из - за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах консолидированной группы и ее финансовом положении. То же произойдет, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость и как следствие ухудшается финансовое состояние.

Любое предприятие и консолидируемая группа в целом может испытывать финансовые трудности даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности, если они нерационально использовали свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность. В нынешних условиях экономики промышленным предприятиям очень сложно поддерживать нормальную структуру оборотных средств из-за отсутствия денежной составляющей в своих оборотных активах.

Подобная ситуация сложилась и на анализируемом ОАО «ММК». Для выхода из создавшегося положения было приобретено дочернее общество, которое в результате своей деятельности должно исправить создавшееся положение материнского общества в денежных средствах. Каким образом слияние статей балансов, отражающих имущество двух предприятий повлияло на показатели консолидированной группы, рассмотрим по данным таблицы 41.

Таблица 41

Структура имущества консолидированной группы предприятий на 01.01.200Х г. тыс. руб.

Показатели	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолиди-рованная группа
1.Всего имущества, тыс. руб, в том числе	23401765	356495	23613508
2.Внеоборотные активы	13736566	21763	13756831
- в % к итогу	58,7	6,1	58,3
2.1. Нематериальные активы	191973	42	192015
2.2. Основные средства	10877234	20722	10897956
2.3. Незавершенное строительство	1280987	974	1281960
2.4. Долгосрочные финансовые вложения	1386372	25	1386397

3.Оборотные активы	9665199	334732	9856677
- в % к итогу, из них	41,3	93,9	41,7
3.1. Материальные запасы	3952305	104228	4056533
- в % к оборотным активам	40,9	31,1	41,2
3.2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1579856	18174	1598030
- в % к оборотным активам	16,3	5,4	16,2
3.3. Дебиторская задолженность краткосрочная	3903618	196760	4100378
- в % к оборотным активам	40,4	58,8	41,6

Стоимость всего имущества консолидированной группы в предыдущем году составила 23613508 тыс. рублей. При этом внеоборотные активы консолидированной группы составляли 58,3% всего имущества, а оборотные ~ 41,7%. Внеоборотные активы консолидированной группы 13756831 тыс. руб. почти полностью состоят из внеоборотных активов материнского общества 13736566 тыс. руб.

Оборотные активы консолидированной группы составили 9856677 тыс. руб. При этом оборотные активы консолидированной группы состоят на 98 % из оборотных активов материнского общества.

В структуре оборотных активов консолидированной группы материальные запасы занимают- 41,2%. При этом материальные запасы консолидированной группы на 97% состоят из материальных запасов материнского предприятия и лишь на 3% из запасов дочернего предприятия. Поэтому на начальном этапе консолидации предприятий состав оборотных активов дочернего общества не могли существенно повлиять на структуру баланса консолидированной группы.

На долю дебиторской задолженности в структуре оборотных средств консолидированной группы приходится 41,6%, а денежных средств - 1,94%.

В условиях стабильной экономики считается, когда денежные средства и ценные бумаги составляют 10%, дебиторская задолженность 25%, материальные оборотные средства 65%. Отсюда видно, что в целом по консолидированной группе наблюдается недостаток денежных средств. Эта проблема в условиях консолидации предприятий решается путем применения безденежных форм расчетов - взаимозачетов, договоров перевода долга, векселей и др. Однако из - за нехватки денежных средств в целом по консолидированной группе она испытывает трудности с материально - техническим снабжением, своевременным погашением задолженности по оплате труда, по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами. Структура имущества материнского общества такова, что внеоборотные активы занимают 58,7% в общей величине имущества, что

характерно для предприятий металлургии, однако в структуре оборотных средств, к сожалению, преобладают малоликвидные активы - материальные запасы, которые составляют 40,9% всех оборотных средств. Доля денежных средств ничтожно мала - 1,96% оборотных средств. Несмотря на применение безденежных средств форм расчетов почти полное отсутствие денежных средств на счетах материнского предприятия неизбежно должно было бы парализовать его деятельность. Тем не менее головное предприятие продолжает функционировать и развиваться благодаря взаимоотношениям между предприятиями внутри консолидированной группы.

Наряду с анализом активов для оценки финансового состояния консолидированной группы необходим и анализ структуры пассивов, состоящих из собственных и заемных средств.

Необходимость в собственном капитале определена прежде всего уставом обществ и является основой их самостоятельности и независимости. Уменьшение доли собственного капитала в общей сумме источников средств расценивается внешними пользователями бухгалтерской информации как рост финансового риска при заключении сделок. При этом привлечение заемных средств может стать также выгодным для предприятия. Например, при невысоких ценах на финансовые ресурсы предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, то привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала. В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как кредитные ресурсы все же нужно своевременно погашать и у предприятия может просто не хватить денежных средств.

Следовательно, от того насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала и на какие цели расходуются этим средства во многом зависит финансовое положение предприятия. Структура пассива баланса консолидированной группы и ее предприятий представлена в таблице 42.

Таблица 42

Структура пассива балансов консолидированной группы предприятий на 01.01.200X г.

тыс. руб.

Наименование показателей	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолиди-рованная группа
1.Всего пассивов, в том числе	23401765	356495	23613508
2.Собственный капитал	15892572	101288	16020942
- в % к итогу	67,9	28,4	67,8
3.Заемные средства	7509393	255207	7764600
-в % к итогу	32,1	71,6	32,2

3.1. Долгосрочные займы	887553	-	887553
3.2.Краткосрочные займы	1709570	-	1709570
3.3.Кредиторская задолженность	4912270	255207	5167477

Пассивы материнского общества на 67,9% состоят из собственного капитала и на 32,1% из заемных средств. У дочернего общества, наоборот, в структуре пассива наибольший удельный вес занимают заемные средства - 71,6%, а собственные средства составляют лишь 28,4% всех пассивов. Если рассматривать структуру заемных средств, то у материнского общества они на 65% состоят из кредиторской задолженности, на 23% из краткосрочных займов и на 12% из долгосрочных займов. В структуре заемных средств дочернего общества 100% занимает кредиторская задолженность, при этом четвертая часть - задолженность перед ОАО «ММК», которая из консолидированного баланса исключается. Поэтому в целом консолидированная группа имеет вполне удовлетворительную структуру пассивов, в которой собственный капитал занимает 67,8%, заемный – 32,2%.

Структуру пассива можно охарактеризовать следующими показателями: коэффициент независимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансирования.

Значения данных показателей для головного и дочернего предприятий, а также в целом для консолидированной группы приведены в таблице 43.

Таблица 43

Показатели структуры пассива консолидированной группы на 01.01.200X г.

Наименование показателей	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее обшество ЗАО «РМК»	Консолиди-рованая группа
1.Коэффициент независимости	67,9	28,4	67,8
2.Коэффициент финансовой устойчивости	71,7	28,4	71,6
3.Коэффициент финансирования	211,6	39,7	206,3
4.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,47	2,52	0,48

Коэффициент независимости по материнскому обществу равен 67,9% и говорит о том, что большая часть имущества головного предприятия сформирована за счет собственного капитала.

Низкое значение коэффициента независимости по дочернему предприятию 28,4 показывает высокую степень его зависимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости материнского общества составил - 71,7, а по дочернему - 28,4. Значения коэффициентов финансовой устойчивости и коэффициента независимости совпадают у дочернего общества, поскольку оно не используют в своей деятельности долгосрочных заемных средств.

Коэффициент финансирования: для материнского общества его значение составляет 211,6%, что выше 100%, а по дочернему обществу - лишь 39,7%.

У материнского общества коэффициент соотношения заемных и собственных средств составил 0,47, то есть на один рубль собственных средств приходится 47 копеек заемных. А вот у дочернего общества - на один рубль собственных средств приходится 2 рубля 52 копейки - заемных.

В анализе структуры пассива баланса в целом по консолидированной группе необходимо учитывать, что взаимная задолженность (кредиторская и дебиторская) предприятий исключается. Таким образом, выше приведенные показатели примут следующее значение: коэффициент независимости по консолидированной группе составляет 67,8, коэффициент финансовой устойчивости - 71,6 коэффициент финансирования - 206,3%, коэффициент соотношения заемных и собственных средств - 0,48. Незначительное изменение показателей по сравнению с показателями ОАО «ММК» предопределены масштабами валюты баланса материнского общества в консолидированном балансе, даже при исключении взаимозадолженности. Тем не менее, этот факт нельзя игнорировать, особенно при меньшей разницы в валюте баланса. В соответствии с этим консолидированную группу можно признать независимой от внешних источников, но с оговоркой о возможности утраты финансовой независимости в ближайшее время.

В ходе анализа структуры пассивов предприятия (консолидированной группы) необходимо рассчитать такой показатель как величину чистых активов. Гражданский кодекс РФ и закон «Об акционерных обществах» с величиной стоимости чистых активов связывают основные характеристики деятельности предприятий, включая и саму возможность их существования.

Рассчитанная величина чистых активов сопоставляется с уставным капиталом, и если последний оказывается меньше чистых активов, то уставной капитал уменьшается до величины чистых активов, но не ниже установленного законом минимального размера уставного капитала. Если чистые активы оказались ниже минимального размера уставного капитала (1000 -кратный размер минимальной оплаты для ОАО и 100 - кратный для ЗАО), то акционерное общество ликвидируется. Уменьшение уставного капитала снижает уровень финансовой устойчивости предприятия.

Величина чистых активов консолидированной группы составляла на конец 200X года 15644336 тыс. руб., материнского общества 15571872 тыс. рублей и по дочернему обществу 30462 тыс. руб. Во всех случаях величина чистых активов во много раз превышает минимальный размер уставного капитала, а значит нет угрозы уменьшения уставного капитала и, как следствие, снижения финансовой устойчивости предприятий консолидированной группы.

Анализ имущества и капитала консолидированной группы показал, что консолидированный баланс имеет лучшую по сравнению с балансом материнского общества структуру.

На это повлияли показатели баланса дочернего общества. Однако структуру консолидированного баланса нельзя назвать удовлетворительной из-за малой доли денежных средств в структуре имущества и низкой степени финансовой независимости. Поэтому на данном этапе анализа финансовое состояние консолидированной группы следует оценить как неудовлетворительное.

Важнейшими показателями устойчивости финансового состояния любого предприятия является его обеспеченность собственными оборотными средствами. В нашем примере консолидированный показатель наличия собственных оборотных средств на начало года составляет 1006818 тыс. руб., а на конец года - 3162079 тыс. руб. (см. Таб. 30). Таким образом, наблюдается увеличение наличия собственных оборотных средств на 2155261 тыс. руб. Наличие собственных оборотных средств в материнском обществе на начало года составило 1016870 тыс. руб., а на конец года 3039056 тыс. руб., произошло увеличение на 2022186 тыс. руб. У дочернего общества увеличение наличия собственных оборотных средств составило 68852 (79525 -10673) тыс. руб.

Несмотря на увеличение наличия собственных оборотных средств в консолидированной группе наблюдается их недостаток для покрытия запасов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности. В целом по консолидированной группе недостаток собственных оборотных для покрытия запасов на начало года составлял 1387436 тыс. руб. или 57,9%, а на конец года он сократился и составлял 25,7%. Материнское общество имело на начало года недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов на 1343435 тыс. руб. или 56,9%, а на конец года недостаток сократился и составил 1098040 тыс. руб. или 26,5%. Дочернее общество имело недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов на начало года 23276 тыс. руб., а на конец года недостаток увеличился и составил 40273 тыс. руб. Так как дочернее общество имеет небольшой удельный вес в консолидированной группе, увеличение недостатка собственных оборотных средстве для покрытия запасов не оказал

существенного влияния н консолидированную группу в целом. Недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов характеризует неустойчивое финансовое состояние предприятий.

Таблица 44

Обеспечение предприятий собственными оборотными средствами тыс. руб.

	ОАО «ММК»		ЗАО «РМК»		Консолидированная группа	
	На начало Года	На конец Года	На начало Года	На конец года	На начало года	На конец года
1. Капитал и резервы (стр. 490 ПБ)	11809368	15877654	18223	101288	11810131	16020942
2.Долгосрочные обязательства (стр. 590 ПБ)	1587107	887553	-	-	1587107	887553
3.Доходы будущих периодов (стр.640), резервы предстоящих расходов (стр.650)	10415	10415			10415	10415
4.Итого источников собственных и приравненных к ним средств	13406890	16775662	18223	101288	13407653	16918910
5.Внеоборотные активы (стр.190 актива баланса)	12394020	13736566	7550	21763	12400835	13756831
6.Наличие собственных оборотных средств (стр.4-стр.5)	1016870	3039056	10673	79525	1006818	3162079
7.Запасы и НДС (стр.210 + стр.220 АБ)	2360305	4137096	33949	119798	2934254	4256894
8.Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-) стр.6-стр.7	-1343435	-1098040	-23276	-40273	-1387436	-1094815
9.Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами в % (стр.8/стр.7 х 100%)	-56,9	-26,5	-68,6	-33,6	-57,9	-25,7

Далее рассмотрим анализ оборачиваемости оборотных средств консолидированной группы.

Таблица 45

Анализ оборачиваемости оборотных средств консолидированной группы на 01.01.200X г.

Показатели	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолиди-рованная группа
1.Выручка от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и т. д.), тыс. руб.	31891640	1088286	32468432
2.Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. руб.	8996713	174023	9147341
3.Однодневный оборот (1/360), тыс. руб.	88587,9	3023	90190
4.Оборачиваемость, в днях (2/1 х 360)	101,5	57,6	101,4
5.Коэффициент оборачиваемости (1/2)	3,5	6,3	3,6
6.Коэффициент закрепления (2/1)	0,28	0,16	0,28

Из таблицы 45 видно, что оборачиваемость оборотных средств в консолидированной группе составила 101,4 дня, в материнском обществе - 101,5 дня, а в дочернем обществе -57,6 дня. Ускорение оборачиваемости оборотных средств дочернего общества не оказало существенного влияния на консолидированную группу. Оборачиваемость оборотных средств в консолидированной группе остается достаточно низкой.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которые совершают средства за определенный период, чем больше совершается оборотов оборотными средствами, тем более эффективно они используются. Консолидированный показатель оборачиваемости оборотных средств составил 3,6 оборота, в материнском общестае-3,5, а в дочернем- 6,3.

Коэффициент закрепления показывает сумму оборотных средств, приходящихся на один рубль оборота по реализации продукции. Чем меньше этот показатель, тем выше эффективность использования оборотных активов консолидированного предприятия. В консолидированной группе и в материнском обществе коэффициент закрепления составил 28 копеек на рубль реализации, а в дочернем обществе - 16 копеек.

Говоря о рассмотренных выше показателях оборачиваемости, характеризующих деловую активность консолидированной группы, следует помнить, что они отражают эффективность использования лишь части ее имущества - оборотных средств. Поэтому в практике экономического анализа применяются показатели, позволяющие оценивать эффективность использования всех активов предприятия. Наиболее характерен из них: ROTA -отдача всех активов предприятия, который определяется по формуле:

$$ROTA = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия}}$$

Его можно трактовать как коэффициент оборачиваемости всех активов предприятия.

Иногда для характеристики деловой активности используют вариант аналогичного показателя:

$$RONA = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость чистых активов предприятия}}$$

В зависимости от целей исследования можно модифицировать эти формулы и в их числителе заменить выручку на чистую прибыль или чистую выручку (чистая прибыль + амортизация, начисленная за период).

Следует, однако, помнить, что в условиях рынка большинство предприятий работают в форме акционерных обществ. А для акционеров важнее всего то, насколько эффективно используются средства, вложенные в акционерный капитал общества. Чаще всего для оценки этого применяют показатель нормы или отдачи чистой прибыли на акционерный (собственный) капитал (ROE):

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}}$$

Отдача прибыли на собственный капитал может быть представлена и в виде известной в международной практике формулы Дюпона:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем реализации}} \times \frac{\text{Объем реализации}}{\text{Активы баланса}} \times \frac{\text{Активы баланса}}{\text{Капитал и резервы}}$$

Первый из приведенных выше трех показателей представляет собой рентабельность продукции, второй - фондоотдачу или коэффициент оборачиваемости всех активов баланса, третий - «финансовый леверидж», характеризующий возможности предприятия приобретать имущество при ограниченных размерах собственного капитала за счет заемных и привлеченных средств. Используя эту формулу, проанализируем отдачу чистой прибыли на собственный капитал в таблице 46.

Таблица 46

Анализ отдачи прибыли на акционерный капитал тыс.руб.

Показатели	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1.Чистая прибыль (ф.2,стр.190), тыс. руб.	5019467	93441	5162908
2.Среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб.	22062006,5	248729,5	22226174,5
3.Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	13843511	59755,5	13915536,5
4. Выручка от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и т.д.), тыс. руб.	31891640	1088286	32468432

5.Среднегодовая величина чистых активов, тыс. руб.	13351887	21408	13385566
6.ROTA (4/2)	1,45	4,37	1,46
7.RONA (4/5)	2,39	50,8	2,4
8.Финансовый леверидж (2/3)	1,59	4,2	1,6
9.Рентабельность реализованной продукции (1/4)	0,16	0,09	0,16
10.ROE (6 x 8 x 9)	0,37	1,65	0,37

Показатель ROTA, характеризующий оборачиваемость активов в консолидированной группе составил 1,46, в материнском обществе - 1,45. Незначительное изменение вызвано тем, что в консолидированном балансе, составленного способом бухгалтерского поглощения, среднегодовая стоимость активов увеличилась незначительно, так как доля материнского общества составляет 98% консолидированного баланса. Выручка от реализации в консолидированной группе в основном была сформирована за счет объема реализации материнского общества, поэтому более высокое значения коэффициента оборачиваемости активов дочернего общества 4,37, характеризующий в основном внутригрупповую реализацию, не оказало влияние на показатель ROTA консолидированной группы.

Аналогичная ситуация сложилась с показателем RONA, характеризующим оборачиваемость чистых активов. Консолидированный показатель RONA составил 2,4; материнского общества - 2,39; а дочернего - 50,8.

Финансовый леверидж показал, что на каждый рубль собственного капитала в консолидированной группе было приобретено на 1 рубль 60 копеек активов, а материнском - на 1 рубль 59 копеек, а в дочернем - на 4 рубля 20 копеек. Следовательно, консолидированной группе требуется дополнительное привлечение заемных средств для приобретения активов.

Рентабельность реализованной продукции в консолидированной группе и материнском обществе составила 16%, а в дочернем обществе - 9%.

Таким образом, отдача прибыли на собственный капитал (ROE) по консолидированной группе и материнскому обществу составила 37%, а по дочернему обществу 16,5%.

Отсюда, повысить норму прибыли на собственный капитал можно путем:

2. повышая деловую активность, ускоряя оборачиваемость, увеличивая объем реализации, избавляясь от лишнего имущества, более эффективно используя активы;
3. проводя эффективную политику привлечения заемных средств, изменяя структуру капитала;
4. повышая рентабельность продукции - снижая себестоимость, изменяя ассортимент,

находя выгодных заказчиков и т.д.

Высокий уровень ROE и тенденции к его росту положительно характеризуют инвестиционную привлекательность, надежность и возможности рост компании. Однако известно, что реальное развитие компании зависит еще и от политики распределения ее прибыли, от того какая часть доходов будет направлена на потребление - на выплату дивидендов, а какая - на развитие самой компании. Это может быть охарактеризовано показателем RR - коэффициент удержания прибыли в бизнесе.

$$RR = \frac{\text{(Чистая прибыль - дивиденды)}}{\text{Чистая прибыль}} \text{ x } 100\%$$

Право на все 100% чистой прибыли дочернего общества имеет материнское, поэтому коэффициент удержания прибыли в бизнесе сохраняется для всех предприятий консолидированной группы.

Коэффициент удержания прибыли в бизнесе консолидированной группы составил 42% (5162908-2994467) x 100/5162908). Это стало возможным лишь после консолидации предприятий, так как до этого момента и ОАО «ММК» и ЗАО «РМК» по отдельности имели непокрытый убыток. Достаточно высокий уровень 42% реинвестирования прибыли в бизнес говорит о том, что руководство компании заботится о развитии и перспективах ее, надеясь заработать деньги для акционеров в будущем.

Обобщающий показатель реального устойчивого роста SG=ROE x RR, для консолидированной группы составил: 0,37 x 0,42=0,15554 или 15,54%. Чем выше данный показатель, тем более перспективной в финансовом отношении является компания.

10.5. Анализ ликвидности консолидированного баланса

В практике финансового анализа платежеспособности консолидированных групп предприятий могут быть использованы традиционные показатели ликвидности, среди которых обычно выделяют: коэффициент покрытия баланса, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент абсолютной ликвидности.

Рассмотрим методику расчета коэффициентов ликвидности консолидированной группы в таблице 47.

Сравнивая фактическое значение коэффициента абсолютной ликвидности с его нормативным значением (0,2-0,25) оказалось, что у дочернего общества на конец отчетного периода значение показателя ниже нормативного значения. Это говорит о том, что ЗАО «РМК» не может часть краткосрочной задолженности погасить наиболее мобильной суммой активов - денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

Таблица 47

Расчет показателей ликвидности консолидированной группы на 01.01.200Х г. тыс.руб.

Показатели	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1	2	3	4
231.7 Денежные средства и кратокосрочные финансовые вложения (стр.стр.250+стр.260) тыс. руб.	1579856	18174	1598030
231.8 Легкореализуемые требования (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты) (стр.240 за вычетом внутрихолдинговой задолженности) тыс. руб.	3903618	196760	4100378
3.Легкореализуемые запасы (стр.210 с учетом корректировки) тыс. руб.	3952305	104228	4056533
4. Краткосрочные обязательства предприятия (стр.690 -стр.640 – стр. 650 – внутрихолдинговые обязательства) тыс. руб.	6621840	255207	6678874
5.Коэффициент абсолютной ликвидности 1:4, min 0,2-0,25	0,24	0,07	0,24
6.Коэффициент промежуточного покрытия (1+2):4, min 0,7-0,8	0,83	0,84	0,85
7.Коэффициент покрытия баланса (1+2+3): 4, min 2,0-2,5	1,42	1,25	1,46

Коэффициент абсолютной ликвидности материнского общества равный 0,24 показывает, что в случае возникновения необходимости немедленного погашения своих обязательств материнское общество в состоянии погасить 24% этих обязательств. По консолидированной группе значение этого коэффициента также составило 0,24, что соответствует его нормативному значению несмотря на то, что значение этого показателя по дочернему обществу составили лишь 0,07.

Коэффициент промежуточного покрытия в целом по консолидированной группе оказался выше, чем по отдельно взятым предприятиям - 0,85.Это оказалось возможным за счет аннулирования взаимозадолженности между обществами. Он также несколько выше минимального значения (0,7-0,8), следовательно, при полном погашении краткосрочной дебиторской задолженности предприятия могут погасить свою краткосрочную задолженность.

Сравнивая фактические значения коэффициента покрытия баланса с его нормативным значением (2,0-2,5) можно сделать вывод, что консолидированная группа в целом, так и материнское и дочернее общества используя все оборотные активы не

перекрывают имеющуюся краткосрочную задолженность, хотя и данный коэффициент в целом по консолидированной группе 1,46 выше, чем по отдельно взятым предприятиям.

Помимо характеристики степени платежеспособности предприятий целью анализа ликвидности консолидированного баланса является оценка риска потери платежеспособности в целом по консолидированной группе. Так как говорить о банкротстве консолидированной группы не являющейся юридическим лицом, по крайней мере некорректно.

Проведенный выше анализ платежеспособности консолидированной группы характеризует лишь действительное положение дел на определенную дату и так как материнское общество несет солидарную ответственность вместе с дочерним предприятием, то данные нашего анализа необходимы для разработки мер по восстановлению платежеспособности предприятий консолидированной группы.

В проведенном в данном разделе учебного пособия анализе финансового состояния предприятия нами была поставлена задача - показать влияние процесса консолидации на показатели обеспеченности собственными оборотными средствами, платежеспособности, оборачиваемости оборотных средств и др. Методика анализа была построена на использовании способа элиминирования, широко применяемого при формировании консолидированной отчетности и таким образом было обеспечено исключение взаимозадолженности предприятий внутри консолидированной группы. Это привело к изменению показателей финансового состояния в целом по консолидированной группе по сравнению с теми же показателями по отдельно взятым предприятиям.

В рамках предлагаемой методики на основе данных консолидированной отчетности группы предприятий предлагаются способы общей оценки имущества и обязательств группы (не включающих взаимные обязательства предприятий группы), общегрупповой деловой активности (на базе показателей оборачиваемости консолидированных оборотных активов и консолидированной выручки группы), показателей рентабельности собственного капитала групп, ликвидности баланса консолидированной группы и уровня общегрупповой платежеспособности.

Контрольные вопросы и задания

1. Что такое консолидированная финансовая отчетность?
2. Дайте определение холдинга как специфического объекта бухгалтерского учета.
3. Чем отличается консолидированная финансовая отчетность от сводной?

4. Какие международные стандарты отражают требования по составлению консолидированной финансовой отчетности?

5. В чем заключается специфика задач анализа консолидированной отчетности?

6. Приведите основные принципы, используемые при формировании консолидированной финансовой отчетности, и как они должны быть учтены в ходе анализа?

7. Почему внутрихолдинговые обороты предприятий консолидированной группы должны быть исключены из консолидированной финансовой отчетности?

8. Как отражается безвозмездная передача активов между предприятиями группы?

9. В чем особенности расчета показателя оборачиваемости оборотных средств в консолидированной группе?

10. Чем отличаются показатели ликвидности консолидированной группы от обычных предприятий?

Практикум

Практические задания к теме 1.

Задание 1. Используя способ группировки проанализировать возрастной состав оборудования, если известно:

Группировка оборудования по сроку эксплуатации

Виды оборудования	**Возрастные группы, в % к итогу**				**Итого**
	до 5 лет	**до 10 лет**	**до 20 лет**	**более 20 лет**	
Литейное	11,7	20,0	35,0	33,3	100
Металлорежущее	5,0	18,0	40,3	36,7	100
Прочее	13,0	14,4	40,2	32,4	100
Итого					100

Задание 2. Определить результативный показатель и влияние факторов на него способом цепных подстановок, если известно.

Средняя продолжительность рабочего дня

Показатель	**Единица измерения**	**По плану**	**По отчету**
231.9 Средняя продолжительность рабочего дня	час.	8,00	7,85
231.10 Численность рабочих	чел.	40	45
231.11 Число дней, отработанных 1 рабочим за год	дней	230	210

Задание 3. Определить способом абсолютных разниц количественное влияние факторов на среднегодовую выработку одного работника промышленно-производственного персонала (ППП), если известно.

Изменение среднегодовой выработки одного работника ППП

Показатели	**По плану**	**По отчету**
1. Удельный вес рабочих в общей численности ППП	0,75	0,78

2. Среднегодовая выработка рабочего, в тыс. руб.	10000	9200

Тесты

1. *К традиционным способам обработки информации при проведении экономического анализа не относится метод:*

1) сравнения;

2) цепных подстановок;

3) балансовый.

2. *К детерминированным способам факторного анализа при проведении экономического анализа не относится метод*:

1) абсолютных разниц;

2) цепных подстановок;

3) относительных и средних величин.

3. *При применении способа цепной подстановки, в первую очередь, учитывается влияние показателей*:

1) качественных;

2) количественных.

4. *При использовании метода цепных подстановок результаты:*

1) последовательности подстановки не имеет значения;

2) зависят от последовательности подстановки факторов;

3) не зависят от последовательности подстановки факторов.

5. *Какой из приемов экономического анализа нельзя отнести к методам количественной оценки влияния факторов на результирующий показатель?*

- анализ показателя за ряд лет;
- методы элиминирования;
- индексный метод;
- интегральный метод.

6. *Факторный анализ заключается:*

1) в исчислении величин показателей факторов, их сравнении и оценке с последующими выводами и предложениями;

2) в определении влияния отдельных факторов, их сравнении и оценке с последующими выводами и предложениями;

3) в выявлении влияния на факторы отдельных показателей (причин) с последующими выводами и предложениями.

7. *Изменения абсолютных показателей в сравнительном аналитическом балансе — это:*

1) горизонтальный анализ;

2) вертикальный анализ;

3) анализ структурной динамики.

8. *При использовании способа цепных подстановок неразложимый остаток:*

1) отбрасывается;

2) присоединяется к количественному фактору;

3) присоединяется к качественному фактору;

9. *К задачам экономического анализа не относят:*

1) выявление резервов производства;

2) разработку мероприятий по результатам анализа;

3) совершенствование технологии производства;

10. *Если каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака, то такая связь:*

1) стохастическая;

2) функциональная;

3) нет правильного ответа.

Практические задания к теме 2

Задание 1. Сделайте анализ имущества, находящегося в распоряжении предприятия по его составу, размеру, динамике, структуре (приложение 1).

Анализ имущества предприятия

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
Стоимость всего имущества, тыс. руб. в том числе:			
1) основные средства, тыс. руб.;			
% к итогу			
2) нематериальные активы, тыс. руб.;			
% к итогу			
3) долгосрочные финансовые вложения, тыс. руб.;			
% к итогу			
4) другие вложения, тыс. руб.;			
% к итогу			
5) оборотные средства, тыс. руб.:			
% к итогу			
5.1.) материальные оборотные средства, тыс. руб.;			
% к оборотным средствам			
5.2.) денежные средства и краткосрочные ценные бумаги, тыс. руб.;			
% к оборотным средствам			
5.3.) средства в расчетах, тыс. руб.;			
% к оборотным средствам			
5.4.) прочие оборотные средства, тыс. руб.			
% к оборотным средствам			

Задание 2. Проанализируйте состав, размер, структуру, динамику собственных и заемных средств в имуществе предприятия. Определите коэффициент соотношения заемных и собственных средств .

Анализ собственных и заемных средств

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Всего имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб.			
% к имуществу			
3. Заемные средства, тыс. руб.:			
% к имуществу			
- долгосрочные кредиты и займы;			

% к заемным средствам			
- краткосрочные кредиты и займы;			
% к заемным средствам			
- кредиторская задолженность;			
% к заемным средствам			
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (3:2)			

Задание 3. Рассчитайте и дайте оценку показателю автономии (финансовой независимости) .

Расчет коэффициента автономии

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Стоимость имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб.			
3. Коэффициент автономии (2:1)			

Задание 4. Рассчитайте и дайте оценку коэффициенту финансовой устойчивости .

Расчет коэффициента финансовой устойчивости

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Стоимость имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб.			
3. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.			
4. Коэффициент финансовой устойчивости, (2+3):1			

Задание 5. Определите наличие собственных оборотных средств по второму варианту .

Анализ наличия собственных оборотных средств

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Источники собственных средств, тыс. руб.			
2. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.			

3. Доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей, тыс. руб.			
4. Внеоборотные активы, тыс. руб.			
5. Наличие собственных и приравненных к ним оборотных средств, тыс. руб. (1 + 2 + 3 — 4)			

Задание 6. Проанализируйте обеспеченность запасов и затрат собственными источниками формирования.

Анализ обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.			
2. Запасы и НДС по приобретенным ценностям тыс. руб.			
3. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-), (1-2) тыс. руб.			
4. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, % (3:2*100)			

Задание 7. Определите тип финансовой устойчивости предприятия, используя данные заданий 5,6 и приложения 1. Сделайте выводы.

Задание 8. Определите коэффициент маневренности предприятия.

Анализ коэффициента маневренности

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонения
1. Источники собственных средств, тыс. руб.			
2. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.			
3. Коэффициент маневренности (2:1)			

Задание 9. Проанализируйте динамику уровня производственных запасов товарно-материальных ценностей на 1 рубль реализации продукции. Определите влияние объема реализации и уровня запасов на 1 рубль реализации на изменение производственных запасов .

Анализ уровня запасов товарно-материальных ценностей

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Среднегодовая стоимость производственных запасов товарно-материальных ценностей, тыс. руб.			
2. Объем реализации продукции, тыс. руб.			
3. Уровень запасов товарно-материальных ценностей на 1 рубль реализации продукции, коп. (1:2*100)			

Задание 10. Проанализируйте оборачиваемость дебиторской задолженности .

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.			
2. Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.			
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности (1:2)			
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях (2:1*360)			
5. Текущие активы			
6. Удельный вес дебиторской задолженности в текущих активах (2:5*100)			

Задание 11. Проанализируйте оборачиваемость оборотных средств. Определите размер высвобождения (дополнительного привлечения) оборотных средств в оборот в связи с замедлением (ускорением) оборачиваемости. Определите влияние изменения остатков оборотных средств и выручки от реализации на отклонение по оборачиваемости оборотных средств.

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг (без НДС и акцизов), тыс. руб.			
2. Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.			
3. Однодневный оборот, тыс. руб.			

(1: 360)			
4. Оборачиваемость в днях (2:1*360)			
5. Коэффициент оборачиваемости (1:2)			
6. Коэффициент закрепления (2:1)			

Задание 12. Рассчитайте показатели деловой активности предприятия за предыдущий и отчетный год, используя данные приложения 1, задания 13 глава 2 и расчетные формулы главы 2.5:

- 1) отдача на все активы (ROTA);
- 2) отдача на чистые активы (RONA);
- 3) прибыльность акционерного капитала (ROE).

Сделайте выводы.

Задание 13. Проанализируйте финансовую устойчивость предприятия по ROE по сравнению с предыдущим годом. Определите влияние изменения рентабельности продаж, оборачиваемости активов и финансового левериджа на норму прибыли на акционерный капитал.

Анализ нормы прибыли на акционерный капитал

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонение**
1. Чистая прибыль, тыс. руб.			
2. Активы предприятия, тыс. руб.			
3. Акционерный капитал, тыс. руб.			
4. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.			
5. Рентабельность продаж (1:4)			
6. Оборачиваемость активов (4:2)			
7. Финансовый левередж (2:3)			
8. ROE (1:3)			

Задание 14. Проанализируйте платежеспособность предприятия на начало и на конец отчетного периода на основе ликвидности баланса.

Анализ показателей ликвидности

Показатели	**На начало**	**На конец**	**Отклонения**

	года	**года**	
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.			
2. Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.			
3. Легко реализуемые элементы запасов, тыс. руб.			
4. Краткосрочные обязательства предприятия, тыс. руб.			
5. Коэффициент абсолютной ликвидности (1:4),			
6. Коэффициент промежуточного покрытия (1+2):4			
7. Коэффициент покрытия баланса (1+2+3):4			

Задание 15. Дайте оценку удовлетворительности структуры баланса и степени платежеспособности предприятия, используя данные приложения 1 и расчетные формулы главы 2.8:

- коэффициент текущей ликвидности (минимально допустимое значение = 2,0);
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (минимально допустимое значение = 0,1);
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности (минимально допустимое значение = 1,0).

Задание 16. Рассчитайте коэффициент уровня кредиторской задолженности на конец отчетного периода. Сделайте вывод.

Расчет коэффициента уровня кредиторской задолженности

Показатели	**На конец года**
1. Внеоборотные активы, тыс. руб.	
2. Оборотные активы (стр.220), тыс. руб.	
3. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	
4. Краткосрочные обязательства (стр.640, 650), тыс. руб.	
5. Коэффициент уровня кредиторской задолженности, (1 + 2)/(3 + 4)	

Задание 17. Определите коэффициент риска банкротства на конец отчетного периода используя данные заданий 2 и 15 темы 2., приложение 1. Сделайте вывод.

Расчет коэффициента риска банкротства

Показатели	На конец года
1.Коэффициент текущей ликвидности	
2.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	
3. Коэффициент риска банкротства (1/2)	

Задание 18. Дайте общую оценку финансового состояния предприятия, используя задания 1-17 темы 2 и приложение 1.

Тесты

♦ 1. *Финансовый леверидж представляет собой*:

1) соотношение между долгосрочными и краткосрочными источниками финансирования;

2) соотношение между заемным капиталом и внеоборотными активами;

3) соотношение между заемным капиталом и собственным капиталом.

2. *Абсолютная устойчивость финансового состояния может быть при условии:*

1) величина запасов меньше величины собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности:

2) величина основных источников финансирования запасов больше кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

3) величина запасов больше величины заемных средств.

3. *Из приведенных ниже компонентов оборотных активов выберите наименее ликвидный:*

1) производственные запасы;

2) дебиторская задолженность;

3) расходы будущих периодов;

4) краткосрочные финансовые вложения.

4. *Как повлияет увеличение постоянных расходов на запас финансовой прочности?*

1) запас финансовой прочности останется неизменным;

2) запас финансовой прочности уменьшится;

3) запас финансовой прочности возрастет.

5. *Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств отражает:*

1) отношение заемных средств к общей величине капитала организации;

2) отношение заемных средств к собственным средствам организации;

3) отношение долгосрочного кредита к собственным средствам организации.

6. *Анализ ликвидности баланса заключается в:*

1) сравнении обязательств организации с ее активами;

2) сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения;

3) сравнении сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей.

7. *Коэффициент текущей ликвидности:*

1) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно;

2) характеризует независимость финансового состояния организации от заемных источников;

3) дает общую оценку ликвидности активов.

8. *Минимальным риском обладают:*

1) готовая продукция, пользующаяся спросом;

2) незавершенное производство;

3) легкореализуемые краткосрочные ценные бумаги.

9. *Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение:*

1) суммы всех оборотных средств к общей величине пассива баланса;

2) собственных оборотных средств к общей величине собственного капитала;

3) суммы всех оборотных средств к общей величине собственного капитала.

10. *Здания и сооружения организации относятся:*

1) к оборотному капиталу;

2) к активной части основных фондов;

3) к пассивной части основных фондов.

11. *Период погашения дебиторской задолженности определяется:*

1) выручка от продаж / среднегодовые остатки дебиторской задолженности;

2) 360 / коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в оборотах);

3) среднегодовые остатки дебиторской задолженности / выручка от продаж.

12. *В результате проведенных расчетов получили значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец анализируемого периода, равное 0,15. Это означает, что:*

1) организация неплатежеспособна, так как в состоянии погасить только 15 % своих обязательств;

2) организация в состоянии погасить 15 % своей краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности;

3) организация платежеспособна, то есть в состоянии оплатить свои текущие обязательства.

13. *Укажите метод финансового анализа, позволяющий дать комплексную оценку финансового состояния:*

1) факторный анализ;

2) метод определения рейтинговой оценки;

3) горизонтальный анализ.

14. *Общая рентабельность собственного капитала организации по данным финансовой отчетности рассчитывается как отношение:*

1) чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала;

2) прибыли от продаж к средней стоимости капитала;

3) общей прибыли (прибыли до налогообложения) к средней стоимости собственного капитала.

15. *Понятие безубыточности означает, что:*

1) организация не имеет ни убытков, ни прибыли;

2) при этом объеме выручки организация достигает полного покрытия всех затрат на реализованную продукцию, а прибыль равна нулю;

3) организация работает с прибылью.

16. *Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как:*

1) собственные источники средств / валюта баланса;

2) (собственные источники средств + долгосрочные займы) / валюта баланса;

17. *Эффект финансового рычага:*

1) не влияет на рентабельность собственного капитала;

2) уменьшает рентабельность собственного капитала;

3) увеличивает рентабельность собственного капитала.

18. *Коэффициент восстановления платежеспособности определяется в расчете на период:*

1) 6 месяцев;

2) 3 месяца;

3) 12 месяцев.

19. *Для оценки платежеспособности организации используется:*

1) коэффициент абсолютной ликвидности;

2) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

3) коэффициент рентабельности собственного капитала.

20. *Коэффициент текущей ликвидности показывает степень покрытия краткосрочных обязательств организации:*

1) текущими активами при условии своевременности расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции;

2) мобильными активами при условии своевременных расчетов с кредиторами и дебиторами;

3) оборотными активами при условии своевременных расчетов с кредиторами и благоприятной реализации готовой продукции.

21. *Коэффициент обеспеченности собственными средствами:*

1) устанавливает долю долгосрочных пассивов в общей сумме заемных средств;

2) характеризует долю собственных средств в общей сумме средств предприятия;

3) показывает, в какой степени собственные средства покрывают текущие активы.

22. *Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается при условии, что:*

1) коэффициент текущей ликвидности >2;

2) коэффициент обеспеченности собственными средствами >0,1;

3) коэффициент обеспеченности собственными средствами <2.

23. *Показатели оборачиваемости рассчитываются на основе:*

1) балансовой прибыли;

2) прибыли до уплаты налогов;

3) выручки от реализации продукции, работ, услуг.

24. *Эффективность использования оборотных средств характеризуется:*

1) оборачиваемостью оборотных средств;

2) структурой оборотных средств;

✓ структурой капитала.

Практические задания к теме 3

Задание 1. Определить выполнение плана по ассортименту выпуска продукции способами наименьшего числа и наименьшего процента.

«Анализ ассортимента выпуска продукции в натуральном выражении»

Виды продукции	Единицы измерения	По плану	Фактически
изделие № 1	шт.	120	125
изделие № 2	шт.	114	112
изделие № 3	шт.	311	319
изделие № 4	шт.	185	185

Задание 2. Определить влияние изменения трудоемкости на объем продукции

«Выполнение плана по трудоемкости производства продукции»

Показатели	План	Факт
1. Объем выпущенной товарной продукции тыс. руб.	5030	5890
2. Нормативная заработная плата производственных рабочих, тыс. руб.	1570	1750

Задание 3. Определить коэффициент ритмичности выпуска товарной продукции. Определить сколько предприятие потеряло в выпуске продукции из-за неритмичной работы (тыс. руб.).

«Анализ ритмичности производства продукции»

Декады	План	Факт
1	1452	1200
2	1502	1500
3	1590	1700

Задание 4. Определить коэффициент ритмичности выпуска продукции по ее удельному весу, используя данные задания 3.

Тесты

1. *Какой способ оценки выполнения плана по ассортименту не применяется в практике аналитической работы?*

1) способ наименьшего процента;

2) способ наименьшего числа;

3) способ наибольшего процента.

2. *План производства продукции составил 100 ед., фактически произведено 120 ед. Какой объем продукции будет зачтен в выполнение плана по ритмичности?*

1) 100 ед.;

2) 120 ед.;

3) 220 ед.;

4) 20 ед.

3. *Коэффициент сортности рассчитывается как отношение:*

1) стоимости продукции по цене первого сорта к стоимости всей разносортной продукции;

2) стоимости всей разносортной продукции к ее стоимости по цене первого сорта;

3) стоимости продукции первого сорта к стоимости продукции второго сорта.

4. *План реализации продукции по договорам составил 100 ед., фактически продано 120 ед. Процент выполнения плана реализации продукции по договорам составил:*

1) 100 %;

2) 120 %;

3) 20 %.

5. *Формула товарного баланса не может быть представлена в виде:*

- готовая продукция на начало анализируемого периода + товарная продукция = реализованная продукция + готовая продукция на конец;
- готовая продукция на начало анализируемого периода + товарная продукция = реализованная продукция + готовая продукция на конец;
- готовая продукция на начало анализируемого периода + товарная продукция = реализованная продукция + готовая продукция на конец.

6. *Коэффициент ритмичности производства продукции рассчитывается как отношение:*

1) объема производства фактически выпущенной продукции в пределах плана к объему производства продукции по плану;

2) объема производства фактически выпущенной продукции сверх плана к объему производства продукции по плану;

3) объема производства фактически выпущенной продукции сверх плана к фактическому объему производства продукции.

7. **Товарная продукция —** *это:*

1) количество изделий, работ и услуг, которые находились в отчетном периоде в производства, несмотря на степень их готовности;

2) количество изделий, полностью законченных в производстве и предназначенных для реализации;

3) количество отгруженной и оплаченной покупателем продукции.

8. *Условия производства и сбыта продукции ухудшаются при снижении:*

1) удельного веса трудоемкой продукции с более низкой ценой;

2) удельного веса трудоемкой продукции с более высокой ценой;

- удельного веса малотрудоемкой, но более рентабельной продукции.

Практические задания к теме 4

Задание 1. Проанализировать абсолютное и относительное отклонение по численности персонала

«Выполнения плана по численности промышленно-производственного персонала предприятия»

Категории работников	**План**		**Факт**		**Абсолютное отклонение**	**Отклонение по удельному весу**
	Количество, чел.	**Уд. вес, %**	**Количество, чел.**	**Уд. вес, %**		
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала в т.ч.:	1500		1498			X
- рабочие;	1050		1055			
- специалисты;	120		110			
- служащие;	270		272			
- МОП;	53		51			
- работники охраны	7		7			

Задание 2. Используя приведенные ниже данные отдела кадров, дать оценку движения рабочей силы на предприятии."Справка отдела кадров":

1. Состояло по списку на начало года — 1488 чел.
2. Принято 72 чел.
3. Выбыло, 62 чел.

в т.ч. по собственному желанию 50 чел.:

на учебу 3 чел.;

на пенсию и по др. причинам 7 чел.;

- Состояло по списку на конец года 1498 чел.

Задание 3. Рассчитать среднегодовую выработку на 1 работающего и определить влияние изменения трудовых факторов на изменение выпуска продукции и проанализировать влияние на среднегодовую выработку на 1 работающего изменения удельного веса рабочих в общей численности ППП и среднегодовой выработки на 1 рабочего

«Изменение объема продукции, среднесписочной численности ППП и среднегодовой выработки на 1 работающего»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Изменение**	
			Абсолютное, руб.	**в %**
1. Объем товарной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	37801	42029		
2. Среднесписочная численность ППП, чел.	1488	1498		
3. Среднегодовая выработка на 1 работающего, руб.				

Задание 4. Проанализировать взаимозависимость между производительностью труда работающих и рабочих, используя данные задания 1,3.

«Анализ взаимозависимости между производительностью труда работающих и рабочих»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение от плана**	**% выполнения плана**
1.Среднегодовая выработка на одного работающего, руб.				
2. Удельный вес рабочих в численности персонала, %				
3.Среднегодовая выработка на 1 рабочего, руб.				

Задание 5. Рассчитать среднегодовую выработку на 1 рабочего. Определить влияние трудовых факторов на среднегодовую выработку одного рабочего методом цепных подстановок и методом абсолютных разниц.

«Анализ среднегодовой выработки на одного рабочего»

Показатели	**Условные обозначения**	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
Отчетные показатели				
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	П	37801	42029	
2. Среднесписочная численность	Р	1488	1498	

рабочих, чел.				
3. Общее число отработанных всеми рабочими за год чел/дней	Д	347745,6	348135,2	
4. Обще число отработанных всеми рабочими за год чел/часов	Ч	2688073,4	2677159,6	
Расчетные показатели				
5. Среднегодовая выработка одного рабочего, руб. (1\2)	Вч			
6. Среднее число дней, отработанных одним рабочим за год (3/2)	Д			
7. Среднее число часов, отработанных одним рабочим в смену (4/3)	Ч			
8. Среднечасовая выработка одного рабочего, руб. (1\4)	Вч			

Задание 6. Используя данные задания 5 рассчитать влияние трудовых показателей на объем производимой продукции. Определить влияние трудовых факторов на объем производимой продукции методами цепных подстановок, абсолютных и процентных разниц.

Тесты

1. *Укажите интенсивные факторы развития производства:*

1) совершенствование качественных характеристик использования ресурсов;

2) увеличение количества использованных ресурсов;

3) увеличение времени использования ресурсов.

2. *Численность производственного персонала относят:*

1) к интенсивным факторам производственного развития;

2) к экстенсивным факторам производственного развития;

3) нет правильного ответа.

3. *Показателем производительности труда является:*

1) среднегодовая выработка на одного рабочего;

2) среднесписочная численность рабочих;

3) удельный вес рабочих в численности промышленно-производственного персонала.

4. *На изменение среднегодовой выработки работающих не оказывает влияние:*

1) изменение удельного веса рабочих;

2) изменение среднегодовой выработки на 1 рабочего;

3) изменение фонда заработной платы рабочих.

5. *Устранение потерь рабочего времени относится к факторам:*

1) интенсивного воздействия на производительность труда;

2) экстенсивного воздействия на производительность труда;

6. *Коэффициент общего оборота рассчитывается как отношение:*

1) числа поступивших работников к среднесписочной численности работников;

2) числа уволенных к среднесписочной численности работников;

3) суммы числа поступивших и выбывших к среднесписочной численности работников.

7. *Среднегодовая выработка на одного работающего рассчитывается как отношение:*

1) объема товарной продукции к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала;

2) среднесписочной численности промышленно-производственного персонала к объему товарной продукции;

3) объема товарной продукции к среднегодовой выработке одного рабочего.

8. *Частным показателям, используемым для оценки уровня производительности труда является:*

1) среднегодовая выработка продукции одним рабочим;

2) затраты времени на производство единицы продукции определенного вида;

3) объем выполненных работ за единицу времени.

9. *Обобщающим показателем, используемым для оценки уровня производительности труда является:*

1) среднечасовая выработка продукции одним рабочим;

2) выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день;

3) объем выполненных работ за единицу времени.

10. Трудоемкость — это:

1) затраты рабочего времени на единицу или весь объем изготовленной продукции;

2) объем выполненных работ за единицу времени;

3) среднегодовая выработка продукции одним рабочим.

Практические задания ктеме 5

Задание 1. Определить фонд заработной платы**.** Рассчитать влияние изменения среднесписочной численности и влияние изменения среднегодовой заработной платы на абсолютное отклонение фонда заработной платы.

«Анализ влияния факторов на абсолютное отклонение фонда заработной платы»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонение**
1. Среднесписочная численность, чел	1488	1498	
2. Среднегодовая заработная плата, руб.	70440	73440	
3. Фонд заработной платы, тыс. руб.			

Задание 2 Рассчитать влияние изменения количества дней отработанных 1 работником, изменения продолжительности рабочего дня, изменения среднечасовой заработной платы 1 работника на среднегодовую заработную плату на одного работника, используя данные задания1 глава 5, задания 5 глава 4.

«Анализ среднегодовой заработной платы на одного работника»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1. Фонд заработной платы работников, тыс. руб.			
2. Среднесписочная численность, чел.			
3. Общее число отработанных работниками чел.-дней, тыс.			
4. Общее число отработанных всеми работниками человеко-часов, тыс.			
5. Количество дней отработанных одним работником			
6. Средняя продолжительность рабочего дня, час.			
7. Среднечасовая заработная плата одного работника, руб.			
8. Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб.			

Задание 3 Проанализировать темп роста производительности труда и среднегодовой зарплаты используя задания 1,2.

«Анализ темпов роста производительности труда и среднегодовой зарплаты»

Показатели	**Предыдущий год**	**План**	**Отчетный год**	**Соотношения %**		
				План к пред. году.	**Факт. к пред году**	**Факт. к плану**
1. Среднегодовая выработка на одного работающего, тыс. руб.						
2. Среднегодовая зарплата одного работающего, тыс. руб.						

Тесты

1. *Не включается в фонд заработной платы:*

1) оплата отпускных;

2) надбавки и доплаты к окладам;

3) стоимость спецодежды

2. *Фонд заработной платы рассчитывается как:*

1) среднесписочная численность на средний размер средств оплаты труда;

2) среднесписочная численность на объем товарной продукции;

3) среднесписочная численность на среднегодовую выработку.

3. *На изменение абсолютного отклонения по фонду заработной платы не оказывает влияние:*

1) изменение численности работающих;

2) изменение среднегодовой выработки на одного работающего;

3) изменение средних доходов работающих.

4. *На изменение относительного отклонения по фонду заработной платы не оказывают влияние:*

1) изменение численности работающих;

2) изменение среднегодовой выработки на одного работающего;

3) изменение средних доходов работающих;

4) темпы роста объема производства продукции.

5. *Коэффициент отдачи фонда заработной платы рассчитывается как отношение:*

1) объема товарной продукции к среднесписочной численности;

2) объема товарной продукции к фонду заработной платы;

3) объема товарной продукции к среднегодовой выработке.

Практические задания к теме 6

Задание 1. Проанализировать состав, структуру, движение и техническое состояние основный средств, используя приложение к бухгалтерскому балансу 5 (приложение 5).

«Анализ состава и движения основных средств»

Наименование показателя	**Остаток на начало года, руб.**	**Поступило (введено), руб.**	**Выбыло, руб.**	**Остаток на конец года, руб.**
Здания				
Сооружения и передаточные устройства				
Машины и оборудование				
транспортные средства				
Производственный и хозяйственный инвентарь				
Другие виды основных средств				
ИТОГО				
В т.ч. производственные				

Задание 2. Проанализировать обеспеченность предприятия основными фондами,

«Анализ фондоемкости продукции и фондовооруженности труда»

Показатели	**Фактически за предыдущий год**	**Фактически за отчетный год**	**Темпы роста**
1. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.	52384	51227	
2. Среднесписочная численность рабочих, чел.	1488	1498	
3. Объем товарной продукции, руб.	37801	42029	
4. Фондовооруженность труда, руб.			
5. Фондоемкость продукции, руб.			

Задание 3. Проанализировать динамику фондоотдачи основных средств, используя данные задания 2.

«Анализ фондоотдачи основных средств»

Показатели	**Предыдущи**	**Отчетный**	**Отклонения (+;-)**

	й год	**год**	
1. Объем товарной продукции, руб.			
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, руб.,			
3. Фондоотдача, руб.			

Задание 4. Проанализировать влияние на фондоотдачу изменения удельного веса активной части основный средств и изменения фондоотдачи активной части основных средств. Определить влияние удельного веса активной части основных средств и фондоотдачи активной части основных средств на объем продукции. Данные для расчетов приведены в 1-3.

«Влияние обеспеченности предприятия основными фондами и фондоотдачи»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения (+;-)**
1. Объем товарной продукции, руб.			
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, руб., в т.ч.:			
а) в т. ч. активной части, руб.			
3. Удельный вес активной части в общей стоимости основных производственных фондов, %			
4. Фондоотдача, руб.			
5. Фондоотдача активной части, руб.			

Задание 5. Проанализировать использование времени работы оборудования. Определить коэффициент экстенсивной нагрузки, коэффициент использования мощности, коэффициент интегрального использования. Данные для расчетов приведены в заданиях 1-3.

«Анализ использования машин оборудования»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонение**
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.			
2. Фонд времени работы, станко \ часы	865,7	852,9	
3. Выработка на 1 станко \ час, руб. (1/2)			

Задание 6.Определить коэффициент сменности работы оборудования.

Например: на предприятии 45 единиц станков:

- в 1 смену работает 45 станков
- в 2 смену работает 12 станков
- в 3 смену работает 5 станков

Задание 7. Определить влияние изменения фондоотдачи на изменение объема продукции.

«Анализ влияния изменения фондоотдачи на изменение объема продукции»

Показатели	План	Факт	Отклонения
1 .Объем продукции в действующих ценах, тыс. руб.	392	445	
2. Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	341	333	

Задание 8. Определить коэффициент интенсивного использования оборудования

«Коэффициент интенсивного использования оборудования»

Показатели	План	Факт	Отклонения
1.Объем продукции, тыс. руб.	7000	7300	
2.Количество отработанных станко / часов	698	785	

Задание 9. Определить влияние изменения структуры основных фондов на их фондоотдачу.

«Изменение структуры основных фондов на их фондоотдачу»

Показатели	План	Факт	Отклонения
1. Фондоотдача активной части основных средств, руб.	25	33	
2. Удельный вес активной части основных средств	32,5	30	

Тесты

1. *Какая зависимость существует между производительностью труда и фондоотдачей?*

1) обратная;

2) прямая;

3) между этими показателями не существует зависимости.

2. *Отношение остаточной стоимости основных средств к их полной стоимости представляет собой коэффициент:*

1) выбытия;

2) годности;

3) износа.

3. *Коэффициент обновления основных фондов рассчитывается как отношение:*

1) стоимости выбывших за данный период основных фондов к их стоимости на конец периода;

2) стоимости введенных в данном периоде основных фондов к стоимости основных фондов в начале анализируемого периода;

3) стоимости введенных в данном периоде основных фондов к стоимости основных фондов в конце анализируемого периода.

4. *Какой путь развития преобладает в организации, если темпы роста фондовооруженности превышают темпы роста фондоотдачи?*

1) смешанный;

2) интенсивный;

3) экстенсивный.

5. *Показатель фондоотдачи рассчитывается как отношение:*

1) объема товарной продукции, выпущенной за год, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

2) объема товарной продукции, выпущенной за год, к стоимости основных производственных фондов на конец года;

3) объема продукции, реализованной за год, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

6. *Уменьшение степени изношенности оборудования может быть достигнуто:*

1) за счет капитального ремонта и модернизации;

2) за счет обновления;

3) верны ответы 1 и 2.

7. *Фондоотдача показывает:*

1) сколько продукции (в стоимостном выражении) произведено в анализируемом периоде на 1 руб. стоимости основных фондов;

2) сколько продукции (в стоимостном выражении) произведено и реализовано в анализируемом периоде на 1 руб. стоимости основных фондов;

3) стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. произведенной продукции.

8. *Фондоемкость показывает:*

1) сколько продукции (в стоимостном выражении) произведено в анализируемом периоде на 1 руб. стоимости основных фондов;

2) сколько продукции (в стоимостном выражении) произведено и реализовано в анализируемом периоде на 1 руб. стоимости основных фондов;

3) стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. товарной продукции.

9. *Повышение темпов обновления основных средств это:*

1) интенсивный путь повышения эффективности использования основных средств;

2) экстенсивный путь повышения эффективности использования основных средств.

10. *Увеличение количества и удельного веса действующего оборудования это:*

1) интенсивный путь повышения эффективности использования основных средств;

2) экстенсивный путь повышения эффективности использования основных средств.

Практические задания к теме 7

Задание 1. Проанализировать выполнение плана материально-технического снабжения на поставку материалов.

«Анализ выполнения плана материально-технического снабжения на поставку материалов»

Наименование материалов	**ед. изм.**	**Плановая потребность**	**заявлено**	**заключено договоров**	**поставлено по договорам**
1	2	3	4	5	7
Цемент	т.	521	521	555,4	528,2
Кирпич	т.	448,2	448,2	442,9	422,9
Эмаль	кг.	52,5	52,5	102,4	102,4
Кабель	М	5,5	5,5	2,9	2,9

Задание 2. Определить обеспеченность предприятия материальными ресурсами

«Обеспеченность предприятия материальными ресурсами»

Показатели	**Норматив**	**Фактически на конец отчетного периода**	**Отклонение (+;-)**
1. Остаток материалов, руб.	2000	1815	
2. Среднедневной расход материалов, руб.	40	39	
3. Обеспеченность предприятия материалами, дни			

Задание 3. Определить эффективность использования материалов в производственном процессе и рассчитать влияние факторов на объем продукции способом абсолютных разниц и цепных подстановок

«Анализ материалоемкости»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1.Объем товарной продукции, тыс. руб.	37801	42029	
2. Расход материалов тыс. руб.	144	139	
3. Выход товарной продукции с 1 руб. затраченных материалов (материалоотдача) (1/2) (руб.)			
4. Материалоемкость (2/1)			

Задание 4. Проанализировать удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции.

«Анализ удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1. Материальные затраты, тыс. руб.	1241	1150	
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	1773	1855	
3. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, % (1:2)			

Задание 5. Определить влияние материалоемкости на объем продукции

«Анализ влияния материалоемкости на объем продукции»

Показатели	***План***	***Факт***	***Отклонения***
1.Объем продукции, тыс. руб.	7000	7300	
2. Материалоемкость продукции, руб.	0,50	0,53	

Задание 6. Определить влияние изменения материалоотдачи на изменение объема продукции

«Анализ влияния изменения материалоотдачи на изменение объема продукции»

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонения**
1. Объем продукции, тыс. руб.	392	445	
2. Стоимость израсходованных материальных ресурсов, тыс. руб.	45	74	

Задание 7. Определить величину комплексного резерва увеличения выпуска продукции

«Анализ величины комплексного резерва увеличения выпуска продукции»

Группа резерва	**Возможный прирост выпуска продукции по сравнению с предыдущим годом**	
	Тыс. руб.	**%**
По факторам труда	650	2,7
По факторам средств труда	730	3,1
По факторам предметов труда	800	3,5

Тесты

1. *Показатель обеспеченности предприятия материальными ресурсами рассчитывается как:*

1) отношение среднедневного расхода определенного вида материалов к остатку материалов;

2) отношение среднегодового расхода материалов к общему остатку материалов на конец отчетного периода;

3) отношение общего остатка материалов на конец отчетного периода к среднегодовому расходу материалов.

2. *Показатель материалоотдачи рассчитывается как:*

1) отношение объема товарной продукции к стоимости израсходованных материалов;

2) отношение среднегодового расхода материалов к выручке от реализации продукции;

3) произведение стоимости израсходованных материалов и объема товарной продукции.

3. *Верно ли данное утверждение? Показатель материалоемкости является обратным показателем материалоотдачи.*

1) да;

2) нет.

1. *Снижение материалоемкости единицы продукции достигается за счет:*

– полного использования материальных ресурсов;

– ликвидации потерь при хранении материалов;

– применение ресурсосберегающей техники.

2. *Показатель материалоотдачи характеризует:*

- количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов;
- величину материальных затрат, которые необходимо произвести на производство единицы продукции;
- насколько экономно используются материалы в процессе производства.

3. *Хранение сверхнормативных запасов материалов вызывает:*

1) замедление оборачиваемости оборотных средств;

2) ускорение оборачиваемости оборотных средств;

3) снижение себестоимости продукции, работ, услуг.

4. *К обобщающим показателям материалоемкости продукции не относится:*

1) общая материалоемкость всего объема производства продукции;

2) материалоотдача;

3) коэффициент использования материалов.

5. *Общая потребность в материалах рассчитывается как:*

1) запас на конец года — потребность в материалах на производство продукции + потребность на проведение экспериментальных и опытных работ + потребность на ремонт и эксплуатационные нужды + потребность на образование плановых запасов на конец года;

2) потребность в материалах на производство продукции + потребность на проведение экспериментальных и опытных работ + потребность на ремонт и эксплуатационные нужды + потребность на образование плановых запасов на конец года — запас на начало года;

3) запас на конец года — запас на начало года + потребность в материалах на производство продукции.

Практические задания к теме 8

Задание 1. Проанализировать изменение затрат на 1 руб. товарной продукции, выявить влияние основных факторов на уровень затрат

«Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции»

Показатели	**По плану**	**По плану на фактический выпуск и ассортимент**	**Фактически**		
			В ценах на сырье, принятых в плане	**В ценах на продукцию, принятых в плане**	**По отчету, в ценах, действующих в отчетном году**
1. Полная себестоимость товарной продукции, руб.	33050	33280	33 900*	35 269*	35300
2. Товарная продукция в отпускных ценах, руб.	37025	37800	37 800*	37 800*	37930
3. Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп. (1\2 х100)					

* показатели определяются расчетным путем

Задание 2. Проанализировать себестоимость по экономическим элементам, используя данные приложение к бухгалтерскому балансу 5.

«Анализ структуры затрат на производство по экономическим элементам»

Элементы затрат	**Предыдущий год**		**Отчетный год**		**Отклонения удельных весов, %**
	Тыс. руб.	**Удельный вес, %**	**Тыс. руб.**	**Удельный вес, %**	
Материальные затраты					
Расходы на оплату труда					
Отчисления на социальные нужды					
Амортизация основных фондов					
Прочие расходы					
Итого затрат					

Задание 3. Проанализировать себестоимость по статьям затрат

«Анализ структуры затрат по статьям калькуляции»

Статьи себестоимости	**Фактический выпуск товарной продукции,**		**Отклонения от плана (+,-)**		
	По плановой себестоимости	**По фактической себестоимости**	**В руб.**	**В % к полной плановой себестоимости**	**В % к плану по данной статье**
1. Сырье и материалы	1600	1719			
2. Возвратные отходы (вычитаются)	20	38			
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги кооперативных производств	12000	12339			
4. Топливо и энергия на технологические цели	5200	5674			
5. Основная и дополнительная зарплата производственных рабочих	2650	2785			
6. Отчисления на социальные нужды	1020	1072			
7. Расходы на подготовку и освоение производства	-	-			
8. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	800	735			
9. Общепроизводственные расходы (цеховые)	4960	5742			
10. Общехозяйственные расходы	6290	5241			
11. Потери от брака	-	-			
12. Прочие производственные расходы	160	-			
Производственная себестоимость товарной продукции	**34500**	**35269**			
13. Коммерческие расходы		-			
Итого полная себестоимость товарной продукции	**34660**	**35269**			

Задание 4. Проанализировать выполнение задания по снижению затрат на один рубль товарной продукции.

«Анализ выполнения задания по снижению затрат на один рубль товарной продукции»

Показатели	**Предыдущий**	**План**	**Отчетный год**

	год		
Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп	72,4	70,2	73,8

Задание 5. Определить влияние изменения отпускных цен, ТЗР и удельного расхода на материальные затраты.

«Анализ влияния факторов на материальные затраты»

Показатели	Сумма
Плановый % транспортно-заготовительных расходов (ТЗР)	6,0
Затраты по плану, пересчитанному на фактический объем продукции	950
Фактические затраты:	1000
в том числе ТЗР	50
Справки: Повышение отпускных цен на материалы	30

Тесты

1. *На уровень затрат на один рубль товарной продукции оказывают влияние изменение:*

1) структуры и ассортимента продукции, себестоимости выпускаемых изделий, цен на потребляемые ресурсы, цен на продукцию;

2) структуры и ассортимента продаж, себестоимости реализованных изделий, цен на продукцию, рентабельности продаж;

3) верны ответы 1 и 2.

2. *Показатель затрат на один рубль товарной продукции рассчитывается как:*

1) отношение полной себестоимости товарной продукции в отпускных ценах к полной себестоимости товарной продукции;

2) произведение полной себестоимости товарной продукции в отпускных ценах и полной себестоимости товарной продукции;

3) отношение полной себестоимости товарной продукции к полной себестоимости товарной продукции в отпускных ценах.

3. *Экономическими элементами, формирующими затраты на производство продукции являются:*

1) материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие расходы;

2) материальные затраты, расходы на оплату труда, амортизация;

3) материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, управленческие расходы, коммерческие расходы.

4. *Производственная себестоимость товарной продукции определяется как:*

1) полная себестоимость товарной продукции + коммерческие расходы;

2) полная себестоимость товарной продукции — коммерческие расходы;

3) полная себестоимость товарной продукции + коммерческие расходы + управленческие расходы.

5. *Исследовать структуру затрат, определить основные направления расходования средств и выявить резервы снижения себестоимости позволяет анализ:*

1) по экономическим элементам;

2) по статьям калькуляции;

3) прямых и косвенных затрат;

4) по экономическим элементам и статьям калькуляции.

6. *Факторами, оказывающими влияние величину прямых материальных затрат, являются:*

1) объем производства продукции;

2) структура производимой продукции;

3) уровень материальных затрат по отдельным видам продукции;

4) все вышеперечисленное;

5) верны ответы 1 и 2.

7. *Верно ли данное утверждение? Увеличение трудоемкости продукции увеличивает величину прямой заработной платы на выпуск товарной продукции.*

1) да;

2) нет.

8. *Непроизводительными затратами считаются:*

1) общехозяйственные расходы;

2) потери от брака;

3) оплата простоев по вине предприятия;

4) все вышеперечисленное;

5) верны ответы 2 и 3.

9. *Объем продукции, недополученной в результате допущенного брака определяется как:*

1) отношение стоимости фактического объема товарной продукции к уровню брака в производстве;

2) произведение стоимости фактического объема товарной продукции и уровня брака в производстве;

3) произведение затрат на исправление брака на объем выпуска продукции.

10. *Общехозяйственные расходы относятся к:*

1) постоянным расходам;

2) переменным расходам;

3) условно-постоянным расходам.

Практические задания к теме 9

Задание 1. Проанализируйте состав, структуру и динамику прибыли до налогообложения (балансовой) за отчетный год (приложение 2)

«Анализ балансовой прибыли»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
Прибыль до налогообложения, тыс. руб. том числе			
1. Финансовый результат от продаж товаров, продукции, работ, услуг			
% к итогу			
2. Финансовый результат от операционных доходов и расходов			
% к итогу			
3.Финансовый результат от внереализационных доходов и расходов			
% к итогу			

Задание 2. Проанализируйте влияние изменения основных факторов на прибыль от реализации продукции, работ, услуг (приложение 2)

«Анализ прибыли от продаж продукции»

Показатели	**Предыдущий год**	**Предыдущий год в пересчете на факт. объем реализации**	**Отчетный год**
1. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.		48500	
2. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.		53250	
3. Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.			
4. Прибыль в пересчете на фактический объем реализации, тыс. руб.	X		X

Задание 3. Проанализируйте динамику рентабельности реализованной продукции

«Анализ рентабельности реализованной продукции»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**

1. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.			
2. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.			
3. Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.			
4. Рентабельность реализованной продукции (3:1*100)			

Задание 4. Проанализируйте динамику рентабельности активов

«Анализ рентабельности активов»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1. Балансовая прибыль, тыс. руб.			
2. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.			
3. Рентабельность активов, %			

Задание 5. Проанализируйте рентабельность предприятия. Определите влияние изменения прибыли, среднегодовой стоимости основных производственных фондов и среднегодовой стоимости материальных оборотных средств на рентабельность предприятия

«Анализ рентабельности предприятия»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1. Балансовая прибыль, тыс. руб.			
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.			
3. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. руб.			
4. Рентабельность предприятия, %			

Задание 6. Проанализируйте динамику рентабельности собственного капитала. Определите влияние изменения прибыли и собственного капитала на рентабельность собственного капитала

«Анализ рентабельности собственного капитала»

Показатели	**Предыдущий год**	**Отчетный год**	**Отклонения**
1. Чистая прибыль, тыс. руб.			
2. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.			

3. Рентабельность собственного капитала, %			

Задание 7. Сделайте общий вывод по анализу прибыли и рентабельности используя задания 1-6 главы 9 и приложения 1,2.

Задание 8. Выручка от реализации продукции — 2000 руб. Переменные затраты — 300000 руб. Постоянные затраты — 400000 руб.

Определить:

- маржинальный доход;
- запас финансовой прочности.

Тесты

1. *Маржинальный доход определяется:*

1) вычитанием из прибыли суммы налогов и отчислений;

2) вычитанием суммы переменных издержек из валового дохода без НДС и акцизов;

3) как разница между величиной НДС полученной и величиной НДС уплаченной.

2. *Зона безопасной или устойчивой работы предприятия характеризуется:*

1) разностью между фактическим и критическим объемами реализации;

2) отношением постоянных затрат к маржинальному доходу;

3) превышением фактического объема продаж над порогом рентабельности;

4) верны ответы 1 и 3;

5) верны ответы 1 и 2.

3. *При нахождении организации в точке безубыточности запас ее финансовой прочности:*

1) больше нуля;

2) равен нулю;

3) меньше нуля.

4. *В знаменателе показателя рентабельности продаж стоит:*

1) маржинальная прибыль.

2) выручка от продаж.

3) себестоимость проданной продукции.

5. *Уровень рентабельности активов зависит:*

1) от рентабельности продаж;

2) от оборачиваемости активов;

3) от обоих показателей.

6. *Рентабельность основной деятельности — это соотношение:*

1) прибыли и выручки;

2) прибыли и себестоимости;

3) прибыли и средней себестоимости активов.

7. *К относительным показателям, характеризующим финансовые результаты деятельности предприятия относятся:*

1) показатели прибыли;

2) показатели внереализационных доходов и расходов;

3) показатели рентабельности.

8. *Показатель чистой прибыли определяется как:*

1) выручка от реализации товаров (работ, услуг) стр. 010 — (себестоимость проданных товаров (работ, услуг) стр. 020 + коммерческие расходы стр. 030 + управленческие расходы стр.040);

2) (прибыль от продаж стр. 050 + операционные доходы стр. 060,080,090 + внереализационные доходы стр. 120) — (операционные расходы стр. 070,100 + внереализационные расходы стр. 130);

3) прибыль до налогообложения — отложенные налоговые активы + отложенные налоговые обязательства — текущий налог на прибыль.

9. *На изменение рентабельности продаж оказывают влияние следующие факторы:*

1) изменение структуры проданной продукции;

2) изменение себестоимости проданных изделий;

3) изменение отпускных цен на продукцию;

4) все вышеперечисленное;

5) верны ответы 2 и 3.

10. *Рентабельность собственного капитала в виде формулы Дюпона определяется как произведение:*

1) рентабельности продукции, коэффициента оборачиваемости активов баланса и «финансового левериджа»;

2) рентабельности продукции и коэффициента оборачиваемости;

3) рентабельности продукции, рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости активов баланса и «финансового левериджа».

11. *Величина финансовых результатов при проведении анализа хозяйственной деятельности предприятия зависит от выбранной предприятием учетной политики:*

1) да;

2) нет.

12. *На динамику суммы прибыли оказывают влияние факторы:*

1) объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, рентабельности капитала и «финансового левериджа»;

2) отпускных цен на продукцию, объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, структуры продаж продукции;

3) рентабельности капитала, отпускных цен на продукцию, объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, структуры продаж продукции.

13. *Увеличение продаж рентабельной продукции:*

1) увеличивает массу прибыли;

2) уменьшает массу прибыли;

3) сначала увеличивает, потом снижает массу прибыли.

14. *Источником информации при проведении анализа внереализационных доходов и расходов является:*

1) данные по счету 90 «Продажи»;

2) данные по счету 91 «Прочие доходы и расходы»;

3) данные по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

15. *Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы от участия в уставных капиталах других организаций; расходы от продажи, выбытия и прочего*

списания основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности являются:

1) расходами по обычным видам деятельности;

2) операционными расходами;

3) внереализационными расходами;

4) чрезвычайными расходами.

16. *Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы являются:*

1) доходами по обычным видам деятельности;

2) операционными доходами;

3) внереализационными доходами;

4) чрезвычайными доходами.

Практические задания к теме 10

Задание 1. По данным консолидированного баланса проанализируйте состав, структуру активов консолидированной группы предприятий

Анализ состава, структуры активов консолидированной группы

Показатели	Материнское общество	Дочернее общество	Консолидированная группа
1.Всего имущества, тыс. руб., в том числе			
2.Внеоборотные активы			
К итогу			
Нематериальные активы			
Основные средства			
Незавершенное строительство			
Долгосрочные финансовые вложения			
3.Оборотные активы			
в % к итогу,			
Материальные запасы			
% к оборотным активам			
Денежные средства и краткосрочные			

финансовые вложения			
в % к оборотным активам			
Дебиторская задолженность кратко-срочная			
% к оборотным активам			

Задание 2. Проанализируйте состав, структуру пассивов консолидированной группы

Структура пассива балансов консолидированной группы предприятий

Наименование показателей	Материнское общество	Дочернее общество	Консолидированная группа
1.Всего пассивов, в том числе			
2.Собственный капитал			
% к итогу			
3.Заемные средства			
% к итогу			
Долгосрочные займы			
Краткосрочные займы			
Кредиторская задолженность			

Задание 3. Проанализируйте коэффициент независимости, финансовой устойчивости, финансирования и коэффициент соотношения заемных и собственных средств консолидированной группы.

Анализ показателей структуры пассива консолидированной группы

Наименование показателей	Материнское общество	Дочернее общество	Консолидированная группа
Коэффициент независимости			
Коэффициент финансовой устойчивости			
Коэффициент финансирования			
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств			

Задание 4. Проанализируйте оборачиваемость оборотных средств. Определите оборачиваемость в днях, коэффициенты оборачиваемости и закрепления консолидированной группы.

Анализ оборачиваемости оборотных средств консолидированной группы

Показатели	Материнское общество	Дочернее общество	Консолидированная группа
1.Выручка от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и т. д.), тыс. руб.			
2.Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. руб.			

3.Однодневный оборот (1/360), тыс. руб.			
4.Оборачиваемость, в днях (2/1*360)			
5.Коэффициент оборачиваемости (1/2)			
6.Коэффициент закрепления (2/1)			

Задание 5. Проанализируйте платежеспособность предприятия на основе ликвидности баланса консолидированной группы.

Расчет показателей ликвидности консолидированной группы

Показатели	Материнское общество	Дочернее общество	Консолидированная группа
1	2	3	4
231.12 Денежные средства и краткраткосрочные финансовые вложения тыс. руб.			
2. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты) тыс. руб.			
3.Легкореализуемые запасы тыс. руб.			
4. Краткосрочные обязательства предприятия тыс. руб.			
5. Коэффициент абсолютной ликвидности			
Коэффициент ликвидности баланса			
6. Коэффициент покрытия баланса			

Задание 6. Сделайте общий вывод по анализу консолидированной группы

Тесты

1.Консолидированный баланс должен отдельно отражать:

1) стоимость активов за вычетом стоимости обязательств дочерних компаний;

2) стоимость активов и пассивов предприятия;

3) стоимость активов за счет увеличения стоимости обязательств дочерних компаний;

2. Консолидированная отчетность – это:

1) информация о финансах консолидированной группы предприятий, как о едином целом хозяйствующем субъекте;

2) информация о финансах материнской компании;

3) информация о финансах дочерней компании;

3. Какие бухгалтерские способы применяются в процессе создания консолидированной группы:

1) приобретение, слияние;

2) выделение и долевое участие;

3) правильно 1 и 2;

4. Для целей консолидированного учета существует основных типа выделения предприятия из структуры материнского общества:

1) продажа действующего подразделения другим организациям;

2) отпочкование, т.е. преобразование подразделений в отдельные юридические лица с отделением части акций на пропорциональной основе;

3) прямая ликвидация активов;

5.Способ долевого участия в консолидации наиболее ярко проявляется в:

1) совместной деятельности;

2) доли меньшинства;

3) способе слияния;

Словарь терминов

Анализ (от греч. — Analisis), буквально означает расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, на внутренние присущие этому объекту составляющие.

Активы (assets) — экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Активы ликвидные — активы предприятия, которые быстро могут быть превращены в денежную форму без ощутимых потерь своей балансовой стоимости с целью своевременного обеспечения платежей по текущим финансовым обязательствам. К ним относятся: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность, запасы готовой продукции, назначенной к реализации.

Активы неликвидные — группа активов предприятия, которые могут быть превращены в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости по истечению значительного периода времени. К ним относятся: нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения, оборудование, предназначенное к монтажу, долгосрочные финансовые вложения, безнадежная дебиторская задолженность, расходы будущих периодов.

Активы оборотные — имущественные ценности предприятия, обслуживающие текущий хозяйственный процесс и полностью потребляемые в течение одного производственного цикла.

Активы чистые — совокупность имущественных ценностей (активов) предприятия, сформированных за счет собственного капитала.

Баланс — происходит от латинских слов *bis* — дважды и l*anx* — чаша и употребляется как символ равновесия и равенства.

Банкротство — установленная в судебном порядке финансовая несостоятельность предприятия, то есть его неспособность удовлетворить в установленные сроки требования кредиторов и выполнить обязательства перед бюджетом.

Внеоборотные активы — совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности предприятия и переносящих свою стоимость на продукцию частями.

Вертикальный анализ — одна из систем финансового анализа. Вертикальный анализ предполагает изучение соотношения разделов и статей баланса, т. е. их структуры. Он предполагает изучение изменений удельных весов статей актива и пассива баланса с целью прогнозирования изменения их структуры.

Горизонтальный анализ — одна из систем финансового анализа. Он направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, т.е. представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике. Результаты горизонтального анализа в значительной степени завися от внешних факторов, в частности от темпов инфляции.

Денежные активы — совокупность суммы денежных средств предприятия находящихся в его распоряжении на определенную дату. Это самые абсолютные ликвидные активы.

Денежный поток — поступление (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Различают денежный поток по текущей деятельности; денежный поток по инвестиционной деятельности и денежный поток по финансовой деятельности предприятия. Разница между положительным и отрицательным денежным потоком по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности в целом называют **чистым денежным потоком.**

Деловая активность предприятия. Данный термин представляет собой дословный перевод англоязычного выражения «business activity» и имеет весьма широкий спектр толкования. В контексте анализа финансового состояния предприятия данный термин применяется для обозначения эффективности текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Инфляция — процесс постоянного превышения темпов роста денежной массы над товарной, в результате чего происходит переполнение каналов обращения деньгами, сопровождающееся их обесценением и ростом цен. Инфляция оказывает негативное влияние на все виды и формы финансовой деятельности, постоянно генерируя инфляционный риск.

Капитал — общая стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, авансируемых в формирование активов предприятия. В балансе предприятия

капитал отражается в форме пассива. В зависимости от принадлежности авансированных средств выделяют **собственный** и **заемный капитал.** Сумма собственного капитала предприятия формирует его чистые активы.

Коэффициенты оборачиваемости активов — система показателей активности предприятия, характеризующая насколько быстро активы оборачиваются в процессе его хозяйственной деятельности. Для оценки оборачиваемости активов используются следующие показатели: а) количество оборотов активов в анализируемом периоде; б) длительность оборота активов в днях; в) коэффициент закрепления.

Кредитоспособность — система условий, определяющих способность предприятия привлекать кредит в разных формах, выполняя все связанные с ним финансовые обязательства в полном объеме и установленные сроки.

Ликвидность — происходит от латинского «ликвидус» — жидкий, текучий. Здесь имеется в виду мобильность активов предприятия, их способность «перетекать» из натурально — вещественной формы в денежную, из дебиторской задолженности в наличность, обеспечивая своевременную оплату платежных обязательств. Таким образом, ликвидность баланса предприятия — это способность активов предприятия трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости.

Метод ЛИФО — метод оценки и отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, входящих в состав оборотных активов, основанный на использовании последней цены их приобретения, по принципу: «последний пришел — первый ушел».

Метод ФИФО — метод оценки и отражения в учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей, входящих в состав оборотных активов, основанный на использовании первоначальной цены их приобретения.

Модель Альтмана — алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое состояние предприятия.

Модель Дюпона — алгоритм составляющий основу Дюпоновской системы финансового анализа, в соответствии с которой коэффициент рентабельности собственного капитала представляет собой произведение коэффициента рентабельности продукции, коэффициента оборачиваемости активов и левериджа.

Обязательства — совокупность финансовых требований к предприятию, подлежащих погашению в предстоящем периоде. По срочности погашения разделяют обязательства краткосрочные (со сроком погашения до одного года) и долгосрочные (со сроком погашения свыше одного года). В составе краткосрочных выделяются неотложные обязательства (со сроком погашения до одного месяца). Такая группировка обязательств используется для оценки и управления платежеспособностью предприятия.

Платежеспособность — способность предприятия своевременно рассчитываться по своим обязательствам за счет достаточного наличия остатка денежных средств и других ликвидных активов. Уровень платежеспособности предприятия оценивается обширной системой показателей.

Прибыль на одну акцию — один из основных показателей, используемых при оценке рыночной стоимости акции. Он характеризует размер чистой прибыли, полученной акционерной компанией, в расчете на одну акцию.

«Точка безубыточности» («порог рентабельности») — показатель**,** характеризующий объем реализации продукции, при котором сумма чистого дохода предприятия равна общей сумме постоянных издержек.

Учетная информация — совокупность данных, содержащихся в первичной учетной документации, бухгалтерской и статистической отчетности, а также в регистрах синтетического и аналитического учета.

Факторный анализ — результаты хозяйственной деятельности любого предприятия складываются под воздействием определенных причин или факторов

Финансовый леверидж — механизм воздействия на уровень рентабельности собственного капитала за счет изменения соотношения собственных и заемных средств, используемых предприятием

Финансовая устойчивость — характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в обшей сумме используемых финансовых средств.

Финансовое состояние — уровень сбалансированности активов и капитала предприятия, а также уровень эффективности их использования. Оптимизация финансового состояния предприятия является одним из основных условий успешного его

развития в перспективе. В то же время кризисное финансовое состояние предприятия создает угрозу его банкротства.

Фондоотдача — важнейший показатель эффективности использования основных средств предприятия отражающий результативность их использования в производственной деятельности. Он определяется как частное от деления объема производства продукции в определенном периоде на среднегодовую стоимость основных средств в том же периоде.

Эффективность — соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения. Наиболее обобщенную оценку эффективности финансовой деятельности предприятия дает система коэффициентов рентабельности.

Элиминирование — это логический прием, при помощи которого мысленно исключается влияние на результативный показатель всех факторов кроме одного, воздействие которого устанавливается в данный момент

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2. Официальный текст. — М.: Кодекс, 1996. 496 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1,2. — СП-б:. «Издательский дом Герда», 2000. 384 с.

3. Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 года.

4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21 ноября 1996 года.

5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26 октября 2002 года.

6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утвержденное приказом Минфина РФ № 60н от 09 декабря 1998 года (ПБУ 1/98).

7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Минфина РФ № 43н от 06 июля 1999 года (ПБУ 4/99).

8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ № 32н от 06 мая 1999 года (ПБУ 9/99).

9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ № 33н от 06 мая 1999 года (ПБУ 10/99).

10. Методические рекомендации «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ», утвержденные приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг № 10н,03-6/пз от 29 января 2003 года.

11. Приказ Минфина РФ № 67н от 22 июля 2003 года «О формах бухгалтерской отчетности организации».

12. Письмо Минфина РФ № 16-00-17/31 от 29 сентября 2003 года.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03, утвержденное приказом Минфина России № 105н от 24 ноября 2003 года.

14. Методические рекомендации по определению доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, утвержденные приказом Госкомитета РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур № 67 от 3 июня 1994 года.

15. План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ № 94н от 31 октября 2000 года в редакции приказа Минфина РФ от 7 мая 2003 г. № 38н.

16. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам», утвержденное приказ Минфина РФ № 11н от 27 января 2000 года (ПБУ 12\2000).

17. Приказ Минфина РФ «О внесении изменений и дополнений по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности» № 36н от 12 мая 1999 года.

18. Постановление Правительства РФ «О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленной группы» № 24 от 9 января 1997 года.

19. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи», утвержденное Приказ Минфина РФ № 92н от 16 октября 2000 года (ПБУ 13/2000).

20. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд., пер. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. 256 с.

21. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2001. 208 с.

22. М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и Баканов Статистика, 1995. 288 с.

23. Баканов М.И., Шеремет А.В..Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 200 с.

24. Бариленко В.И., Иванова О.В., Кузнецов СИ., Плотникова Л.К. Анализ финансовой отчетности. — М.: КНОРУС, 2005.

25. Барнгольц С.Б., Таций Г.М. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений. — М.: Финансы и статистика, 1986. 407 с.

26.Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятия / С.А.Бороненкова. — М.: Финансы и статистика, 2003. 224 с.

27. Бочаров В. В. Финансовый анализ. — СПб.: Издательский дом «Питер», 2001. 240 с.

28. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. — М.;СПб.: издательский дом «Герда», 2001. 288 с.

29. Волков Н. Консолидированная (сводная) отчетность// Экономика и жизнь, 1996. № 33.

30. Гариффулин К.М., Мансуров Р.Р. О составлении консолидированной отчетности в Германии. // Бухгалтерский учет, 1997. № 5.

31. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Издательская фирма «Анкил», 2000. 224 с.

32. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Методические рекомендации. Организационные структуры. Консалтинг. 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Издательская фирма «Анкил», 2000. 176 с.

33. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. — М.: Дело и Сервис, 2001. 304с.

34. Едронова В.Н., Мизиковский Е.А. Учет и анализ финансовых активов. — М.: Финансы и статистика, 1995. 272 с.

35. Ермолович Н.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Минск: ООО «Интерпрессервис», УП «Экоперспектива», 2001. 576 с.

36. Ефимова О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова, — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. 528 с.

37. Касьянова Г.Ю. Взаимоувязка показателей форм бухгалтерской и налоговой отчетности // Российский налоговый курьер, 1999. № 7.

38. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М .: ТК Влби. Изд. Проспект. 2004. 424 с.

39. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, — М.: Проспект. 2000. 424 с.

40. Козлова Т.В. Консолидированная бухгалтерская отчетность: методика составления // Бухгалтерский учет, 1997. № 3.

41. Лаврентьев А.С., Шумилин Е.П. Методика анализа показателей эффективности производства. Ростов-на-Дону: Издательский центр «Март», 2001. 208 с.

42. Международные стандарты финансовой отчетности 1998: издание на русском языке. М.: Аскери — АССА, 1998. 904 с.

43. Международный бухгалтерский учет. GAAP И IAS. Справочник бухгалтера от А до Я / Сост. В.М. Матвеева М.: Дело и Сервис, 1998. 192 с.

44. Палий В.В. Консолидированная отчетность: учет операций, связанных со слиянием предприятий // Бухгалтерский учет, 1995. № 4.

45. Палий В.В. Консолидированная отчетность: учет операций, связанных со слиянием предприятий // Бухгалтерский учет, 1995. № 5.

46. Плотников В.С. Основы консолидированного учета: Методологические аспекты. Саратов: Издат. Центр СГСЭУ, 2000. 192 с.

47. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 360 с.

48. Пучкова С.И., Новодворский В.Д. Консолидированная отчетность: Учеб. пособие / Под ред. Н.П. Кондракова. — М.: ФСК-ПРЕСС, 1999. 224 с. (Серия «Академия бухгалтера и менеджера»).

49. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Мастерство, 2001. 336 с.

50. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. В.А. Микрюкова. — М.: Аудит, ЮНИТИ. 1998. 616 с.

51. Риполь-Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа. — М.: Экспертное бюро, 2000. 224 с.

52. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — 2-е изд. — М.:ИНФРА — М.: 2004. 272 с.

53. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс для вузов / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА — М.: 2003. 288 с.

54. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2002. 470 с.

55. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.: ил.

56. Уильямсон А.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Пер. с англ. А.К. Емельянова. Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа, 1995. с. 33-54.

57. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.: ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

58. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. — М.: Инфра-М, 1999. 208 с.

59. Шнейдман Л.З. Сводная бухгалтерская отчетность. // Бухгалтерский учет, 1996. № 4.

60. Энтони Р. Бухгалтерский учет и отчетность без проблем / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. 242 с.

Приложения

Приложение 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(форма №1)

АКТИВ	**Код показателя**	**На начало отчетного года**	**На конец отчетного периода**
1	**2**	**3**	**4**
I. **ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** Нематериальные активы	110	31	112
Основные средства	120	33196	35531
Незавершенное строительство	130	30800	26616
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	693	667
Отложенные налоговые активы	145	-	-
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	64720	62926
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ **З**апасы	210	1460	2984
в том числе сырье, материалы и другие аналогичные ценности		1353	2908
животные на выращивании и откорме		1	-
затраты в незавершенном производстве		-	11
готовая продукция и товары для перепродажи		103	27
товары отгруженные		-	-
расходы будущих периодов		3	38
прочие запасы и затраты		-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	341	841
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе покупатели и заказчики		-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	22316	21775
в том числе покупатели и заказчики		20911	17146
Краткосрочные финансовые вложения	250	-	250
Денежные средства	260	8	2
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	24125	25 52
БАЛАНС	300	88845	88778

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. **КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**	410		
Уставный капитал		100	100
Собственные акции, выкупленные у акционеров		(—)	(—)
Добавочный капитал	420	62832	59827
Резервный капитал	430	347	101
в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством		-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		347	101
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-	1919
ИТОГО по разделу III	490	63 279	61 947
IV. **ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**			
Займы и кредиты	510	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	-	-
V. **КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**			
Займы и кредиты	610	124	-
Кредиторская задолженность	620	24237	26416
в том числе: поставщики и подрядчики		6785	6926
задолженность перед персоналом организации		251	267
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		196	148
задолженность по налогам и сборам		8913	3075
прочие кредиторы		8092	16000
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	449	91
Доходы будущих периодов	640	324	324
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	431	-
ИТОГО по разделу V	690	23566	26831
БАЛАНС	700	88845	88778

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			

Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

"__" _____ 200_ г.

Приложение 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(форма №2)

Показатель		**За отчетный период**	**За аналогичный период предыдущего года**
Наименование	**код**		
1	**2**	**3**	**4**
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		58092	50976
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		(53210)	(45384)
Валовая прибыль		4882	5592
Коммерческие расходы		(117)	(87)
Управленческие расходы		(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж		4765	5505
Прочие доходы и расходы Проценты к получению		-	-
Проценты к уплате		()	(
Доходы от участия в других организациях		10	10
Прочие операционные доходы		1013	1312
Прочие операционные расходы		(2488)	(2363)
Внереализационные доходы		1362	76
Внереализационные расходы		(1697)	(1071)
Прибыль (убыток) до налогообложения		2965	3469
Отложенные налоговые активы		-	-
Отложенные налоговые обязательства		-	-
Текущий налог на прибыль		(799)	(993)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		2166	2476
СПРАВОЧНО. Постоянные налоговые обязательства (активы)		-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию		-	-

Разводненная прибыль (убыток) на акцию		-	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ					
Показатель		**За отчетный период**		**За аналогичный период предыдущего года**	
Наименование	**код**	**прибыль**	**убыток**	**прибыль**	**Убыток**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда об их взыскании)					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		x		X	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

" " 200 г.

Приложение 3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

(форма №3)

I. Изменения капитала

Показатель		**Уставный капитал**	**Добавочный капитал**	**Резервный капитал**	**Нераспределенная при-быль (непокрытый убыток)**	**Итого**
Наименование	**Код**					
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему		100	53045	213		53358
200__ г. (предыдущий год) Изменения в учетной политике		x	X	x		
Результат от переоценки объектов основных средств		x	9787	x		9787
		x				

Остаток на 1 января предыдущего года						
Результат от пересчета иностранных валют		x		x	x	
Чистая прибыль		x	X	x		
Дивиденды		x	X	x		
Отчисления в резервный фонд		x	X	134		134
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций			X	x	x	
увеличения номинальной стоимости акций			X	x	x	
реорганизации юридического лица			X	x		
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций			X	x	x	
уменьшения количества акций			X	x	x	
реорганизации юридического лица			X	x		
Остаток на 31 декабря предыдущего года		100	62 832	347		63 279
200_ г. (отчетный год) Изменения в учетной политике		x	X	x		
Результат от переоценки объектов основных средств		x	(3 005)	x		(3 005)
Остаток на 1 января отчетного года						
Результат от пересчета иностранных валют		x		x	x	
Чистая прибыль		x	X	x	2 166	2 166
Дивиденды		x	X	x	(247)	(247)
Отчисления в резервный фонд		x	X	(246)		(246)
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций			X	x	x	
Увеличения номинальной стоимости акций			X	x	x	
реорганизации юридического лица			X	x		
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций			X	x	x	
уменьшения количества акций			X	x	x	
реорганизации юридического лица			X	x		
Остаток на 31 декабря отчетного года		100	59827	101	1919	61947

II. Резервы

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года		134	213	-	347
данные отчетного года		347		(246)	101
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
Оценочные резервы:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
Резервы предстоящих расходов:					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					
(наименование резерва)					
данные предыдущего года					
данные отчетного года					

СПРАВКИ

Показатель		Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
Наименование	**код**				
1	**2**	**3**		**4**	
1) Чистые активы		63 603		62 271	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено на расходы по обычным видам деятельности — всего					
в том числе:					
капитальные вложения во внеоборотные активы					
в том числе:					

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

"__" _____ 200_ г.

Приложение 4

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(форма № 4)

Показатель		За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	**код**		
1	**2**	**3**	**4**
Остаток денежных средств на начало отчетного года		8	11
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков		46355	43251
Займы полученные		6810	4586
		-	-
Прочие доходы		-	-
Денежные средства, направленные:			
На оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов		(37129)	(38105)
На оплату труда		(11912)	(7103)
На выплату дивидендов, процентов		(247)	(-)
На расчеты по налогам и сборам		(3012)	(2578)
		(-)	(-)
На прочие расходы		(786)	(68)
Чистые денежные средства от текущей деятельности		79	(17)

Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов		6812	5349
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений		-	-
Полученные дивиденды		513	234
Полученные проценты		501	197
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям		-	-
		-	-
Приобретение дочерних организаций		(-)	(-)
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов		(6381)	(4978)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений		(759)	(521)
Займы, предоставленные другим организациям		(751)	(269)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности		(65)	12
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг		-	-
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями		105	87
Погашение займов и кредитов (без процентов)		(125)	(85)
Погашение обязательств по финансовой аренде		(-)	(-)
		(-)	(-)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности		(20)	2
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		(6)	(3)
Остаток денежных средств на конец отчетного периода		2	8
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

"__" _____ 200_ г.

Приложение 5

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ
(Форма № 5)

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)		52	98	(13)	137
в том числе: у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;		40	78	(13)	105
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных;				()	
у правообладателя на топологии интегральных микросхем;				()	
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;		12	20	()	32
у патентообладателя на селекционные достижения.				()	
Организационные расходы				()	
Деловая репутация организации				()	
				()	
Прочие				()	

Показатель		На начало отчетного Года	На конец отчетного периода
Наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов — всего		21	25
в том числе:			

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель	Наличие	Поступ	Выбыл	Наличие

Наименование	код				
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Здания		25576	195	(280)	25491
Сооружения и передаточные устройства		1833	2819	(1747)	2905
Машины и оборудование		20493	1454	(2235)	19712
Транспортные средства		492	408	(745)	155
Производственный и хозяйственный инвентарь		12	344	(343)	13
Рабочий скот				()	
Продуктивный скот				()	
Многолетние насаждения				()	
Другие виды основных средств		3086	14	(415)	2685
Земельные участки и объекты природопользования				()	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель				()	
Итого		51492	5234	(5765)	50961

Показатель		**На начало отчетного года**	**На конец отчетного периода**
Наименование	**код**		
1	**2**	**3**	**4**
Амортизация основных средств — всего		18296	15430
в том числе: зданий и сооружений		10915	11018
машин, оборудования, транспортных средств		7101	4150
Других		280	262
Передано в аренду объектов основных средств — всего			
в том числе: здания			
Сооружения			
Переведено объектов основных средств на консервацию			
Получено объектов основных средств в аренду — всего			
в том числе			
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации			
СПРАВОЧНО.	код	На начало отчетного года	На начало предыдущего года

	2	3	4
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости			
Амортизации			

Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	2	3	4

ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Показатель		**Наличие на начало отчетного года**	**Поступило**	**Выбыло**	**Наличие на конец отчетного периода**
Наименование	**код**				
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Имущество для передачи в лизинг					
Имущество, предоставляемое по договору проката					
Прочие					
Итого					

	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Амортизация доходных вложений в материальные ценности			

РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Виды работ		**Наличие на начало отчетного года**	**Поступило**	**Выбыло**	**Наличие на конец отчетного периода**
наименование	**код**				
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Всего					
в том числе:					

СПРАВОЧНО. **Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам**	**код**	**На начало отчетног**	**На конец отчетного года**
	2	**3**	**4**

	код	**За отчетный период**	**За аналогичный период предыдущего**
	2	**3**	**4**
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внереализационные расходы			

РАСХОДЫ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Показатель		**Остаток на начало отчетного периода**	**Поступило**	**Списано**	**Остаток на конец отчетного периода**
Наименование	**код**				
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Расходы на освоение природных ресурсов — всего				()	
в том числе:				()	
				()	
				()	

СПРАВОЧНО Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологи-ческими изысканиями и прочими аналогичными работами	код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	2	3	4
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесен-ных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные			

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Показатель		**Долгосрочные**		**Краткосрочные**	
Наименование	**код**	**на начало отчетного года**	**на конец отчетного периода**	**на начало отчетного года**	**на конец отчетного периода**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего		186	123		
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					

Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций — всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Предоставленные займы		507	544		250
Депозитные вклады					
Прочие					
Итого		693	667		250
Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость: Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего					
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций — всего					
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Прочие					
Итого					
СПРАВОЧНО. По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки					
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода					

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность: краткосрочная — всего		22316	21775
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками		20911	17146
авансы выданные		9	54
прочая		1396	4575

долгосрочная — всего			
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
Итого:		22316	21775
Кредиторская задолженность: краткосрочная — всего		24361	26416
в том числе расчеты с поставщиками и подрядчиками		6785	6926
авансы полученные		1210	10258
расчеты по налогам и сборам		8913	3075
Кредиты		124	
Займы			
Прочая		7329	6157
долгосрочная — всего			
в том числе: кредиты			
Займы			
Итого		24361	26416

РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
Наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты		33128	32116
Затраты на оплату труда		11980	7119
Отчисления на социальные нужды		4193	2492
Амортизация		3867	3657
Прочие затраты		159	87
Итого по элементам затрат		55327	45471
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-])незавершенного производства		11	(4)
расходов будущих периодов		35	21
резервов предстоящих расходов			

ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Полученные — всего			

в том числе: векселя			
Имущество, находящееся в залоге			
из него: объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
Прочее			
Выданные — всего			
в том числе векселя			
Имущество, переданное в залог			
из него объекты основных средств			
ценные бумаги и иные финансовые вложения			
Прочее			

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

Показатель		Отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	**код**		
1	**2**	**3**	**4**
Получено в отчетном году бюджетных средств — всего			
в том числе:			

		на начало отчетного года	получено за отчетный период	Возвращено за отчетный период	на конец отчетного периода
Бюджетные кредиты — всего					
в том числе					

Руководитель _____ _____ Главный бухгалтер _____ _____

"__" _____ 200_ г.

Приложение 6

Вступительный консолидированный баланс

АКТИВ	Код стр.	Балансы предприятий На 01.01.0х		Предварительный (сводный) баланс на 01.01.0х	Поправки	Консолидированный баланс ОАО «ММК» на 01.01.02
		ОАО «ММК»	ЗАО «РМК»			
I. Внеоборотные активы Нематериальные активы (04, 05)	110	3 80 336	144	80 480	-	80 480
в том числе: организационные расходы	111	-	144	80 480	-	80 480
патенты, лицензии, товарные знаки(знаки обслуживания)	112	80 336	-	80 336	-	80 336
Основные средства(01, 02, 03)	120	9 3303 914	7 326	9 311 240	-	9 311 240
в том числе: земельные участки и объекты природопользования	121	-	-	-	-	-
здания, сооружения, машины и оборудования	122	9 303 914	-	9 303 914	-	9 303 914
незавершенное строительство (07, 08, 61)	130	1 849 152	70	1 849 222	-	1 849 222
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140	1160618	10	1160628		1160628
в том числе: инвестиции в дочерние общества из них в ЗАО «РМК»	141	577 494	10	577 504	735	576 769
инвестиции в зависимые общества	142	2 796	-	2 796	-	2 796
инвестиции в другие организации	143	13 804	-	13 804	-	13 804
займы предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	217 009	-	217 009	-	217 009
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	349 515	-	349 515	-	349 515
ИТОГО по разделу I	190	12 394 020	7 550	12 401 570	735	12 400 835
II. Оборотные активы Запасы	210	1 821 186	28 080	1 849 266	-	1 849 266
в том числе: сырье,материалы и другие аналогичные ценности(10,15,16)	211	996 086	18 527	1 014 613	-	1 014 613
малоценные и быстроизнашивающиеся предметы(12,13,16)	213	276 860	1 134	277 994	-	277 994

затраты в незавершенном производстве(20,21,23,29,30,36,44)	214	464 787	-	464 787	-	464 787
готовая продукция и товары для перепродажи(40.41)	215	40 821	8 297	49 118	-	49 118
товары отгруженные (45)	216	-	-	-	-	-
расходы будущих периодов (31)	217	42 632	122	42 754	-	42 754
прочие запасы и затраты	218	-	-	-	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным (19)	220	539 119	5 869	544 988	-	544 988
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	230	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)	240	5 587 197	96 094	5 683 291	-	5 683 291
в том числе: покупатели и заказчики (62,76,82)	241	2 978 357	63 332	3 041 689	-	3 041 689
векселя к получению (62)	242	465 617	-	465 617	-	465 617
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243	382 990	23 636	406 626	23 636	382 990
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244	-	-	-	-	-
авансы выданные (61)	245	238 569	-	238 569	-	238 569
прочие дебиторы	246	1 521 664	9 126	1 530 790	-	1 530 790
Краткосрочные финансовые вложения (56,58,82)	250	39 787	3 370	43 157	-	43 157
в том числе: инвестиции в зависимые общества	251	-	-	-	-	-
собственные акции, выкупленные у акционеров	252					
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	39 787	3 370	43 157	-	43 157
Денежные средства	260	340939	1	340940		340940
в том числе: касса (50)	261	734	1	735	-	735
расчетные счета (51)	262	1 089	-	1 089	-	1 089
валютные счета (52)	263	293 932	-	293 932	-	293 932
прочие денежные средства (55. 56, 57)	264	45 184	-	45 184	-	45 184
Прочие оборотные активы	270	-	-	-	-	-
ИТОГО по разделу II	290	8 328 228	133 414	8 461 642	23 636	8 438 006

БАЛАНС (сумма строк 190+290)	300	20 722 248	140 964	20 863 212	24 371	2 083 8841

ПАССИВ	Код стр.	Балансы предприятий на 01.01.0х		Предварительный (сводный) баланс На 01.01.0х	Поправки	Консолидированный баланс ОАО «ММК» на 01.01.0х
		ОАО «ММК»	ЗАО «РМК»			
III. Капитал т резервы Уставный капитал (85)	410	8 858	480	9 338	480	8 858
Добавочный капитал (87)	420	11 216 027	941	11 216 968	941	11 216 027
Резервный капитал (86)	430	2215	77	2292	(77)	2215
в том числе: резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством (гудвилл)	431	-	-	-	763	763
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами (гудвилл)	432	2 215	77	2 292	-	2 292
Фонд социальной сферы (88)	440	1 077 610	-	1 077 610	-	1 077 610
Целевые финансирование и поступления (96)	450	138 347	-	138 347	-	138 347
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460	-	16 725	16 725	16 725	-
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465	- 633 689	-	- 633 689	-	- 633 689
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	-	-	-	-	-
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	-	-	-	-	-
ИТОГО по разделу III	490	11 809 368	18 223	11 827 591	17 460	11 810 131
IV. Долгосрочные обязательства Займы и кредиты (92 , 95) *	510	359 294	-	359 294	-	359 294
в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	359 294	-	359 294	-	359 294

займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	-	-	-	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	520	1 227 813	-	1 227 813		1 227 813
ИТОГО по разделу IV	590	1 587 107		1 587107		1587107
V. Краткосрочные обязательства Займы и кредиты (90, 94)	610	1 445 281	-	1 445 281	-	1 445 281
в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	1 238 781	-	1 238 781	-	1 238 781
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	206 500	-	206 500	-	206 500
Кредиторская задолженность	620	5 856 645	122 741	5 979 386	-	5 979 386
в том числе: поставщики и подрядчики (60, 76)	621	3 162 333	67 299	3 229 632	-	3 229 632
векселя к уплате (60)	622	347 418	-	347 418	-	347 418
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами	623	197.216	-	197 216	23 636	173 580
по оплате труда (70)	624	22 525	-	22 525	-	22 525
по социальному страхованию и обеспечению (69)	625	99 122	21 376	120 498	-	120 498
задолженность перед бюджетом (68)	626	75860	12061	87921	-	87921
авансы полученные (64)	627	586 723	18 278	60 499	-	60 499
прочие кредиторы	628	1 365448	3 729	1 369 177	-	1 369 177
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630	13 432	-	13 432	16 725	30 157
Доходы будущих периодов (83)	640	10 415	-	10 415	-	10 415
Резервы предстоящих расходов(89)	650	-	-	-	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-	-	-	-
ИТОГО по разделу V	690	7 325 773	122 741	7 448 514	6 911	7 441 603
БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)	700	2 072 248	140 964	20 863 212	24 371	20 838 841

Приложение 7

Консолидированный баланс

АКТИВ	Код стр	Балансы предприятий		Предварительный (сводный) баланс	Поправки	Консолидированный баланс
		ОАО	ЗАО			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы (04, 05) в том числе:	110	191 973	42	192015		192015
Основные средства(01, 02, 03) в том числе:	120	10877234	20722	10897956		10897956
Незавершенное строительство (07, 08, 61)	130	1 280 987	974	1281961		1281961
Доходные вложения в материальные ценности	135					
Долгосрочные финансовые вложения , в том числе	140	1 386 372	25	1386397		1386397
инвестиции в дочерние общества		769 838	25	769863	(1498)	768365
инвестиции в зависимые общества		1 669		1669		1669
инвестиции в другие организации		13848		13848		13848
займы предоставленные организациям на срок более 12 м.		59408		59408		59408
прочие долгосрочные финансовые вложения		541 609		541609		541609
Отложенные налоговые активы	145					
Прочие внеоборотные активы	150					
ИТОГО по разделу 1	190	13736566	21763	13758329	(1498)	13756831
11. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы в том числе:	210	3 952 305	104228	4056533		4056533
сырье, материалы и другие аналогичные ценности(10,15,16)		2594110	43085	2637195		2637195
животные на выращивании и откорме (11 У)						
малоценные и быстроизнашивающиеся предметы(12,13,16)		425137	3530	428667		428667
затраты в незавершенном производстве(20,21,23,29,30,36,44)		779 090		779090		779090
готовая продукция и товары для перепродажи(40.41)		108668	57040	165708		165708
товары отгруженные (45)						
Расходы будущих периодов (31)		45300	573	45873		45873
прочие запасы и затраты						
Налог на добавленную стоимость по приобретенным (19)	220	184791	15570	200361		200361
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 м. после отчетной даты)	230	44629		44692		44692

Покупатели и заказчики (62.76.82)		7692		7692		7692
Задолженность дочерних и зависимых обществ (78)		36937		36937		36937
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты) в том числе:	240	3903618	196760	4100378		4100378
Покупатели и заказчики (62,76,82)		1 331 351	134117	1465468		1465468
векселя к получению (62)		215091		215091		215091
Задолженность дочерних и зависимых обществ (78)		382 096		382096	(143254)	238842
Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)			55256	55256		55256
авансы выданные (61)		872 738	85	872823		872823
прочие дебиторы		1 102342	7302	1109644		1109644
Краткосрочные финансовые вложения (56,58,82) в том числе:	250	1 389 942	17053	1406995		1406995
Денежные средства в том числе:	260	189914	1121	191035		191035
касса (50)		310		310		310
Расчетные счета (51)		61 191	1121	62312		62312
валютные счета (52)		109475		109475		109475
прочие денежные средства (55. 56, 57)		18938		18938		18938
Прочие оборотные активы	270					
ИТОГО по разделу II	290	9665199	334732	9999931	(143254)	9856677
БАЛАНС (сумма строк 190+290)	300	23401765	356495	23758260	(144752)	23613508

ПАССИВ	Код стр	Балансы предприятий		Предварительный (сводный) баланс	Поправки	Консолидированный баланс
		ОАО	ЗАО			
3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (85)	410	8858	480	9338	(480)	8858
Собственные акции, выкупленные у акционеров						
Добавочный капитал (87)	420	14296268	943	14297211	(843)	14296268
Резервный капитал (86)	430	2215	77	2292	(77)	2215
В том числе: Резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством						
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		2215	77	2292	(153)	2139

Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)			6347	6347	(6347)	-
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	1570313	93441	1663754	50000	1713754
ИТОГО по разделу 3	490	15877654	101288	15978942	42000	16020942
4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	510					
Отложенные налоговые обязательства:	515					
Прочие долгосрочные обязательства	520	887 553		887553		887553
ИТОГО по разделу 4	590	887553		887553		887553
5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	610	1 709 570		1 709 570		1 709 570
Кредиторская задолженность	620	4912270	255207	5167477	(186754)	4969217
В том числе: поставщики и подрядчики (60, 76)		1 705 625	144830	1850456		1850456
векселя к уплате (60)		40 204		40204		40204
Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)		114098	68138	182236	(182236)	-
по оплате труда (70)		5655	12	5667		5667
по социальному страхованию и обеспечению (69)		60 567	6174	66741		66741
Задолженность перед бюджетом (68)		280 992	26483	307475	(10865)	296610
авансы полученные (64)		1 189444	2506	1191950		1191950
прочие кредиторы		1 515685	7064	1522749		1522749
Задолженность участникам (учредителям) по выплат Доходов (75)	630	4303		4303	6347	10650
Доходы будущих периодов	640	10415		10415		10415
Резервы предстоящих расходов	650					
Прочие краткосрочные обязательства	660					
ИТОГО по разделу 5	690	6 636 558	255207	6891765	(186754)	6705011
БАЛАНС (сумма строк 490+590)	700	23401765	356495	23758260	(144752)	23613508

Приложение 8

Отчет о прибылях и убытках (консолидированный) тыс. руб.

Показатели	Код Стр.	Материнское общество	дочернее общество	Поправки	Консолидированный отчет
1	2	3	4	5	6
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов, и аналогичных обязательных платежей)	010	31891640	1088286	(511494)	32468432
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(22195349)	(950610)	427775	(22718184)
Валовая прибыль	029	96966291	137676	(83719)	9750248
Коммерческие расходы	030	(759077)	(2441)		(7615181)
Управленческие расходы	040				
Прибыль (убыток) от продаж (стр. 010 - 020 - 030 - 040)	050	8937214	135235	(83719)	8988730
Прочие доходы и расходы Проценты к получению	060	51602		-	51602
Проценты к уплате	070	(19725)		-	(19725)
Доходы от участия в других организациях	080	197928	9000	-	206928
Прочие доходы	090	20118927	236104	(512000)	19883031
Прочие расходы	100	(22558480)	(243152)	640014	(20188102)
Капитализированный доход (отрицательный гудвилл)	130	153	-	-	153
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	6767619	137187	(44295)	6949101
Отложенные налоговые активы					
Отложенные налоговые обязательства					
Текущий налог на прибыль		1748152	36523	(5705)	1778970
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		5019467	93441	500000	5162908
Справочно					
Постоянные налоговые обязательства					
Базовая прибыль (убыток) на акцию					
Разводненная прибыль (убыток)					

на акцию					

Приложение 9

Положения по бухгалтерскому учету

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (утв. приказом Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. № 60н) (с изменениями от 30 декабря 1999 г.)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает основы формирования (выбора и обоснования) и раскрытия (придания гласности) учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных организаций и бюджетных учреждений).

2. Для целей настоящего Положения под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы.

3. Настоящее Положение распространяется:

в части формирования учетной политики - на организации, независимо от организационно-правовых форм;

в части раскрытия учетной политики - на организации, публикующие свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству Российской Федерации, учредительным документам либо по собственной инициативе.

4. Филиалы и представительства иностранных организаций, находящиеся на территории Российской Федерации, могут формировать учетную политику исходя из правил, установленных в стране нахождения иностранной организации, если последние не противоречат международным стандартам финансовой отчетности.

II. Формирование учетной политики

5. Учетная политика организации формируется главным бухгалтером (бухгалтером) организации на основе настоящего Положения и утверждается руководителем организации.

При этом утверждается:

рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

методы оценки активов и обязательств;

правила документооборота и технология обработки учетной информации;

порядок контроля за хозяйственными операциями;

другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

6. При формировании учетной политики предполагается, что:

активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности);

организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности);

принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение последовательности применения учетной политики);

факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности факторов хозяйственной деятельности).

7. Учетная политика организации должна обеспечивать:

полноту отражения в бухгалтерском учете всех факторов хозяйственной деятельности (требование полноты);

своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

отражение в бухгалтерском учете факторов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);

тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);

рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации (требование рациональности).

8. При формировании учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерского учету.

9. Принятая организацией учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т.п.) организации.

10. Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с первого января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа. При этом они применяются всеми филиалами, представительствами и иными подразделениями организации (включая выделенные на отдельный баланс), независимо от их места нахождения.

Вновь созданная организация оформляет избранную учетную политику в соответствии с настоящим пунктом до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня приобретения прав юридического лица (государственной регистрации). Принятая вновь созданной организацией учетная политика считается применяемой со дня приобретения прав юридического лица (государственной регистрации).

III. Раскрытие учетной политики

11. Организация должна раскрывать принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации.

12. К способам ведения бухгалтерского учета, принятым при формировании учетной политики организации и подлежащим раскрытию в бухгалтерской отчетности, относятся способы амортизации основных средств, нематериальных и иных активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, признания прибыли от продажи продукции, товаров, работ, услуг и другие способы, отвечающие требованиям, приведенным в пункте 11 настоящего Положения.

Состав и содержание подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности информации об учетной политике организации по конкретным вопросам бухгалтерского учета устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерского учету.

В случае публикации бухгалтерской отчетности не в полном объеме информация об учетной политике подлежит раскрытию, как минимум, в части, непосредственно относящейся к опубликованным материалам.

13. Если учетная политика организации сформирована исходя из допущений, предусмотренных пунктом 6 настоящего Положения, то эти допущения могут не раскрываться в бухгалтерской отчетности.

При формировании учетной политики организации исходя из допущений, отличных от предусмотренных пунктом 6 настоящего Положения, такие допущения вместе с причинами их применения должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности.

14. Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

15. Существенные способы ведения бухгалтерского учета подлежат раскрытию в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности организации за отчетный год.

Промежуточная бухгалтерская отчетность может не содержать информацию об учетной политике организации, если в последней не произошли изменения со времени составления годовой бухгалтерской отчетности за предшествующий год, раскрывшей учетную политику.

IV. Изменение учетной политики

16. Изменение учетной политики организации может производиться в случаях:

изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету;

разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета. Применение нового способа ведения бухгалтерского учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;

существенного изменения условий деятельности. Существенное изменение условий деятельности организации может быть связано с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т.п.

Не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.

17. Изменение учетной политики должно быть обоснованным и оформляется в порядке, предусмотренном пунктом 9 настоящего Положения.

18. Изменение учетной политики должно вводиться с 1 января года (начала финансового года), следующего за годом его утверждения соответствующим организационно-распорядительным документом.

19. Последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении. Оценка в денежном выражении последствий изменений учетной политики производится на основании выверенных организацией данных на дату, с которой применяется измененный способ ведения бухгалтерского учета.

20. Последствия изменения учетной политики, вызванного изменением законодательства Российской Федерации или нормативными актами по бухгалтерскому учету, отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в порядке, предусмотренном соответст-

вующим законодательством или нормативным актом. Если соответствующее законодательство или нормативный акт не предусматривают порядок отражения последствий изменения учетной политики, то эти последствия отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в порядке, установленном пунктом 21 настоящего Положения.

21. Последствия изменения учетной политики, вызванного причинами, отличными от указанных в пункте 20 настоящего Положения, и оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, отражаются в бухгалтерской отчетности исходя из требования представления числовых показателей минимум за два года, кроме случаев, когда оценка в денежном выражении этих последствий в отношении этих последствий в отношении периодов, предшествующих отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью.

При соблюдении указанного требования отражения последствий изменения учетной политики следует исходить из предположения, что измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с первого момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке включенных в бухгалтерскую отчетность за отчетный период соответствующих данных за периоды, предшествующие отчетному.

Указанные корректировки отражаются лишь в бухгалтерской отчетности. При этом никакие учетные записи не производятся.

В случаях, когда оценка в денежном выражении последствий изменения учетной политики в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, измененный способ ведения бухгалтерского учета применяется к соответствующим фактам хозяйственной деятельности, свершившимся только после введения такого способа.

22. Изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации подлежат обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности. Информация о них должна, как минимум, включать: причину изменения учетной политики; оценку последствий изменений в денежном выражении (в отношении отчетного года и каждого иного периода, данные за который включены в бухгалтерскую отчетность за отчетный год); указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы.

23. Изменения учетной политики на год, следующий за отчетным, объявляются в пояснительной записке в бухгалтерской отчетности организации.

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н) (с изменениями от 18 сентября 2006 г.)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, кроме кредитных организаций и бюджетных организаций.

2. Положение не применяется при формировании отчетности, разрабатываемой организацией для внутренних целей, отчетности, составляемой для государственного статистического наблюдения, отчетной информации, представляемой кредитной организации в соответствии с ее требованиями, и составления отчетной информации для иных специальных целей, если в правилах подготовки такой отчетности и информации не предусматривается использование настоящего Положения.

3. Настоящее Положение применяется Министерством финансов Российской Федерации при установлении:

типовых форм бухгалтерской отчетности и инструкции о порядке составления отчетности;

упрощенного порядка формирования бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций;

особенностей формирования сводной бухгалтерской отчетности;

особенностей формирования бухгалтерской отчетности в случаях реорганизации или ликвидации организации;

особенностей формирования бухгалтерской отчетности страховыми организациями, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг и иными организациями сферы финансового посредничества;

порядка публикации бухгалтерской отчетности.

II. Определения

4. Для целей настоящего Положения указанные ниже понятия означают следующее:

бухгалтерская отчетность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам;

отчетный период - период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность;

отчетная дата - дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность;

пользователь - юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации.

III. Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней

5. Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки (далее приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и пояснительная записка именуются пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках), а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

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

Если при составлении бухгалтерской отчетности исходя из правил настоящего Положения организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил.

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

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

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

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

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

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

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

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

Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае

их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Показатели об отдельных видах активов, обязательств, доходов, расходов и хозяйственных операций могут приводиться в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

12. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода.

13. При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год отчетным годом является календарный год с 1 января по 31 декабря включительно.

Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, - по 31 декабря следующего года.

14. Каждая составляющая часть бухгалтерской отчетности, предусмотренная пунктом 5 настоящего Положения, должна содержать следующие данные: наименование составляющей части; указание отчетной даты или отчетного периода, за который составлена бухгалтерская отчетность; наименование организации с указанием ее организационно-правовой формы; формат представления числовых показателей бухгалтерской отчетности.

15. Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке.

16. Бухгалтерская отчетность должна быть составлена в валюте Российской Федерации.

17. Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации.

В организациях, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией (централизованной бухгалтерией) или бухгалтером-специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации и руководителем специализированной организации (централизованной бухгалтерии) либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

IV. Содержание бухгалтерского баланса

18. Бухгалтерский баланс должен характеризовать финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

19. В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

20. Бухгалтерский баланс должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

Раздел	Группа статей	Статья
1	2	3
Актив		
Внеоборотные активы	Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности Патенты, лицензии, торговые знаки, знаки обслуживания, иные аналогичные права и активы Организационные расходы Деловая репутация организации
	Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования Здания, машины, оборудование и другие основные средства Незавершенное строительство
	Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг Имущество, предоставляемое по договору проката
	Финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества Инвестиции в зависимые общества Инвестиции в другие организации Займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев Прочие финансовые вложения
Оборотные активы	Запасы	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные Расходы будущих периодов

	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	
	Дебиторская задолженность	Покупатели и заказчики Векселя к получению Задолженность дочерних и зависимых обществ Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал Авансы выданные Прочие дебиторы
	Финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев Собственные акции, выкупленные у акционеров Прочие финансовые вложения
	Денежные средства	Расчетные счета Валютные счета Прочие денежные средства
Пассив		
Капитал и резервы	Уставный капитал Добавочный капитал Резервный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток – вычитается)	
Долгосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты
	Прочие обязательства	
Краткосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты Займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты
	Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики Векселя к уплате Задолженность перед дочерними и

		зависимыми обществами Задолженность перед персоналом организации Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами Задолженность участникам (учредителями) по выплате доходов Авансы полученные Прочие кредиторы
	Доходы будущих периодов Резервы предстоящих расходов и платежей	

V. Содержание отчета о прибылях и убытках

21. Отчет о прибылях и убытках должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

22. В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы должны показываться с подразделениями на обычные и прочие.

23. Отчет о прибылях и убытках должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто-выручка)

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)

Валовая прибыль

Коммерческие расходы

Управленческие расходы

Прибыль/убыток от продаж

Проценты к получению

Проценты к уплате

Доходы от участия в других организациях

Прочие доходы

Прочие расходы

Прибыль/убыток до налогообложения

Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи

Прибыль/убыток от обычной деятельности

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

VI. Содержание пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках

24. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике организации, и обеспечивать пользователей дополнительными данными, которые не целесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы пользователям бухгалтерской отчетности для реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

25. В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должно быть указано, что бухгалтерская отчетность сформирована организацией исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности, кроме случаев когда организация допустила при формировании бухгалтерской отчетности отступления от этих правил в соответствии с пунктом 6 настоящего Положения.

Существенные отступления должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности с указанием причин, вызвавших эти отступления, а также результата, который данные отступления оказали на понимание состояния финансового положения организации, отражение финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении. Организацией должно быть обеспечено подтверждение оценки в денежном выражении последствий отступлений от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности.

26. Порядок раскрытия учетной политики организации установлен Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» ПБУ 1/98 (приказ Минфина России от 9 декабря 1998 г., зарегистрировано в Минюсте России 31 декабря 1998 г., регистрационный номер 1673).

27. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать следующие дополнительные данные:

о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов нематериальных активов;

о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов основных средств;

о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода арендованных основных средств;

о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов финансовых вложений;

о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов дебиторской задолженности;

об изменениях в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.) организации;

о количестве акций, выпущенных акционерным обществом и полностью оплаченных; количестве акций, выпущенных, но не оплаченных или оплаченных частично; номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, ее дочерних и зависимых обществ;

о составе резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов, наличие их на начало и конец отчетного периода, движении средств каждого резерва в течение отчетного периода;

о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности;

об объемах продаж продукции, товаров, работ, услуг по видам (отраслям) деятельности и географическим рынкам сбыта (деятельности);

о составе затрат на производство (издержках обращения);

о составе прочих доходов и расходов;

о чрезвычайных фактах хозяйственной деятельности и их последствиях;

о любых выданных и полученных обеспечениях обязательств и платежей организации;

о событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной деятельности;

о прекращенных операциях;

об аффилированных лицах;

о государственной помощи;

о прибыли, приходящейся на одну акцию.

28. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм (отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и др.) и в виде пояснительной записки.

Статья бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, к которой даются пояснения, должна иметь указание на такое раскрытие.

29. В бухгалтерской отчетности должны быть раскрыты данные о движении денежных средств в отчетном периоде, характеризующие наличие, поступление и расходование денежных средств в организации.

Отчет о движении денежных средств должен характеризовать изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

Остаток денежных средств на начало отчетного периода

Поступило денежных средств - всего

в том числе:

от продажи продукции, товаров, работ и услуг

от продажи основных средств и иного имущества

авансы, полученные от покупателей (заказчиков)

бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование

кредиты и займы, полученные дивиденды, проценты по финансовым вложениям

прочие поступления

Направлено денежных средств - всего

в том числе:

на оплату товаров, работ, услуг

на оплату труда

на отчисления в государственные внебюджетные фонды

на выдачу авансов

на финансовые вложения

на выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам

на расчеты с бюджетом

на оплату процентов по полученным кредитам, займам

прочие выплаты, перечисления

Остаток денежных средств на конец отчетного периода

30. Хозяйственные товарищества и общества в составе бухгалтерской отчетности должны раскрыть информацию о наличии и изменениях уставного (складочного) капитала, резервного капитала и других составляющих капитала организации.

Отчет об изменениях капитала должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

Величина капитала на начало отчетного периода

Увеличение капитала - всего

в том числе:

за счет дополнительного выпуска акций

за счет переоценки имущества

за счет прироста имущества

за счет реорганизации юридического лица (слияние, присоединение)

за счет доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала

Уменьшение капитала - всего

в том числе:

за счет уменьшения номинала акций

за счет уменьшения количества акций

за счет реорганизации юридического лица (разделение, выделение)

за счет расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно в уменьшение капитала

Величина капитала на конец отчетного периода

31. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать (если эти данные отсутствуют в информации, сопровождающей бухгалтерский отчет):

юридический адрес организации;

основные виды деятельности;

среднегодовую численность работающих за отчетный период или численность работающих на отчетную дату;

состав (фамилии и должности) членов исполнительных и контрольных органов организации.

VII. Правила оценки статей бухгалтерской отчетности

32. При оценке статей бухгалтерской отчетности организация должна обеспечить соблюдение допущений и требований, предусмотренных Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98.

33. Данные бухгалтерского баланса на начало отчетного периода должны быть сопоставимы с данными бухгалтерского баланса за период, предшествующий отчетному (с учетом произведенной реорганизации, а также изменений, связанных с применением Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»).

34. В бухгалтерской отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

35. Бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

36. Правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

37. При отступлении от правил, предусмотренных в пунктах 32 - 35 настоящего Положения, существенные отступления должны быть раскрыты в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших эти отступления, и результата, который данные отступления оказали на понимание состояния о финансовом положении организации, отражение финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

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

VIII. Информация, сопутствующая бухгалтерской отчетности

39. Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. В ней раскрываются динамика, важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации за ряд лет; планируемое развитие организации; предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения; политика в отношении заемных средств, управления рисками; деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; природоохранные мероприятия; иная информация.

Дополнительная информация при необходимости может быть представлена в виде аналитических таблиц, графиков и диаграмм.

При раскрытии дополнительной информации, например природоохранных мероприятий, приводятся основные проводимые и планируемые организацией мероприятия в области охраны окружающей среды, влияние этих мероприятий на уровень вложений долгосрочного характера и доходности в отчетном году, характеристику финансовых последствий для будущих периодов, данные о платежах за нарушение природоохранного законодательства, экологических платежах и плате за природные ресурсы, текущих рас-

ходах по охране окружающей среды и степени их влияния на финансовые результаты деятельности организации.

IX. Аудит бухгалтерской отчетности

40. В случаях, предусмотренных федеральными законами, бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту.

41. Итоговая часть аудиторского заключения, выданного по результатам обязательного аудита бухгалтерской отчетности, должна прилагаться к этой отчетности.

X. Публичность бухгалтерской отчетности

42. Бухгалтерская отчетность является открытой для пользователей - учредителей (участников), инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков и др. Организация должна обеспечить возможность для пользователей ознакомиться с бухгалтерской отчетностью.

43. Организация обязана обеспечить представление годовой бухгалтерской отчетности каждому учредителю (участнику) в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

44. Организация обязана представить бухгалтерскую отчетность по одному экземпляру (бесплатно) органу государственной статистики и в другие адреса, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

45. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, организация публикует бухгалтерскую отчетность вместе с итоговой частью аудиторского заключения.

46. Публикация бухгалтерской отчетности производится не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

47. Датой представления бухгалтерской отчетности для организации считается день ее почтового отправления или день фактической передачи ее по принадлежности.

Если дата представления бухгалтерской отчетности приходится на нерабочий (выходной) день, то сроком представления бухгалтерской отчетности считается первый следующий за ним рабочий день.

XI. Промежуточная бухгалтерская отчетность

48. Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал нарастающим итогом с начала отчетного года, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

49. Промежуточная бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, если иное не установлено законодательством Российской Федерации или учредителями (участниками) организации.

50. Общие требования к промежуточной бухгалтерской отчетности, содержание ее оставляющих, правила оценки статей определяются в соответствии с настоящим Положением.

51. Организация должна сформировать промежуточную бухгалтерскую отчетность не позднее 30 дней по окончании отчетного периода, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

52. Представление и публикация промежуточной бухгалтерской отчетности производится в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Российской Федерации или учредительными документами организации.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (с изменениями от 27 ноября 2006 г.)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах организации. Под организацией в дальнейшем понимается юридическое лицо по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений).

2. Для целей настоящего Положения к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);

предназначенные для продажи;

используемые для управленческих нужд организации.

Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, закон-

ченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц, и предназначенные для продажи.

3. Единица бухгалтерского учета материально-производственных запасов выбирается организацией самостоятельно таким образом, чтобы обеспечить формирование полной и достоверной информации об этих запасах, а также надлежащий контроль за их наличием и движением. В зависимости от характера материально-производственных запасов, порядка их приобретения и использования единицей материально-производственных запасов может быть номенклатурный номер, партия, однородная группа и т.п.

4. Настоящее Положение не применяется в отношении:

активов, используемых при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев;

активов, характеризуемых как незавершенное производство.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н активы, стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 20000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов

II. Оценка материально-производственных запасов

5. Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости.

6. Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

К фактическим затратам на приобретение материально-производственных запасов относятся:

суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);

суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;

таможенные пошлины;

невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;

вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;

затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. Данные затраты включают, в частности, затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов;

затраты по содержанию заготовительно-складского подразделения организации, затраты за услуги транспорта по доставке материально-производственных запасов до места их использования, если они не включены в цену материально-производственных запасов, установленную договором; начисленные проценты по кредитам, предоставленным поставщиками (коммерческий кредит); начисленные до принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов проценты по заемным средствам, если они привлечены для приобретения этих запасов;

затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Данные затраты включают затраты организации по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов, не связанные с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг;

иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Не включаются в фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов.

7. Фактическая себестоимость материально-производственных запасов при их изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов. Учет и формирование затрат на производство материально-производственных запасов осуществляется организацией в порядке, установленном для определения себестоимости соответствующих видов продукции.

8. Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, определяется исходя из их

денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

9. Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договору дарения или безвозмездно, а также остающихся от выбытия основных средств и другого имущества, определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Для целей настоящего Положения под текущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанных активов.

10. Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

При невозможности установить стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость материально-производственных запасов, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные материально-производственные запасы.

11. В фактическую себестоимость материально-производственных запасов, определяемую в соответствии с пунктами 8, 9 и 10 настоящего Положения, включаются также фактические затраты организации на доставку материально-производственных запасов и приведение их в состояние, пригодное для использования, перечисленные в пункте 6 настоящего Положения.

12. Фактическая себестоимость материально-производственных запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации.

13. Организация, осуществляющая торговую деятельность, может затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включать в состав расходов на продажу.

Товары, приобретенные организацией для продажи, оцениваются по стоимости их приобретения. Организации, осуществляющей розничную торговлю, разрешается производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок (скидок).

14. Материально-производственные запасы, не принадлежащие организации, но находящиеся в ее пользовании или распоряжении в соответствии с условиями договора, принимаются к учету в оценке, предусмотренной в договоре.

15. Исключен.

III. Отпуск материально-производственных запасов

16. При отпуске материально-производственных запасов (кроме товаров, учитываемых по продажной стоимости) в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов:

по себестоимости каждой единицы;

по средней себестоимости;

по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО);

по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО).

Применение одного из указанных способов по группе (виду) материально-производственных запасов производится исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

17. Материально-производственные запасы, используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т.п.), или запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга, могут оцениваться по себестоимости каждой единицы таких запасов.

18. Оценка материально-производственных запасов по средней себестоимости производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся соответственно из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца.

19. Оценка по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО) основана на допущении, что материально-производственные запасы используются в течение месяца и иного периода в последовательности их приобретения (поступления), т.е. запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом себестоимости запасов, числящихся на начало месяца. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по вре-

мени приобретений, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость ранних по времени приобретений.

20. Оценка по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ЛИФО) основана на допущении, что материально-производственные запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости последних в последовательности приобретения. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость поздних по времени приобретения.

21. По каждой группе (виду) материально-производственных запасов в течение отчетного года применяется один способ оценки.

22. Оценка материально-производственных запасов на конец отчетного периода (кроме товаров, учитываемых по продажной стоимости) производится в зависимости от принятого способа оценки запасов при их выбытии, т.е. по себестоимости каждой единицы запасов, средней себестоимости, себестоимости первых или последних по времени приобретений.

IV. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

23. Материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерской отчетности в соответствии с их классификацией (распределением по группам (видам) исходя из способа использования в производстве продукции, выполнения работ, оказания услуг либо для управленческих нужд организации.

24. На конец отчетного года материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки запасов.

25. Материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется за счет финансовых результатов организации на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости.

26. Материально-производственные запасы, принадлежащие организации, но находящиеся в пути, либо переданные покупателю под залог, учитываются в бухгалтерском учете в оценке, предусмотренной в договоре, с последующим уточнением фактической себестоимости.

27. В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности, как минимум, следующая информация:

о способах оценки материально-производственных запасов по их группам (видам);

о последствиях изменений способов оценки материально-производственных запасов;

о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог;

о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н) (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г., 18 сентября, 27 ноября 2006 г.)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме бюджетных учреждений) признают доходы от предпринимательской и иной деятельности.

2. Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

3. Для целей настоящего Положения не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;

задатка;

в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

4. Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

а) доходы от обычных видов деятельности;

б) прочие доходы;

в) исключен.

Для целей настоящего Положения доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями.

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

II. Доходы от обычных видов деятельности

5. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (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, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.

6. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

6.1. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и (или) дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

6.2. При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

6.3. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанав-

ливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров).

6.4. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и (или) дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией. Стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

6.5. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

6.6. Исключен.

6.7. При образовании в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов сомнительных долгов величина выручки не изменяется.

III. Прочие поступления

7. Прочими доходами являются:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

8. штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

поступления в возмещение причиненных организации убытков;

прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

курсовые разницы;

сумма дооценки активов;

прочие доходы.

9. Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

10. Для целей бухгалтерского учета величина прочих поступлений определяется в следующем порядке:

10.1. Величину поступлений от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, а также суммы процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации) определяют в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 6 настоящего Положения.

10.2. Штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных должником.

10.3. Активы, полученные безвозмездно, принимаются к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости. Рыночная стоимость полученных безвозмездно активов определяется организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов. Данные о ценах, действующих на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы.

10.4. Кредиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, включается в доход организации в сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

10.5. Суммы дооценки активов определяют в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов.

10.6. Иные поступления принимаются к бухгалтерскому учету в фактических суммах.

11. Прочие поступления подлежат зачислению на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда правилами бухгалтерского учета установлен другой порядок.

IV. Признание доходов

12. Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Для признания в бухгалтерском учете выручки от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности и от участия в уставных капиталах других организаций, должны быть одновременно соблюдены условия, определенные в подпунктах «а», «б» и «в» настоящего пункта.

13. Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Выручка от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете по мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия.

В отношении разных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий организация может применять в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки, предусмотренные настоящим пунктом.

14. Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организации.

15. Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации) признаются в бухгалтерском учете исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности и условий соответствующего договора.

Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации) признаются в бухгалтерском учете в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 12 настоящего Положения.

16. Прочие поступления признаются в бухгалтерском учете в следующем порядке:

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, а также проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации) - в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 12 настоящего Положения. При этом для целей бухгалтерского учета проценты начисляются за каждый истекший отчетный период в соответствии с условиями договора;

штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков - в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании, или они признаны должником;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой срок исковой давности истек, - в отчетном периоде, в котором срок исковой давности истек;

суммы дооценки активов - в отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую произведена переоценка;

иные поступления - по мере образования (выявления).

V. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

17. В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) о порядке признания выручки организации;

б) о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности.

18. В отчете о прибылях и убытках доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы.

18.1. Выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

18.2. Прочие доходы могут показываться в отчете о прибылях и убытках за минусом расходов, относящихся к этим доходам, когда:

а) соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение доходов;

б) доходы и связанные с ними расходы, возникающие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности (например, предоставление во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов), не являются существенными для характеристики финансового положения организации.

19. В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

б) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

в) способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

20. Прочие доходы организации за отчетный период, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

21. Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н) (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г., 18 сентября, 27 ноября 2006 г.)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме бюджетных учреждений) признают расходы по предпринимательской и иной деятельности.

2. Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

3. Для целей настоящего Положения не признается расходами организации выбытие активов:

в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Для целей настоящего Положения выбытие активов именуется оплатой.

4. Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

расходы по обычным видам деятельности;

прочие расходы.

Для целей настоящего Положения расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами.

II. Расходы по обычным видам деятельности

5. Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим расходам.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

6. Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

6.1. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется исходя из цены и условий, установленных договором между организацией и поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины оплаты или кредиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет расходы в отношении аналогичных материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

6.2. При оплате приобретаемых материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки платежа, расходы принимаются к бухгалтерскому учету в полной сумме кредиторской задолженности.

6.3. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, определяется стоимостью товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, определяется стоимостью продукции (товаров), полученной организацией. Стоимость продукции (товаров), полученной организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретается аналогичная продукция (товары).

6.4. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина оплаты и (или) кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего выбытию. Стоимость актива, подлежащего выбытию, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

6.5. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

6.6. Исключен.

7. Расходы по обычным видам деятельности формируют:

расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

8. При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды;

амортизация;

прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

9. Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

10. Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

III. Прочие расходы

11. Прочими расходами являются:

расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

12. штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

возмещение причиненных организацией убытков;

убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

курсовые разницы;

сумма уценки активов;

перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

прочие расходы.

13. Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

14. Для целей бухгалтерского учета величина прочих расходов определяется в следующем порядке.

14.1. Величина расходов, связанных с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции, а также с участием в уставных капиталах других организаций, с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации), процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, определяются в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 6 настоящего Положения.

14.2. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организацией убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных организацией.

14.3. Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

14.4. Суммы уценки активов определяются в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов.

15. Прочие расходы подлежат зачислению на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда законодательством или правилами бухгалтерского учета установлен иной порядок.

IV. Признание расходов

16. Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

сумма расхода может быть определена;

имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив, либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизируемых активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

17. Расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, прочие или иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

18. Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

19. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:

с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);

путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обусловливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;

по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов;

независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы;

когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

V. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

20. В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию порядок признания коммерческих и управленческих расходов.

21. В отчете о прибылях и убытках расходы организации отражаются с подразделением на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы и прочие расходы.

21.1. В случае выделения в отчете о прибылях и убытках видов доходов, каждый из которых в отдельности составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный год, в нем показывается соответствующая каждому виду часть расходов.

21.2. Прочие расходы могут не показываться в отчете о прибылях и убытках развернуто по отношению к соответствующим доходам, когда:

соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение расходов;

расходы и связанные с ними доходы, возникшие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности, не являются существенными для характеристики финансового положения организации.

22. В бухгалтерской отчетности также подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

расходы по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат;

изменение величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном году;

расходы, равные величине отчислений в связи с образованием в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов (предстоящих расходов, оценочных резервов и др.).

23. Прочие расходы организации за отчетный год, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются в отчетном году на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 Утверждено приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н

I. Общие положения

1. Настоящее Положение (далее — Положение) устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о расчетах по налогу на прибыль для организаций, признаваемых в установленном законодательством Российской Федерации порядке налогоплательщиками налога на прибыль (кроме кредитных, страховых организаций и бюджетных учреждений), а также определяет взаимосвязь показателя, отражающего прибыль (убыток), исчисленного в порядке, установленном нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету Российской Федерации (далее — бухгалтерская прибыль (убыток), и налоговой базы по налогу на прибыль за отчетный период (далее — налогооблагаемая прибыль (убыток), рассчитанной в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Применение Положения позволяет отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности различие налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль.

Положение предусматривает отражение в бухгалтерском учете не только суммы налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет, или суммы излишне уплаченного и (или) взысканного налога, причитающейся организации, либо суммы произведенного зачета по налогу в отчетном периоде, но и отражение в бухгалтерском учете сумм, способных оказать влияние на величину налога на прибыль последующих отчетных периодов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2. Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства.

II. Учет постоянных разниц, временных разниц и постоянных налоговых обязательств

3. Разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода, образовавшаяся в результате применения различных правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, состоит из постоянных и временных разниц.

Постоянные разницы

4. Для целей Положения под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Постоянные разницы возникают в результате:

превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам;

непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;

непризнания для целей налогообложения убытка, связанного с появлением разницы между оценочной стоимостью имущества при внесении его в уставный (складочный) капитал другой организации и стоимостью, по которой это имущество отражено в бухгалтерском балансе у передающей стороны;

образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени, согласно законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, уже не может быть принят в целях налогообложения как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах;

прочих аналогичных различий.

5. Информация о постоянных разницах может формироваться на основании первичных учетных документов: либо в регистрах бухгалтерского учета, либо в ином порядке, определяемом организацией самостоятельно.

6. Постоянные разницы отчетного периода отражаются в бухгалтерском учете обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла постоянная разница).

7. Для целей Положения под постоянным налоговым обязательством понимается сумма налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде.

Постоянное налоговое обязательство признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает постоянная разница.

Постоянное налоговое обязательство равняется величине, определяемой как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Постоянные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на счете учета прибылей и убытков (субсчет «Постоянное налоговое обязательство») в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов по налогам и сборам.

Временные разницы

8. Для целей Положения под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль — в другом или в других отчетных периодах.

9. Временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли приводят к образованию отложенного налога на прибыль.

Для целей Положения под отложенным налогом на прибыль понимается сумма, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

10. Временные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) подразделяются на:

вычитаемые временные разницы;

налогооблагаемые временные разницы.

11. Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Вычитаемые временные разницы образуются в результате:

применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

применения разных способов признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном периоде для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

излишне уплаченного налога, сумма которого не возвращена в организацию, а принята к зачету при формировании налогооблагаемой прибыли в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах;

убытка, перенесенного на будущее, неиспользованного для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде, но который будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;

применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения остаточной стоимости объектов основных средств и расходов, связанных с их продажей;

наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары (работы, услуги) при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогооб-

ложения, а в целях бухгалтерского учета — исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

прочих аналогичных различий.

12. Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы образуются в результате:

применения разных способов расчета амортизации для целей бухгалтерского учета и целей определения налога на прибыль;

признания выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) в виде доходов от обычных видов деятельности отчетного периода, а также признания процентных доходов для целей бухгалтерского учета исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, а для целей налогообложения — по кассовому методу;

отсрочки или рассрочки по уплате налога на прибыль;

применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

прочих аналогичных различий.

13. Вычитаемые временные разницы и налогооблагаемые временные разницы отчетного периода отражаются в бухгалтерском учете обособленно (в аналитическом учете соответствующего счета учета активов и обязательств, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница или налогооблагаемая временная разница).

III. Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства, их признание и отражение в бухгалтерском учете

14. Для целей Положения под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Организация признает отложенные налоговые активы в том отчетном периоде, когда возникают вычитаемые временные разницы, при условии существования вероятности того, что она получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете с учетом всех вычитаемых временных разниц, за исключением случаев, когда существует вероятность того, что вычитаемая временная разница не будет уменьшена или полностью погашена в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых активов. При этом в аналитическом учете отложенные налоговые активы учитываются дифференцированно по видам активов, в оценке которых возникла вычитаемая временная разница.

Пример *возникновения вычитаемой временной разницы, которая приводит к образованию отложенного налогового актива.*

Базовые данные

Организация «А» 20 февраля 2003 года приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств на сумму 120 000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 24 процента.

В целях бухгалтерского учета организация осуществляет начисление амортизации путем применения способа уменьшаемого остатка, а в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль — линейный метод.

При составлении бухгалтерской отчетности и налоговой декларации по налогу на прибыль за 2003 год организация «А» получила следующие данные.

	Для целей бухгалтерского учета (руб.)	Для целей определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (руб.)
Принят к бухгалтерскому учету объект основных средств 20 февраля 2003 г. со сроком полезного использования 5 лет	120 000	120 000
Сумма начисленной амортизации за 2003 год составила	40 000	20 000
Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.01.2004	80 000	100 000

Вычитаемая временная разница при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составила:

20 000 руб. (40 000 руб. – 20 000 руб.).

Отложенный налоговый актив при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составил:

20 000 руб. х 24%/100 = 4800 руб.

15. Для целей Положения под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства признаются в том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы.

Отложенные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском учете на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых обязательств. При этом в аналитическом учете отложенные налоговые обязательства учитываются дифференцированно по видам активов и обязательств, в оценке которых возникла налогооблагаемая временная разница.

Пример *возникновения налогооблагаемой временной разницы, которая приводит к образованию отложенного налогового обязательства.*

Базовые данные

Организация «Б» 25 декабря 2002 года приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств на сумму 120 000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 24 процента.

Для целей бухгалтерского учета организация осуществляет начисление амортизации линейным способом, а для целей определения налоговой базы по налогу на прибыль — нелинейным методом.

При составлении бухгалтерской отчетности и налоговой декларации за 2003 год организация «Б» получила следующие данные.

	Для целей бухгалтерского учета (руб.)	Для целей определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (руб.)
Принят к бухгалтерскому учету объект основных средств 25 декабря 2002 г. со сроком полезного использования 5 лет	120 000	120 000
Сумма начисленной амортизации за 2003 год составила	24 000	40 130
Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.01.2004	96 000	79 870

Налогооблагаемая временная разница при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составила:

16 130 руб. (40 130 руб. – 24 000 руб.).

Отложенное налоговое обязательство при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составило:

16 130 руб. x 24%/100 = 3871 руб.

16. В случае если законодательством Российской Федерации о налогах и сборах предусмотрены разные ставки налога на прибыль по отдельным видам доходов, то при оценке отложенного налогового актива или отложенного налогового обязательства ставка налога на прибыль должна соответствовать тому виду дохода, который ведет к уменьшению или полному погашению вычитаемой или налогооблагаемой временной разницы в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах.

17. Отложенный налоговый актив отражается в бухгалтерском учете по дебету счета учета отложенных налоговых активов в корреспонденции со счетом учета расчетов по налогам и сборам.

По мере уменьшения или полного погашения вычитаемых временных разниц будут уменьшаться или полностью погашаться отложенные налоговые активы. Суммы, на которые уменьшаются или полностью погашаются в текущем отчетном периоде отложенные налоговые активы, отражаются в бухгалтерском учете по кредиту счета учета отложенных налоговых активов в корреспонденции со счетом учета расчетов по налогам и сборам.

В случае если в текущем отчетном периоде отсутствует налогооблагаемая прибыль, но существует вероятность того, что налогооблагаемая прибыль возникнет в последующих отчетных периодах, то суммы отложенного налогового актива останутся без изменения до такого отчетного периода, когда возникнет в организации налогооблагаемая при-

был, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Отложенный налоговый актив при выбытии объекта актива, по которому он был начислен, списывается на счет учета прибылей и убытков в сумме, на которую по законодательству Российской Федерации о налогах и сборах не будет уменьшена налогооблагаемая прибыль как отчетного периода, так и последующих отчетных периодов.

18. Отложенное налоговое обязательство отражается в бухгалтерском учете по кредиту счета учета отложенных налоговых обязательств в корреспонденции с дебетом счета учета расчетов по налогам и сборам.

По мере уменьшения или полного погашения налогооблагаемых временных разниц будут уменьшаться или полностью погашаться отложенные налоговые обязательства. Суммы, на которые уменьшаются или полностью погашаются в отчетном периоде отложенные налоговые обязательства, отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета учета отложенных налоговых обязательств в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов по налогам и сборам.

Отложенное налоговое обязательство при выбытии объекта актива или вида обязательства, по которому оно было начислено, списывается на счет учета прибылей и убытков в сумме, на которую по законодательству Российской Федерации о налогах и сборах не будет увеличена налогооблагаемая прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

19. При составлении бухгалтерской отчетности организации предоставляется право отражать в бухгалтерском балансе сальдированную (свернутую) сумму отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства.

Отражение в бухгалтерском балансе сальдированной (свернутой) суммы отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства возможно при одновременном наличии следующих условий:

а) наличие в организации отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств;

б) отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства учитываются при расчете налога на прибыль.

IV. Учет налога на прибыль

20. Для целей Положения сумма налога на прибыль, определяемая исходя из бухгалтерской прибыли (убытка) и отраженная в бухгалтерском учете независимо от суммы

налогооблагаемой прибыли (убытка), является условным расходом (условным доходом) по налогу на прибыль.

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль равняется величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли, сформированной в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующую на отчетную дату.

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль учитывается в бухгалтерском учете на обособленном субсчете по учету условных расходов (условных доходов) по налогу на прибыль к счету по учету прибылей и убытков.

Сумма начисленного условного расхода по налогу на прибыль за отчетный период отражается в бухгалтерском учете по дебету счета учета прибылей и убытков (субсчет по учету условных расходов по налогу на прибыль) в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов по налогам и сборам.

Сумма начисленного условного дохода по налогу на прибыль за отчетный период отражается в бухгалтерском учете по дебету счета учета расчетов по налогам и сборам и кредиту счета учета прибылей и убытков (субсчет по учету условных доходов по налогу на прибыль).

21. Для целей Положения текущим налогом на прибыль (текущим налоговым убытком) признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

При отсутствии постоянных разниц, вычитаемых временных разниц и налогооблагаемых временных разниц, которые влекут за собой возникновение постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, условный расход (условный доход) по налогу на прибыль будет равен текущему налогу на прибыль (текущему налоговому убытку).

Величина условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль для целей определения текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) корректируется по следующей схеме.

Практический пример расчета текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) приведен в приложении к Положению.

22. Текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) за каждый отчетный период должен признаваться в бухгалтерской отчетности в качестве обязательства, равного сумме неоплаченной величины налога.

V. Раскрытие информации о бухгалтерской отчетности

23. Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств.

24. Постоянные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства и текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) отражаются в отчете о прибылях и убытках.

25. При наличии постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, корректирующих показатель условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль, отдельно в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках раскрываются:

условный расход (условный доход) по налогу на прибыль;

постоянные и временные разницы, возникшие в отчетном периоде и повлекшие корректирование условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль в целях определения текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка);

постоянные и временные разницы, возникшие в прошлых отчетных периодах, но повлекшие корректирование условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль отчетного периода;

суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства;

причины изменений применяемых налоговых ставок по сравнению с предыдущим отчетным периодом;

суммы отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства, списанные на счет учета прибылей и убытков в связи с выбытием объекта актива (продажей, передачей на безвозмездной основе или ликвидацией) или вида обязательства.

Приложение к Положению по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 Утверждено приказом Минфина Россииот 19 ноября 2002 г. № 114н

Практический пример расчета для определения текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка), отражаемого в Отчете о прибылях и убытках

Базовые данные

При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год организация «А» в Отчете о прибылях и убытках отразила прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) в размере 126 110 руб. Ставка налога на прибыль составила 24 процента.

Факторы, которые повлияли на отклонение налогооблагаемой прибыли (убытка) от бухгалтерской прибыли (убытка):

1. Представительские фактические расходы превысили ограничения по представительским расходам, принимаемым для целей налогообложения, на 3000 руб.

2. Амортизационные отчисления, рассчитанные для целей бухгалтерского учета, составили 4000 руб. Из этой суммы для целей налогообложения к вычету принимается 2000 руб.

3. Начислен, но не получен процентный доход в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организации «В» в размере 2500 руб.

Механизм образования постоянных, вычитаемых и налогооблагаемых временных разниц указан в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Виды доходов и расходов	Суммы, учитываемые при определении бухгалтерской прибыли (убытка) (руб.)	Суммы, учитываемые при определении налогооблагаемой прибыли (убытка) (руб.)	Разницы, возникшие в отчетном периоде (руб.)
1	2	3	4	5
1	Представительские расходы	15 000	12 000	3 000 (постоянная разница)
2	Сумма начисленной амортизации на амортизируемое имущество	4 000	2 000	2 000 (вычитаемая временная разница)
3	Начисленный процентный доход в виде дивидендов от долевого участия	2 500	-	2 500 (налогооблагаемая временная разница)

Используя приведенные данные в таблице 1, произведем необходимые расчеты по налогу на прибыль с целью определения текущего налога на прибыль.

Условный расход по налогу

на прибыль — 126 110 (руб.) 24/100 = 30 266,4 (руб.)

Постоянное налоговое

обязательство составляет — 3000 (руб.) 24/100 = 720 (руб.)

Отложенный налоговый

актив составляет — 2000 (руб.) 24/100 = 480 (руб.)

Отложенное налоговое

обязательство составляет — 2500 (руб.) 24/100 = 600 (руб.)

Текущий налог = 30 266,4 (руб.) + 720 (руб.) +

на прибыль + 480 (руб.) – 600 (руб.) = 30 866,4 (руб.)

Размер текущего налога на прибыль, сформированного в системе бухгалтерского учета и подлежащего уплате в бюджет, отраженный в Отчете о прибылях и убытках и в налоговой декларации по налогу на прибыль, составит 30 866,4 руб.

В целях проверки механизма отражения расчетов по налогу на прибыль в системе бухгалтерского учета, на правильность исчисления налога на прибыль, предназначенного для уплаты в бюджет, произведем расчет текущего налога на прибыль, используя способ корректировки бухгалтерских данных в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль.

Требуемые корректировки указаны в таблице 2.

Таблица 2

1	Прибыль согласно отчету о прибылях и убытках (бухгалтерская прибыль)	126 110 (руб.)
2	Увеличивается на в т.ч.:	5 000 (руб.)
	представительские расходы, превышающие предел, установленный налоговым законодательством	3 000 (руб.)
	величину амортизационных отчислений, отнесенную свыше принятых в целях налогообложения сумм к возмещению (например, из-за несоответствия выбранных способов начисления амортизации)	2 000 (руб.)
3	Уменьшается на:	2 500 (руб.)
	на сумму неполученного процентного дохода в виде дивидендов от долевого участия в деятельности других организаций	2 500 (руб.)
4	Итого налогооблагаемая прибыль	128 610 (руб.)

Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями от 31 декабря 2004 г., 18 сентября 2006 г.)

В соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской

Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации от 6 августа 1999 г. № 6417-ПК указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), для организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных организаций, страховых организаций и бюджетных организаций), приказываю:

1. Включаемые в состав промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности Бухгалтерский баланс считать формой № 1, Отчет о прибылях и убытках - формой № 2. Включаемые в состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала считать формой № 3, Отчет о движении денежных средств - формой № 4, Приложение к бухгалтерскому балансу - формой № 5, Отчет о целевом использовании полученных средств - формой № 6.

2. Организациям, получающим бюджетные средства, в составе бухгалтерской отчетности представлять отчетную информацию о характере использования бюджетных средств по формам, установленным Министерством финансов Российской Федерации.

3. Рекомендовать организациям при разработке форм бухгалтерской отчетности, представляемых в установленные адреса, учитывать образцы форм согласно приложению.

4. Утвердить прилагаемые Указания об объеме форм бухгалтерской отчетности и Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности.

5. Признать утратившими силу:

приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации от 4 февраля 2000 г. № 729-ЭР указанный приказ в государственной регистрации не нуждается);

приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 июня 2000 г. № 60н «О Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организаций» (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации от 24 июля 2000 г. № 6128-ЭР указанный приказ в государственной регистрации не нуждается);

приказ Министерства финансов Российской Федерации от 4 декабря 2002 г. № 122н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 января 2000 г. № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 07/12022-ЮД от 23 декабря 2002 г. указанный приказ в государственной регистрации не нуждается).

6. Ввести в действие настоящий приказ начиная с бухгалтерской отчетности за 2003 год.

Приложение к приказу Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н

Указания об объеме форм бухгалтерской отчетности Утверждены приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н

1. Бухгалтерская отчетность как единая система данных о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении составляется на основе данных бухгалтерского учета.

2. В соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, № 48, ст. 5369), а также Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), бухгалтерская отчетность состоит из Бухгалтерского баланса (форма № 1), Отчета о прибылях и убытках (форма № 2), Отчета об изменениях капитала (форма № 3), Отчета о движении денежных средств (форма № 4), Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5), пояснительной записки, а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту. В случае если организация самостоятельно приняла решение о проведении аудита бухгалтерской отчетности, аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, также может быть включено в состав бухгалтерской отчетности.

3. Субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством Российской Федерации, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах и имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5), пояснительную записку.

Субъекты малого предпринимательства, обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности

Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) при отсутствии соответствующих данных.

4. Некоммерческие организации могут не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) при отсутствии соответствующих данных.

Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Общественным организациям (объединениям), не осуществляющим предпринимательской деятельности и не имеющим кроме выбывшего имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг), в составе бухгалтерской отчетности не представляется Отчет об изменениях капитала (форма № 3), Отчет о движении денежных средств (форма № 4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) и пояснительная записка.

5. Представляемая бухгалтерская отчетность прилагается к сопроводительному письму организации, оформленному в установленном порядке и содержащему информацию о составе представляемой бухгалтерской отчетности.

Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (утв. приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н) (с изменениями от 31 декабря 2004 г.)

I. Общие положения

1. При разработке организацией самостоятельно форм бухгалтерской отчетности на основе образцов форм, приведенных в приложении к настоящему приказу, должны соблюдаться общие требования к бухгалтерской отчетности (полнота, существенность, нейтральность и пр.), изложенные в положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденном приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный приказ в государственной регистрации не нуждается).

В бухгалтерскую отчетность должны включаться показатели, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении органи-

зации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

При этом следует иметь в виду, что отдельные показатели, которые недостаточно существенны для того, чтобы требовалось их отдельное представление в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках, могут быть достаточно существенными, чтобы представляться обособленно в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Показатель считается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Решение организацией вопроса, является ли данный показатель существенным, зависит от оценки показателя, его характера, конкретных обстоятельств возникновения. Организация может принять решение, когда существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее пяти процентов.

При формировании бухгалтерской отчетности должны быть исполнены требования нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету по раскрытию в бухгалтерской отчетности информации об изменениях учетной политики, оказавших или способных оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, об операциях в иностранной валюте, о материально-производственных запасах, об основных средствах, о доходах и расходах организации, о последствиях событий после отчетной даты, о последствиях условных фактов хозяйственной деятельности, а также по раскрытию в бухгалтерской отчетности той или иной информации об активах, капитале и резервах и обязательствах организации. Такое раскрытие может быть осуществлено организацией путем включения соответствующих показателей, таблиц, расшифровок непосредственно в формы бухгалтерской отчетности или в пояснительную записку.

Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. В ней раскрываются динамика важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации за ряд лет; планируемое развитие организации; предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения; политика в отношении заемных средств, управления рисками; деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; природоохранные мероприятия; иная информация.

2. Организация может в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) показатели, приведенные в разделе «Расшифровка отдельных прибылей и убытков» образца формы, представлять в виде расшифровок к соответствующим статьям отчета («в том числе» или «из них»).

3. Отдельные показатели, включенные в Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5) согласно образцу формы, могут представляться в виде самостоятельных форм бухгалтерской отчетности или включаться в пояснительную записку.

4. Если организация принимает решение в представляемой бухгалтерской отчетности раскрывать по каждому числовому показателю данные более чем за два года, то организацией обеспечивается при разработке, принятии и изготовлении бланков форм достаточное количество граф (строк), необходимых для такого раскрытия.

5. Организация вправе принять решение о представлении бухгалтерской отчетности по формам бухгалтерской отчетности, приведенным в приложении к настоящему приказу, если показатели, приведенные в этих образцах форм, позволяют соблюдать требования к бухгалтерской отчетности, изложенные в положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и иных положениях по бухгалтерскому учету.

При этом в случае отсутствия у организации данных по соответствующим активам, обязательствам, доходам, расходам, хозяйственным операциям, показатели (строки, графы) по которым предусмотрены в образцах форм, эти показатели (строки, графы) в формы организации не включаются.

6. На формах бухгалтерской отчетности, представляемой организацией в соответствующие адреса, обязательно наличие следующих данных:

наименование составляющей части бухгалтерской отчетности;

указание отчетной даты, по состоянию на которую составлена бухгалтерская отчетность, или отчетного периода, за который составлена бухгалтерская отчетность («на _____ 200__ г.», «за _____ 200__ г.»);

организация (указывается полное наименование юридического лица (в соответствии с учредительными документами, зарегистрированными в установленном порядке);

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (указывается присвоенный налоговым органом в установленном порядке идентификационный номер налогоплательщика);

вид деятельности (указывается вид деятельности, который признается основным в соответствии с требованиями нормативных документов, утверждаемых Государственным комитетом Российской Федерации по статистике);

организационно-правовая форма/форма собственности (указывается организационно-правовая форма организации согласно Классификатору организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов (ОКОПФ) и код собственности по Классификатору форм собственности (ОКФС);

единица измерения (указывается формат представления числовых показателей: тыс. руб. - код по ОКЕИ 384; млн руб. - код по ОКЕИ 385);

местонахождение (адрес) (указывается на форме Бухгалтерского баланса);

дата утверждения (указывается установленная дата для годовой бухгалтерской отчетности);

дата отправки/принятия (указывается конкретная дата почтового, электронного и иного отправления бухгалтерской отчетности или дата ее фактической передачи по принадлежности).

7. Данные представляемой бухгалтерской отчетности приводятся в тысячах рублей без десятичных знаков. Организация, имеющая существенные обороты продаж, обязательств и т.п., может приводить данные в представляемой бухгалтерской отчетности в миллионах рублей без десятичных знаков.

8. В формах бухгалтерской отчетности строки, по которым раскрываются соответствующие показатели, организациями кодируются самостоятельно при разработке и принятии форм бухгалтерской отчетности. При разработке и принятии формы Бухгалтерского баланса (форма № 1) рекомендуется применять коды итоговых строк и коды строк разделов и групп статей Бухгалтерского баланса (форм № 1), приведенных в образце его формы.

9. В формах бухгалтерской отчетности не должно быть никаких подчисток и помарок.

II. Особенности формирования бухгалтерской отчетности

10. При составлении и представлении бухгалтерской отчетности необходимо руководствоваться Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, № 48, ст.5369), положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и иными положениями по бухгалтерскому учету, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкцией по его применению, утвержденными приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000

г. № 94н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации от 9 ноября 2000 г. № 9558-ЮД указанный приказ в государственной регистрации не нуждается).

11. В случаях выявления организацией неправильного отражения хозяйственных операций текущего периода до окончания отчетного года исправления производятся записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце отчетного периода, когда искажения выявлены. При выявлении неправильного отражения хозяйственных операций в отчетном году после его завершения, но за который годовая бухгалтерская отчетность не утверждена в установленном порядке, исправления производятся записями декабря года, за который подготавливается к утверждению и представлению в соответствующие адреса годовая бухгалтерская отчетность.

В случаях выявления организацией в текущем отчетном периоде неправильного отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета в прошлом году исправления в бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность за прошлый отчетный год (после утверждения в установленном порядке годовой бухгалтерской отчетности) не вносятся.

12. При отражении данных в бухгалтерской отчетности следует иметь в виду, что если в соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету показатель должен вычитаться из соответствующих показателей (данных) при исчислении соответствующих данных (промежуточных, итоговых и пр.) или имеет отрицательное значение, то в бухгалтерской отчетности этот показатель показывается в круглых скобках (непокрытый убыток, себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, убыток от продаж, проценты к уплате, прочие расходы, уменьшение капитала, направление денежных средств, выбытие основных средств и пр.).

13. Некоммерческая организация при принятии формы Бухгалтерского баланса (форма № 1) в разделе «Капитал и резервы» вместо групп статей «Уставный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» включает группу статей «Целевое финансирование».

14. Исключен.

15. Данные отчета о движении денежных средств должны характеризовать изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущей деятельностью считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т. е. производством промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнением строительных работ,

продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др.

Инвестиционной деятельностью считается деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки; с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т.п.).

Финансовой деятельностью считается деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т.п.).

16. Сведения о движении денежных средств организации представляются в валюте Российской Федерации. В случае наличия (движения) денежных средств в иностранной валюте формируется информация о движении иностранной валюты по каждому ее виду применительно к отчету о движении денежных средств, принятому организацией. После этого данные каждого расчета, составленного в иностранной валюте, пересчитываются по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату составления бухгалтерской отчетности. Полученные данные по отдельным расчетам суммируются при заполнении соответствующих показателей Отчета о движении денежных средств.

17. При раскрытии организацией в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках информации о принадлежащих ей активах в качестве основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные ценности раздельно приводятся данные о первоначальной (восстановительной) стоимости этих активов и начисленной амортизации.

18. При раскрытии информации о расходах по обычным видам деятельности, сгруппированных по соответствующим элементам, данные приводятся в целом по организации без учета внутрихозяйственного оборота. К внутрихозяйственному обороту относятся затраты, связанные с передачей изделий, продукции, работ и услуг внутри организации для нужд собственного производства, обслуживающих хозяйств и др.

19. В пояснительной записке следует привести краткую характеристику деятельности организации (обычных видов деятельности; текущей, инвестиционной и финансовой деятельности), основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном го-

ду на финансовые результаты деятельности организации, а также решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения чистой прибыли, т.е. соответствующую информацию, полезную для получения более полной и объективной картины о финансовом положении организации, финансовых результатах деятельности организации за отчетный период и изменениях в ее финансовом положении.

При изложении в пояснительной записке основных показателей деятельности, характеризующих качественные изменения в имущественном и финансовом положении, их причины в случае необходимости следует указывать принятый порядок расчета аналитических показателей (рентабельность, доля собственных оборотных средств и пр.).

При оценке финансового состояния на краткосрочную перспективу могут приводиться показатели оценки удовлетворительности структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности). При характеристике платежеспособности следует обратить внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации, убытки, просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы, полноту перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за неисполнение обязательств перед бюджетом. Также следует обратить внимание на оценку положения организации на рынке ценных бумаг и причины имевших место негативных явлений.

При оценке финансового положения на долгосрочную перспективу приводится характеристика структуры источников средств, степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов и пр. Дается характеристика динамики инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением эффективности этих инвестиций.

Кроме того, может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и иная информация; степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения); уровень эффективности использования ресурсов организации. Целесообразно включение в пояснительную записку данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий, природоохранных мероприятий и другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

Учебное издание

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Под редакцией В.И. Бариленко

Подписано в печать 10.10.2008