И.Т.АБДУКАРИМОВ, М.К.ПАРДАЕВ,
М.Э.ПУЛАТОВ, Д.К.УСМАНОВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТАШКЕНТ

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

АБДУКАРИМОВ И.Т., ПАРДАЕВ М.К.,
ПУЛАТОВ М.Э., УСМАНОВА Д.К.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТАШКЕНТ–2019

1-часть

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 1. РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК НАУКИ, ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ, ПРЕДМЕТ, ОБЪЕКТ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ

1.1.Цели анализа хозяйственной деятельности, его актуальность в современных условиях

1.2. Содержание экономического анализа в условиях рыночной экономики

1.3.Теоретические формулировки предмета экономического анализа различных ученых

1.4. Предмет экономического анализа как науки

1.5. Объект экономического анализа

1.6.Задачи экономического анализа в условиях модернизации экономики

1.7.Место экономического анализа в управлении предприятием

1.8. Взаимосвязь науки экономического анализа с другими науками.

1.1. Цели анализа хозяйственной деятельности, его актуальность в современных условиях

Либерализация экономики с одной стороны, создаёт огромные возможности для самостоятельной деятельности предприятий, с другой стороны, способствует повышению ответственности. Экономическая самостоятельность и повышение ответственности предприятий приводит к необходимости глубокого анализа деятельности. Этот процесс проявляется в решении проблемы организации экономического анализа. Это положение требует не только определение актуальности данной темы, а также постановку конкретной цели.

Цель темы – необходимость изучения предмета науки экономического анализа, определение различных существуюших подходов, понятия, соответствующей свободной экономике, объекта, его места в управлении предприятием, задач, их обоснования с теоретической и научной точки зрения.

Следует отметить, что во многих источниках [illegible] организации экономического анализа, применения методики анализа в условиях прогресса и развития республики Узбекистан до сих пор не-

SAMARQAND IQTISODIYOT
VA SERVIS INSTITUTI
AXBOROT RESURS MARKAZI
№ 11846

УДК: 330.44(075)
КБК 65.053
Э 40

Э 40 **Абдукаримов И.Т., Пардаев М.К., Пулатов М.Э., Усманова Д.К. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий. Учебное пособие. – Т.: Изд-во «Fan va texnologiya», 2019, 768 стр.**

ISBN 978–9943–11–940–6

Учебное пособие способствует закреплению знаний в области экономического анализа хозяйственной деятельности. В первой части книги рассматриваются теоретические вопросы экономического анализа. Особое внимание уделено факторному анализу экономических показателей. Во второй части учебного пособия рассматриваются вопросы использования материальных, трудовых ресурсов, основных и оборотных средств, нематериальных активов. Уделено особое внимание методике анализа финансовых результатов деятельности и финансового состояния предприятий.

Данное учебное пособие основано на опыте экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий РФ и РУз.

Учебное пособие предназначено студентам экономических специальностей, преподавателям, читающим соответствующую дисциплину, аспирантам, а также практическим работникам, занимающихся вопросами анализа и управления предприятия.

УДК: 330.44(075)
КБК 65.053

Авторы:
Абдукаримов И.Т., Пардаев М.К., Пулатов М.Э., Усманова Д.К

Руководитель проекта Пулатов М.Э. д.э.н.

Рецензенты: **Туйчиев А.Ж.** – д.э.н., профессор, зав кафедрой ТФИ;
Уразов К.Б. – д.э.н., профессор, зав кафедрой СамИЭС.

Рекомендовано к печати решением учебно-методического Совета Самаркандского института экономики и сервиса от 26 ноября 2018 года.

ISBN 978–9943–11–940–6

© Изд-во «Fan va texnologiya», 2019.
© Самаркандский институт экономики и сервиса, 2019.

обусловливает необходимость пересмотра цели, задач, структуры, системы применяемых показателей.

Решение данных вопросов требует обоснования объективной необходимости изучения специалистами. Поэтому в экономическом анализе необходимо подробное изучение деятельности руководителя или менеджера предприятия. Для этого применяются системы показателей. В этих целях необходима разработка системы показателей в экономическом анализе.

Полная реализация важных задач экономического анализа, обеспечение его соответствия принципам свободной экономики, основанной на рыночных отношениях, разработка путей поиска существующих внутренних резервов в целях ускоренного экономического роста в Узбекистане, правильное выполнение важных экономических задач требует конкретное определение предмета, объекта, метода, видов, форм и прочих теоретических основ данной науки.

Одной их теоретических проблем науки экономического анализа, до сих пор не нашедшего решения является предмет науки соответствующего требованиям рыночной экономики.

Каждая самостоятельная дисциплина имеет свой предмет. В качестве предмета науки, обычно понимают то, что изучается данной дисциплиной. Если смотреть на предмет экономического анализа в широком смысле, в качестве экономической науки, предмет включает все сферы хозяйственной деятельности анализируемого объекта (предприятие, объединение, компания, акционерное общество, концерн, корпорация). Однако каждая экономическая наука обладает особенностями, соответственно специфическим предметом. Этот предмет должен быть свойственен данной науке, и отличаться от других предмета прочих экономических дисциплин. Это требование является основополагающим при для данной самостоятельной науки.

Предметом экономического анализа в узком смысле является хозяйственная деятельность объекта. Однако хозяйственная деятельности является предметом и других наук, таких как, бухгалтерский учет, статистика, финансы и кредит, аудит, маркетинг, менеджмент. Эти дисциплины также изучают те или иные аспекты социально-экономических процессов, происходящих в хозяйственной деятельности. Следовательно, необходимо определить предмет, учитывающий особенности науки экономического анализа.

Наука, которая включает в себя все социально-экономические события, происходящие в хозяйственной деятельности в процессе либерализации экономики, относится к экономическим наукам. Однако наука экономический анализ изучает не момент самого процесса, а его результат и будущее. Экономические процессы, происходящие в том или ином

достаточно полностью освящены. Поэтому проблемы организации экономического анализа следует рассматривать исходя из требований сегодняшнего дня. Поскольку либерализация экономики, развитие рыночной экономики порождает изо дня в день все новые и новые проблемы и вопросы, связанные с экономическим анализом.

1. Проблемы разработки теоретических и методологических основ, а также структуры данной дисциплины, соответствующей специфике формирующейся рыночной экономики.

2. Обоснование необходимости изучения данной дисциплины, в связи с этим проблемы подготовки специалистов.

3. Проблемы разработки системы новых экономических показателей, соответствующих современным требованиям и реформам, осуществляемым в экономике.

4. Проблема организации экономического анализа в хозяйствующих субъектах различных форм собственности.

В настоящее время разработка предложений по решению каждой проблемы, раскрытие ее содержания является весьма актуальным. Поскольку реформы, осуществляемые в республике, требуют формирования новых экономических дисциплин и соответствующих наук. Одной из таких дисциплин, является «Экономический анализ».

Безусловно и в условиях командно-административной, плановой экономики существовал экономический анализ, и поэтому может возникнуть вопросы, а есть необходимость формирования нового экономического анализа. На это можно, ответить таким образом, действительно экономический анализ существовал в условиях плановой экономики, были хорошо разработаны его теоретическая и методологическая основа. Однако, его цели и содержание соответствовали требованиям плановой экономики, был нацелен на разработку и выполнение планов. А его содержание, было идеологизировано и отражала государственные интересы. Поскольку все имущество и распоряжение им находилось в собственности государства.

На сегодняшний день, ситуация кардинально изменилась. Завершилось полновластное владение государства имуществом и экономическими процессами, сформировалась новая экономика, основанная на многообразии форм собственности, рыночных отношениях. А это в свою очередь, способствовало формирования нового по содержанию и сути «Экономического анализа».

Современная наука «Экономический анализ», в первую очередь, не подчиняется какой либо идеологии, не отвергая государственные интересы, нацелена на выражение интересов собственников различных видов имущества (владельцев рабочей силы, трудовые коллективы, предприятий и прочих видов хозяйствующих субъектов). Эта ситация

объекте, основывающейся на информации, заложенной в плане, а сам процесс законодательно документирован, изучаются такими науками как статистика и бухгалтерский учет. Результат этих процессов накапливается за определенный период (месяц, квартал, год)и отражается в различных отчетах. Анализ, в свою очередь основывается на составленные отчеты, обобщенные документы.

1.2. Содержание экономического анализа в условиях рыночных отношений

Проблемы ускорения экономических реформ, осуществляемых в Республике Узбекистан, считается одной из актуальных вопросов на сегодняшний день. Это в свою очередь, требует обновления всех экономических приемов, которые были сформированы в условиях плановой экономики.

Целью экономического анализа в современных условиях является предоставление руководству фирм и предприятий информации о хозяйственной деятельности, определение недостатков, разработка мер, по применению внутренних резервов (возможностей). В этом процессе дается объективная оценка финансовой устойчивости, его конкурентоспособности, использованию финансового и экономического потенциала анализируемого объекта. Все это в итоге требует отдельного изучения теоретической основы науки экономический анализ, его роли и места в условиях рыночной экономики.

Таким образом, в условиях рыночной экономики возрастает роль, место и задачи экономического анализа. Это в свою очередь, требует совершенствования структуры этой науки в соответствии с этими условиями. Необходима новая интерпретация объекта и метода анализа с точки зрения рыночной экономики, разработка его правил на основе обобщения взглядов ученых в соответствии с современными требованиями. Поэтому в этой работе необходимо уделить отдельное внимание предмету, объекту и методу экономического анализа.

В условиях рыночной экономики наряду с предметом, методом, объектом экономического анализа, его задачи по своей сущности поднялись на новый уровень. Однако в экономической литературе этот вопрос по сей день не достаточно хорошо освящен. С учетом вышеизложенного, в этой работе отдельное внимание уделено задачам экономического анализа в условиях рыночной экономики.

Экономический анализ является необходимым и актуальным хозяйственным приемом в практике. Однако его место в современных условиях, взаимосвязь в другими науками требует новых подходов. Поскольку в настоящее время в связи с появлением новых дисциплин, многие дисци-

плин по своему содержанию стали ненужными. Таким образом, формируется система новых дисциплин, соответствующие рыночной экономике. Среди таких наук экономический анализ занимает особое место. Исходя из этого, в этой работе уделено отдельное внимание месту экономического анализа среди других наук, его особенностям и границам.

В настоящее время экономический анализ хозяйственной деятельности с учетом мирового опыта принято делить на два вида. Первый, финансовый анализ, второй управленческий анализ. Однако, в иностранных фирмах, финансовый анализ не проводиться одними теми же методами. По нашему мнению, это может быть методологической основой в анализе, поскольку каждое предприятие независимо от форм собственности, может естественным образом рассматриваться с точки зрения государственной и общественной заинтересованности. Поскольку, каждый экономический процесс в обществе, материальное богатство принадлежит обществу, само предприятие относится обществу, расположено на территории государства, его хозяин является гражданином этого государства. Государство представляет и защищает права и интересы своих граждан, обеспечивает отчужденность их собственности. Поэтому, экономический анализ служат интересам граждан, предприятий и государства. Никогда нельзя устанавливать приоритетность их интересов в первоочередном порядке. Это в свою очередь, обеспечивает в определенной степени однозначную методологическую основу экономического анализа.

В теории экономического анализа наряду с вышеуказанными вопросами необходимо также рассмотреть показатели, выражающие экономические процессы, в частности, происходящие события. Поскольку, в процессе анализа пользуются системой показателей. Поэтому аналитик должен хорошо знать систему показателей, признаки и методы их классификации.

Каждый показатель может рассматриваться как результативный показатель, другой показатель как фактор. Основной задачей экономического анализа является расчет факторов, влияющих на результаты хозяйственной деятельности предприятия, разработка мероприятий по улучшению результатов. Поэтому в этой работе показаны факторы, влияющие на финансово-хозяйственную деятельности предприятия, их классификация, пути определения.

1.3. Теоретические трактовки взглядов различных ученых на предмет экономического анализа

В условиях либерализации и модернизации экономики в целях определения предмета науки экономического анализа целесообразным является изучения этой проблемы с исторической точки зрения. В пер-

вичной трактовке предмета экономического анализа учеными под руководством М.И.Баканова и С.К.Татура «предметом анализа хозяйственной деятельности является в первую очередь изучение учетной информации использования трудовых, материальных, денежных ресурсов в процессе выполнения плана предприятия»[1].

В этом определении предмет экономического анализа дается весьма ограниченно. В нем показан процесс выполнения только плана. Если будем опираться на данное определение, тогда деятельность предприятия ограничивается выполнением плана и основывается только на учетной информации. В процессе анализа применяются источники информации, характеризующие выполнение плана, учетные данные, а также экономические процессы, отчетность и прочие источники.

В отличие от этой трактовки, в книге, изданный А.Ш.Маргулисом дается следующее определение: «Предметом анализа является система показателей, выраженные в планах, учете и отчетности хозяйственной деятельности, направленной на выполнение плана предприятия, объединений»[2].

В данном определении автор придает предмету анализа более широкий смысл. Здесь объект анализа не ограничивается предприятием, рассматриваются и объединения, источники информации выражаются не только в учете, но и планах, отчетностях. Однако здесь изучение хозяйственной деятельности ограничивается только выполнением плана.

Впоследствии продолжилась работа учеными по совершенствованию определения предмета экономического анализа. К конце 60-х годов И.И.Поклад внес точности в определение анализа и дал следующее определение: «Предметом экономического анализа является хозяйственная деятельность предприятий промышленной отрасли, их вышестоящих организаций (объединений, фирм, трестов), выраженная в планах, учете, отчетности и прочих источниках информации»[3].

Преимуществом данного определения является то, что в нем экономический анализ не ограничивается анализом деятельности предприятий, объединений, но и изучается и работа вышестоящих организаций. А также предусмотрена возможность применения в анализе не только плана, учета, отчетности, а так же прочие источники информации.

Однако в данном определении И.И.Поклад в определенной степени ограничивает предмет науки экономического анализа. В частности, он отметил, что экономический анализ проводиться только на предприятиях промышленной отрасли. Поэтому возникает вопрос о невозмож-

---

[1] Курс анализа хозяйственной деятельности/ Под ред.М.И.Баканова и С.К.Татура – М.: Госфиниздат.1959.-с.19

[2] Экономический анализ работы предприятий/ Под ред. А.Ш.Маргулиса.-М.:Госфиниздат,1960-с.6.

[3] Поклад И.И.Теоретические основы экономического анализа работы предприятий. – М.:Финансы,1969.-с.10

ности проведения экономического анализа в других отраслях? В определениях других авторов, рассмотрены определенные аспекты хозяйственной деятельности. А в данном определении они не учтены.

В работе еще одного автора Н.Т.Чумаченко, опубликованного в эти же годы дается следующее определение: «Предметом экономического анализа является анализ информационных потоков, выражающие принятие обоснованных управленческих решений в отношении хозяйственной деятельности на основе плана предприятия»[4].

Этим определением Н.Т.Чумаченко предпринял попытку значительно расширить определение предмета анализа. В частности он отметил необходимость проведения анализа не для анализа, а для принятия обоснованных управленческих решений. Это положение приводит к дальнейшему развитию теории этой науки, возрастанию роли экономического анализа в хозяйственном управлении. Безусловно, это положение было приемлимым для плановой экономики. Однако, если принять во внимание тот факт, что в те времена хозяйственная деятельность не ограничивалась только выполнением плана, мы убеждаемся, что данное толкование тоже не достаточно всеобъемлющее.

Кроме того, выражение «исследование, выраженное в информационном потоке» ограничивает предмет экономического анализа. Обычно в хозяйственной деятельности анализируются экономические процессы. Для их анализа применяют источники информации. В этом определении, сделана попытка анализа информации. Обычно анализируется не сама информация, а хозяйственная деятельность.

В 70-х гг. многие ученые выдвигали много позиций в отношении анализа. К примеру, Н.В. Дембинский упростил определение предмета науки экономического анализа и дал следующее определение: «Предметом экономического анализа является хозяйственная деятельность предприятий, хозяйственных объединений, выраженная в плане, отчетности, учетной и другой информации»[5]. Такое же определение встречается в книге под редакцией В.А.Раевского[6].

Подобное определение встречается в книге А.И.Меркушева. В его работе «Предметом экономического анализа является многосторонняя взаимосвязанная хозяйственная деятельность предприятий и организаций, направленная на выполнение плана»[7].

В этих определениях основу предмета науки анализа является хозяйственная деятельность. Однако, если Н.В.Дембинский сделал попыт-

---

[4] Чумаченко Н.Т.Экономический анализ и управление производством. – Киев: КИНХ, 1996.-с.101

[5] Дембинский Н.В.Вопросы теории экономического анализа. – М.:Финансы, 1973. – с.16-17.

[6] Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (объединений). – М.:Финансы и статистика,1988. – с.3

[7] Меркушев А.И.Анализ хозяйственной деятельности снабженческо-сбытовых организаций.М.:Высшая школа,1979.-с.15.

ку показать в каких источниках информации отражается анализ, А.И.Меркушев упустил этот вопрос. Безусловно, предметом экономического анализа является хозяйственная деятельность, однако в определении А.И.Меркушева не учтены особенности деятельности. Если подойти к данному вопросу в более широком смысле, хозяйственная деятельность является предметом и бухгалтерского учета, и управления, и аудита, и маркетинга, поэтому необходимо указать какие аспекты и в каких дисциплинах должны быть учтены. Экономический анализ не изучает все аспекты хозяйственной деятельности, а опирается на данных, выраженные в источниках информации экономических процессов.

Некоторые ученые предмет экономического анализа связывают с одной отраслью. Для утверждения этого положения мы уже рассмотрели взгляды И.И.Поклада. Если в его работах предмет экономического анализа рассматривается применительно к промышленным предприятиям, то в работе М.Ф.Дьячкова анализ ограничивается лишь хозяйственной деятельностью строительных организаций.

По мнению М.Ф.Дьячкова, «Предметом курса анализа хозяйственной деятельности является хозяйственные процессы и события строительных организаций и вышестоящих звеньев»[8]. Здесь автор предмет экономического анализа подменил его бъектом. В какой бы отрасли, где бы не осуществлялся экономический анализ обладает одним и тем же предметом. А отрасли составляют его объект.

Подобные взгляды на экономический анализ встречаются в работах многих ведущих ученых. В частности, в книге, посвященной теории экономического анализа, изданной под редакцией А.Д.Шеремета «Предметом хозяйственной деятельности являются аспекты, связанные производственной экономикой, техническими, естественными условиями, социальным развитие производственного коллектива»[9].

М.Н.Янкелевич подготовил курс экономического анализа для деревообрабатывающих предприятиях. Однако начальная часть его работы посвящена теории науки. По его мнению: «Предметом экономического анализа является производственно-хозяйственная, финансовая деятельность предприятия, охватывающая все процессы деятельности, работы, направленные на выполнение хозяйственных планов в процессе социально-экономического развития страны»[10]. В этом определении точно не указано применение экономического анализа на микро и макроуровнях экономики. Подобную трактовку можно встретить в книге

---

[8] Дьячков М.Ф.Анализ хозяйственной деятельности в строительстве. – М.:Финансы и статистика, 1987.-с.11

[9] Теория экономического анализа хозяйственной деятельности./Под ред. А.Д.Шеремета.- М.:Прогресс, 1982.-с.15.

[10] Янкелевич М.Н.Анализ хозяйственной деятельности деревообраатывающих предприятий. – М.:Лесная промышленность. – 1984. – с.10

Н.А.Хана.[11] Он утверждает, что «экономический анализ изучает положение производственных сил, а также экономические правила ведения хозяйства на основе учета, отчетных материалов». Здесь также не отражено, в каком конкретном звене экономики находит отражение предмет экономического анализа. Кроме того, в этих взглядах источники информации ограничиваются только «учетом и отчетностью». В то время как плановые и другие источники информации не задействованы.

Некоторые ученые делают попытку дать определение предмету науки экономического анализа с точки зрения необходимости проведения анализа в конкретном звене экономики, то есть на уровне предприятия. В частности, М.Б.Ковин и Б.И.Майданчик дают следующее определение: «Предметом экономического анализа является полное и некоторое влияние взаимосвязанных факторов, обеспечивающих высокие результаты при наименьших затратах, условия производства в системе хозяйственного учета народного хозяйства» [12].

Важным аспектом в определении предмета анализа, разработанное этими авторами является то, что в предмете учтены также факторы, влияющие на хозяйственную деятельность.

Следует отметить, что некоторые ученые предмету экономического анализа дают слишком узкое, поверхностное определение. К примеру А.Д.Шеремет, В.А.Протопопов односторонне подошли и пришли к выводу, что «предметом экономического анализа являются экономические стороны хозяйственной деятельности».[13] «Предметом анализа являются экономические отношения, выражающие технические, природные условия экономических сторон хозяйственной деятельности предприятия, социальное развитие производственного коллектива, политика хозяйствования руководящих учреждений»[14].

В данном определении предмет экономического анализа идентичен предмету науки экономика предприятия.

Многие ученые многогранно подходят к определению предмета экономического анализа и полагают, что экономический анализ одинаково применим как на макро, так и на микроуровнях. К примеру, О.Р.Кмицикевич считает: «Предметом экономического анализа является отражение в системе показателей плана, учета и отчетности процесса выполнения планов в хозяйственной деятельности предприятия, объединения, организации, хозяйственных отраслей и финансовых резуль-

---

[11] Хан Н.А. Қишлоқ хўжалик корхоналарида хўжалик фаолиятининг анализи. – Тошкент, «Ўқитувчи», 1978.-с.7.

[12] Ковин М.Б., Майданчик Б.И.Внутриотраслевой анализ эффективности работы предприятий и объединений. –М.:Финансы,1997.-с.4.

[13] Шеремет А.Д.,Протопопов В.А.Анализ экономики промышленного производства.-М.:Высшая школа, 1984.-с.20.

[14] Там же.с.20.

татов, а так же определение наличия возможностей (резервов) в этих звеньях»[15].

Здесь экономический анализ рассмотрен на уровне отрасли. Значит, предмет анализа рассматривается не только на нижнем, но и на верхнем макроуровнях. По-нашему мнению, предмет экономического анализа должен ограничиться микроэкономическим уровнем. Поскольку макроуровневым анализом занимается макокроэкономический анализ. Это отдельное направление анализа.

Подобное же мнение выразил Н.М.Заварихин: «Экономический анализ как наука исследует общественно-экономическую эффективность всех звеньев расширенного производства и пути ее повышения»[16].

Такое же определение дается в работах, опубликованных Б.И.Майданчиком[17].

Следует отметить, некоторые ученые внесли точность в определение предмета экономического анализа. Например, в работе под редакцией С.Б.Барнгольц и Г.М.Таций отмечено: «Предметом экономического анализа является система показателей, отраженные в плане, учете, отчетности других источниках, направленные на выполнение плана хозяйственной деятельности, повышение ее эффективности на предприятии, его структурных подразделениях, объединении, министерстве и учреждениях»[18].

Однако в данном определении не нашли выражение факторы, влияющие на хозяйственную деятельность. В отличие от других наук экономический анализ определяет и рассчитывает факторы, влияющие на результативный показатель.

В работе М.И.Баканова и А.Д.Шеремета дано более всеобъемлющее определение анализа. По их мнению, «Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы предприятия, объективные и субъективные факторы, влияющие на результативный показатель и социально-экономическую эффективность»[19]. В последующих работах М.И.Баканова встречается это же определение анализа. Однако он дополнил определение объединениями и ассоциациями[20] .

---

[15] Кмицикевич О.Р., Фалькович Л.А.Анализ хозяйственной деятельности в потребительской кооперации. М.:Экономика. 1977.-с.5-6.

[16] Заварихин Н.М. Экономический анализ в управлении основными звеньями народного хозяйства/Теория экономического анализа хозяйственной деятельности. /Под ред.Н.М.Заварихина, Р.С.Сайфулина.М.:Из-во, МГУ,1981.-с.28.

[17] Функционально-стоимостной анализ издержек производства/Под ред.Б.И.Майдончика.-М.:Финансы и статистика,-1985-с.6

[18] Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений./Под ред.С.Б.Барнгольц и Г.М.Тация. – М.:Финансы и статистика, 1987.-с.28-29.

[19] Баканов М.И, Шеремет А.Д.Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.:Финансы и статистика, 1987.-с.28-29.

[20] Баканов М.И, Шеремет А.Д.Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.:Финансы и статистика, 1994.-с.42.

В свободных экономических условиях, основанных на рыночных отношениях, отношение к предмету экономического анализа не изменилось. Он до сих пор в центре внимания многих ученых. Конечно, это естественно. Поскольку, какая бы ни была экономика, хозяйственная деятельность предприятий непрерывна, она в свою очередь и анализируется. Однако с изменением экономических методов, меняются и задачи, некоторые цели анализа. Однако необходимо сохранение классического определения экономического анализа.

Книгой, написанной в условиях свободной экономики, является учебник Г.В.Савицкой. В нем она дает следующее определение: «Предметом анализа хозяйственной деятельности причинно следственные связи экономических событий и процессов»[21].

Однако, в данном определении отсутствует определение звеньев экономики, где происходят те или иные «Экономические события и процессы», а так же влияние факторов, ускоряющих или замедляющих на эти процессы и прочие аспекты. Кроме того, не указаны источники информации, на основе которых проводится анализ этих процессов. Следовательно, определение предмета экономического анализа, соответствующий условиям свободной экономики по сей день не достаточно разработано. Исходя из этого, можно утверждать науку экономический анализ по своей сути и содержанию необходимо еще совершенствовать. Необходимо так же разработать методы анализа, соответствующие свободной экономике.

В настоящее время, публикуются различные варианты работ по экономическому анализу. В 1999 году издательством «Международные отношения» в Москве под редакцией В.Е.Рыбалкина была издан учебник «Анализ экономики»[22]. В его работе впервые в качестве объекта экономического анализа рассматривается национальная и региональная экономика, макро и микроэкономика, рыночные процессы, деятельность предприятий и фирм.

Необходимо заметить, что в развитых странах со свободной экономикой ведущими учеными в работах, посвященных экономическому анализу, не придается достаточного значения теории экономического анализа. Работы в основном посвящены практическим аспектам экономического анализа.

Однако в Узбекистане, как и странах СНГ, экономический анализ претерпевает этап развития теории экономического анализа в условиях свободной экономики , основанной на рыночных отношениях.

---

[21] Савицкая Г.В.Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.:ИП «Эконерспектива» 1997.-с.21

[22] Анализ экономики. Страна, рынок, фирма. Под ред. Проф. В.Е.Рыбалкина.Учебник.-М.:Международные отношения,1999.

1.4. Определение предмета науки экономического анализа

Существует необходимость разработки определения предмета экономического анализа, соответствующего условиям рыночной экономики. По нашему мнению, оно должно отвечать следующим требованиям:

Во-первых, оно должно выражать хозяйственную деятельность предприятий, функционирующих в условиях свободной экономики.

Во-вторых, следует отразить необходимость определения объективных и субъективных факторов, идентифицируемых в ходе экономического анализа.

В-третьих, необходимо определить соответствующую сферу применения анализа в хозяйственной деятельности для выявления границы и сферы деятельности. Здесь, по-нашему мнению, необходимо также включить данные, которые отражены в источниках информации о результатах произошедших, происходящих и будущих социально-экономические процессы и события.

Кстати, мы уже упоминали о работах[23], написанных в нашей стране. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод и дать следующее усовершенствованное определение предмета экономического анализа: «Предметом экономического анализа является изучение системы показателей, отраженные в источниках информации (плане, учете, отчетности и других), о результатах произошедших, происходящих и будущих социально-экономических процессах и событиях под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов, а так же пути улучшения хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, функционирующих в условиях свободной экономики».

Данное определение экономического анализа можно обосновать с теоретической точки зрения. В предмете экономического анализа объективные (внешние) и субъективные (внутренние) фактора занимают особое место, поскольку экономические процессы не происходят само собой. Они происходят под влиянием внутренних и внешних факторов. Влияние этих факторов другие науки не исследует на уровне экономического анализа. Они изучаются только экономическим анализом и составляет основу его предмета. Следовательно, трудно достичь цели без правильной оценки результатов, без изучения положительных и отрицательных факторов, влияющих на хозяйственную деятельность. Поэтому в центре внимания предмета анализа объективные и субъективные факторы.

---

[23] Пардаев М.К.Иқтисодий таҳлил предмети, методи ва унга қўлланиладиган усуллар. Самарқанд, СамКИ,1999-3 бет. Пардаев М.К.Иқтисодий таҳлилнинг назарий асослари. –Самарқанд. ССамКИ, 1999.-3 бет.Пардаев М.К.Иқтисодий таҳлил назарияси. Дарслик. Самарқанд, «Зарафшон» нашриёти, 2001. -272 бет.

Исследования показывают, что изучая предмет экономического анализа нельзя ограничиваться происходящими социально-экономическими процессами. Целью анализа является дать объективную оценку имеющимся результатам, хозяйственной деятельности, решение проблем, на основе чего улучшение экономического и финансового положения анализируемого объекта. А это требует правильной оценки произошедшим и происходящим процессам, разработки стандартов будущих процессов. Это показывает сопричастность произошедших, происходящих и будущих процессов к предмету экономического анализа.

Следует отметить, что результаты социально-экономические процессы выражаются в определенных показателях. А показатели в основном отражаются в источниках информации (планах, нормативах, учете и отчетности). В объекте экономические процессы происходят не изолировано, локально, а происходят в диалектической взаимосвязи. Каждый его аспект характеризуется отдельными показателями. Поэтому экономический анализ изучает не один показатель, а используется система показателей. Следовательно, это обуславливает необходимость изучения предмета экономического анализа на основе системы показателей, отражающие в источниках информации.

Известно, что многие экономические науки изучают происходящие в обществе экономические процессы. Однако среди них только наука экономический анализ дает объективную оценку результатам хозяйственной деятельности. Определяет влияние факторов на положительные и отрицательные изменения. На основе этого разрабатывает пути улучшения хозяйственной деятельности. Эти особенности характерны только экономическому анализу, что обуславливает при определении предмета анализа необходимость разработки путей улучшения и правильной оценки результатам.

Из этого следует, что наука экономический анализ является самостоятельной наукой, обладает особенным и уникальным предметом. В анализе изучаются экономические процессы, его важные аспекты, особенно факторы, влияющие на изменения в экономике, которые не исследует другие науки. Поэтому, подобно каждой самостоятельной науке, наука экономический анализ обладает специфическим предметом, содержание которого из года в год совершенствуется и обогащается. Если в первые годы независимости стояла задача адаптации этой науки условиям либерализации экономики, то в современных условиях необходимо совершенствование содержания науки анализа к новым процессам модернизации и диверсификации экономики. С этой точки зрения, подобно всем наукам, наука экономический анализ как одна из экономико-методических наук непрерывно совершенствуется.

1.5. Объект экономического анализа

Экономический анализ подобно другим наукам так же должен иметь свой объект. Однако в работах, написанных в последние годы и посвященные теории экономического анализа[24], этот вопрос не достаточно освящен. Поэтому многие считают, что предмет и объект экономического анализа одинаковые по содержанию понятия. Это в свою очередь, может привести не обоснованным и запутанным теоретическим выводам.

Объект науки экономического анализа должен показать где реализуется его предмет. Предмет экономического анализа это процесс, происходящий в хозяйственной деятельности физических и юридических лиц, функционирующих на многообразии форм собственности в условиях формирующихся современных рыночных отношениях.

Объектом экономического анализа является хозяйствующие субъекты, чья деятельность анализируется. В этой связи к объектам, в которых реализуется предмет экономического анализа, относятся государственные, общественные организации, корпорации, биржи, предприятия, фирмы, организации, объединения и прочие хозяйствующие субъекты.

Если рассматривать эти объекты с экономической точки зрения, они могут быть государственной, общественной, кооперативной, акционерной, частной, зарубежной, смешанной и других форм собственности.

Республика Узбекистан выбрала свой собственный путь экономического прогресса. Этот свободный путь обусловил поэтапный переход всех отраслей, в частности системы национальных счетов, на международные стандарты. А это в свою очередь, обуславливает необходимость раскрытия одного методологического подхода независимо от форм собственности.

Независимо от того, какой объект анализа и в какое время проводится анализ, сущность предмета науки не меняется, в то время как объект, который подвергается анализу, может изменяться. С этой точки зрения его предмет может отличаться в определенной степени от объекта по сути и содержанию.

Следовательно, предмет и объект экономического анализа переживает этап развития в условиях свободно экономики, основанной на рыночные отношения. Здесь следует отметить, что место и задачи науки экономический анализ с теоретической точки зрения в условиях сво-

---

[24] Баканов М.И.,Шеремет А.Д. Теория экономического анализа-М: Финансы и статистика, 1998; Теория экономического анализа хозяйственной деятельности. Под ред. В.В.Осмольского. Минск.Высшая школа, 1989. Каракоз И.И., Самборский В.И. Теория экономического анализа. Киев.Высшая школа, 1989. Савицкая Г.В.Анализ хозяйственной деятельности предприятия. МН: ИП «Экоперспектива», 2000 и др.

бодной экономики по сей день недостаточно сформулировано. А это обуславливает необходимость исследования этого вопроса. К тому же на данный момент реализуется процесс модернизации экономики страны, расширения и диверсификации производства. Его дальнейшее развитие требует внедрение инноваций. Поскольку интеграционный процесс требует обеспечения полной конкурентоспособности экономики страны на международной арене. Это положение обуславливает необходимость совершенствования всех экономических наук.

1.6. Задачи экономического анализа в условиях модернизации экономики

В условиях рыночных отношений роль анализа хозяйственной деятельности стремительно возрастает, поскольку отказавшись от командно-административной системы, сформировалась система управления посредством свободных и экономических механизмов. Если ранее анализ в основном был направлен на обеспечение выполнения и обоснования плановых показателей, на данный момент каждый хозяйствующий субъект, независимо от форм собственности, ориентирован не на выполнение приказов и распоряжений вышестоящих органов, а на свободное управление в целях укрепления экономического потенциала. А это приводит к возрастанию роли анализа. Путем экономического анализа, определяются внутренние и внешние возможности каждого объекта, разрабатываются меры по их внедрению в практику. Поэтому современная обстановка требует для правильного управление каждым предприятием проведения экономического анализа.

Исходя из этих целей, можно определить задачи экономического анализа:

1) Обеспечение соответствующей информацией в целях составления бизнес-плана;
2) Изучение внутренних и внешних возможностей и резервов для выполнения бизнес-плана, обеспечение финансовой устойчивости, улучшения экономического потенциала, повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов;
3) Определение факторов, влияющих на каждое направление, расчет их влияния, учет их воздействия в целях повышения эффективности деятельности;
4) Разработка путей эффективного использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов в хозяйстве;
5) Оценка экономического и финансового положения предприятия, его платежеспособности и разработка оперативных мероприятий для достижения поставленных целей;

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI AXBOROT RESURS MARKAZI № 55846

6) Сохраняя коммерческую тайну предприятия, уметь представить общественности информацию о финансовом состоянии и привлечение внешних инвесторов в целях улучшения деятельности предприятия;
7) Разработка оптимальных методов управления предприятием.

Первая задача анализа связана непосредственно с составлением бизнес-плана. С помощью анализа исследуется осуществление бизнес-плана, а также комплексное изучение хозяйственной деятельности посредством анализа создает соответствующую информационную базу для разработки бизнес-плана для перспективы. В условиях прежней плановой экономики основные показатели хозяйственной деятельности опускались сверху. Поэтому анализ проводился вышестоящими органами. Теперь в условиях свободной экономики, основанной на рыночные отношения, ситуация кардинально изменилась. Каждое предприятие несет ответственность за свою деятельность. Само планирует, составляет отчетность, осуществляет контроль. В этих условиях хозяйственную деятельность предприятия анализируют не вышестоящие органы, а свои собственные менеджеры и специалисты. Поэтому роль и задачи анализа в составлении бизнес-плана изо дня в день возрастает. Поскольку каждый показатель бизнес-плана должен быть с экономической точки зрения обоснован. А это проводится с помощью анализа.

Вторая задача анализа связана с изучением выполнения бизнес-плана предприятия. В настоящее время нет строго установленных стандартов для составления бизнес-плана и показателей, включенных в него. Для этого по-нашему мнению нет особой необходимости. Поскольку многие предприятия занимаясь одним видом деятельности, методы их работы могут отличаться от характера деятельности. А это не позволяет применения единых подходов в анализе хозяйственной деятельности. Однако естественно, системы показателей по одному направлению деятельности могут быть близки. К примеру, каждое предприятие стремиться к высокому уровню рентабельности, обеспечение финансовой устойчивости, улучшению экономического потенциала. Значит, для всех предприятий необходимо применение единых методологически обоснованных подходов в анализе. Поэтому глубокое изучение уровня выполнения бизнес-плана в процессе анализа, а также объективная оценка деятельности предприятия являются важными задачами науки экономический анализ.

В процессе выполнения бизнес-плана на работу предприятия могут оказать воздействие как закономерные факторы, так и случайные факторы. Третья задача анализа заключается в определение этих факторов и в расчете их влияния. Все это в процессе формирования рыночных отношений обусловило необходимость разработки многих новых

показателей и методов факторного анализа, определяющие влияние факторов.

Факторный анализ позволяет путем расчета факторов, влияющих на результативный показатель, разработать пути улучшения показателей, определения внутренних и внешних возможностей и резервов, применения их в перспективе. В настоящее время в условиях, когда производственные предприятия лишены возможности государственного финансирования, путем анализа находятся внутренние возможности и возможности их применения в хозяйственной деятельности. Следовательно, в условиях свободной экономики, основанной на рыночных отношениях, одной из задач анализа является глубокое изучение факторов, влияющих на результаты, на основе чего поиск внутренних возможностей, а так же путей повышения эффективности хозяйственной деятельности и их внедрение.

Четвертая задача анализа обусловлена диалектической взаимосвязью экономических процессов. Какой бы не была сфере деятельности, экономический процесс происходит на основе предмета труда, средств труда, одушевленного труда. Не повышая эффективность этих элементов экономики, не возможно добиться высоких показателей прочих показателей. Поэтому в процессе анализа важное значение имеет разработка мероприятий по повышению эффективности материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Здесь необходимо обратить особое внимание на соответствие материально-технической базы прочим элементам. К примеру, имеется оборудование, основанное на передовой технологии, обеспечивающая высокую эффективность труда. Что требует высококвалифицированных специалистов, умеющих работать на этом оборудовании. При наличии 100 человек на предприятии (в штате столько же рабочих) и отсутствии специалиста материально-техническая база и трудовые ресурсы будут неэффективны. Поэтому они диалектически взаимосвязаны. Усовершенствование техники и технологии безусловно требует соответствующего повышения квалификации рабочих на предприятии. Только в этом случае можно достичь поставленных целей. В противном случае, осуществленные мероприятия, понесенные затраты естественно не будут эффективными. Все эти обстоятельства определяются путем анализа и обобщаются. Поэтому роль анализа в повышении эффективности предприятий независимо от их форм собственности все больше возрастает. Общая эффективность предприятия непосредственно связана с эффективностью материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В процессе анализа необходимо отдельное изучение эффективности материально-трудовых и финансовых ресурсов, их взаимосвязи и их влияние на общий результат. Следовательно, задачей анализа явля-

ются изучение диалектической взаимосвязи этих показателей, разработка экономически обоснованных выводов.

Пятая задача анализа связана с тем, что предприятия работают в условиях свободной конкуренции. В настоящее время в связи с тем, что анализ ограничивается только данными бухгалтерского баланса, остаются недостаточно изученными вопросы экономического потенциала предприятия. Экономический потенциал включает в себя не только основной и оборотный капитал, нематериальные активы, показанные в бухгалтерском балансе, но и трудовые ресурсы. Как мы утверждали. значение финансового потенциала в использовании этих элементов во взаимосвязи велико. На каждом этапе экономики структура финансового потенциала может быть различной. В условиях когда проценты, выплачиваемые по банковскому кредиту, высоки по сравнению в возможностями предприятии, для предприятия предпочтительным является осуществление деятельности за счет собственных средств. В условиях устойчивой экономики, снижения уровня инфляции, снижения процентов по банковскому кредиту предприятию выгодно использовать кредиты. В настоящее время актуальным становиться изучение структуры финансового потенциала, его использования, будущих изменений, перспектив. Все это возможно посредством анализа. Поэтому основной и важной задачей экономического анализа является оценка экономического и финансового потенциала, определение показателей, характеризующих их, разработка методов анализа.

Шестая задача анализа также обусловлена формированием свободной экономики, основанной на рыночные отношения. Применяя методы финансового анализа финансово-хозяйственной деятельности, целесообразным является заменить анализ коммерческой тайны анализом данными управленческого учета. В этом случае становиться возможным путем анализа финансового состояния, сделать точные и определенные выводы. Если предприятия добилось положительных результатов, об этом необходимо осведомить внешних инвесторов. Однако какие показатели, когда и в каких случаях можно обнародовать вопрос, ответ на который не все знают. В целях привлечения капиталовложений внешних инвесторов, не допускается обнародования методов работы, характерных для этого предприятия, некоторых аспектов деятельности и его результаты. Поскольку это и составляет коммерческую тайну предприятия. В этой связи важной задачей анализа является сохранение коммерческой тайны, не демонстрируя финансово-хозяйственную деятельность предприятия на показ.

Седьмая задача анализа существовала и в условиях плановой экономики. Однако тогда все сферы деятельности, а также и руководство ориентировалось на выполнение планов вышестоящих органов. Во мно-

гих случае основные плановые показатели выполнялись, однако насколько это дорого обходилось предприятиям, государству и обществу никого не волновало. К примеру, основным плановым показателем торговых предприятий является товарооборот. Для его управления осуществляются огромные издержки. Однако никто не интересовался сколько необходимо затрат. В последствие, многие торговые предприятия выполнения плана товарооборота сопровождалось убыточным результатом деятельности. В результате для пополнения их оборотных средств вышестоящие организации выделяли огромные средства. Сейчас такие ситуации немыслимы. Управление предприятием должно осуществляться не с учетом интересов вышестоящих организаций, а непосредственно собственных интересов. А это требует изучения и анализа деятельности предприятия.

Следует отметить, что задачи анализа не ограничиваются задачами, указанными выше. Деятельность предприятия многогранна. В процессе анализа необходимо изучение всех его сторон. Поэтому, задачи анализа также многогранны. В этой связи нами рассмотрены основные из них.

В процессе анализа определены все недостатки. В принятии управленческих решений разрабатываются меры, по предотвращению этих недостатков в будущем. В результате ликвидации недостатков обеспечивается непосредственное совершенствование хозяйственной деятельности и повышение эффективности.

Как видно, в условиях формирующейся рыночных отношений задача анализа сегодня и в будущем способствует улучшению хозяйственной деятельности предприятий.

1.7. Место экономического анализа в управлении предприятием

Процесс либерализации экономики, совершенствование рыночных отношений, дальнейшее углубление реформ обуславливает необходимость более глубокого анализа каждого экономического процесса. Поскольку каждый собственник участвует в экономическом процессе как непосредственный субъект. Он заинтересован в преумножении своей собственности, наращивании прибыли. Это не достигается само собой. Для этого необходимо подойти к своей работе с умом, предприимчивостью, чуткостью. А это требует анализа состояния собственности, его использования, содержания и эффективного применения. Значит, экономический анализ в первую очередь, необходим для рационального управления.

Собственник для пользования своей собственности может обладать различными предприятиями. Для этого необходимо привлечь по

найму других людей, специалистов, служащих. Они образуют трудовой коллектив. Хорошая, эффективная работа предприятия обеспечивает стабильность трудового коллектива. Высокие прибыли предприятия обеспечивают высокие доходы членам трудового коллектива. А это требует систематического анализа хозяйственной деятельности трудового коллектива. Значит, экономический анализ необходим непосредственно трудовому коллективу для правильного управления своей деятельностью.

В результатах хозяйственной деятельности каждого предприятия заинтересовано и государство. Поскольку каждое предприятие является плательщиком налогов с имущества , оборота и прибыли. Поэтому и налоговые органы, представляя государственные интересы, подвергают глубокому анализу хозяйственную деятельность предприятия. Поэтому экономический анализ применяется работниками налоговых служб в целях правильного управления налоговыми поступлениями.

Как видно, все кто заинтересован в изучении экономических процессов, то есть результате деятельности хозяйствующего субъекта или предприятия, соответственно заинтересован в анализе и изучении деятельности этого субъекта. Таким образом, экономический анализ необходим инвесторам, партнерам, объединениям, союзам, страховым, банковским и финансовым учреждениям.

Как правило, все занимаются тем, в чем проявляют интерес. Однако, на каждом предприятии имеется специалист, ответственное лицо, которым доверено выполнение та или иная сфера управления.

В условиях либерализации экономики экономическим анализом занимаются практически все специалисты. Однако не все обладают обладают обобщенной и подробной информацией о предприятии. Все имеют информацию в отношении той или иной сферы деятельности. С этой точки зрения все систематически анализируют свою сферу деятельности.

Однако следует отметить, вся информация о хозяйственной деятельности обобщается и обрабатывается в обобщенной бухгалтерской финансовой отчетности. Поэтому комплексный экономический анализ предприятия проводят работники бухгалтерских служб, непосредственно главный бухгалтер, менеджеры. Поскольку они имеют информацию обо всех показателях, выражающих хозяйственную деятельность предприятия. Они в основном отражены в финансовой отчетности. Для экономического анализа основным источником информации, отражающим эти показатели, являются финансовая, статистическая и прочие виды отчетности. Его комплексным анализом занимается главный бухгалтер. Однако по отдельным сферам деятельности, анализ проводят заинтересованные в нем лица. Анализ проводится не ради анализа, а для

изучения определенной сферы. Значит, все анализирует то, к чему проявляют интерес.

В проведении экономического анализа оформление его результатов имеет важное значение. Поэтому на сегодняшний день важной проблемой является разработка выводов и предложений по результатам анализа.

Оформление результатов экономического анализа важный этап анализа. На основе всех расчетов составляются аналитические таблицы. Эти таблицы должны отражать хозяйственную деятельность предприятия. Вследствие чего, таблицы на каждом предприятии, в каждом подразделении в одно и то же время должны составляться по единой и согласованной форме.

Таблицы должны содержать информацию о названиях показателей, время, к которому они относятся, их изменение, темпы роста. Таблицы так же составляются для расчета влияния факторов на изменение результатов. В разрезе чего отражается взаимосвязь расчетных методов для определения изменений, произошедших за определенный период, а также факторов, влияющие на эти изменения.

В настоящее время все расчетные работы проводятся на компьютерах. Для этого имеются огромные возможности. Поэтому в анализе осуществляемые расчеты сопровождаются таблицами, графиками и диаграммами. Это позволяют очень быстро отслеживать изменения в хозяйственной деятельности предприятия. Эти методы применяются в определении того или иного аспекта экономического анализа. Например, схемы (графики) очень удобны для отражения динамики показателей. Структурные изменения в хозяйственной деятельности предприятия, динамику целесообразно выражать с помощью диаграмм.

Удобство графиков и диаграмм заключается в том, что они отражают результаты хозяйственной деятельности в быстрой и понятной для каждого человека форме. К примеру, на предприятии пять подразделений, рост какого-либо показателя можно показать с помощью столбиковой диаграммы, причем самый высокий столбик покажет подразделение, где достигнуты высокие показатели. А это воздействует на психологически-душевное состояние каждого работника предприятия. Работники подразделения, которое достигло высоких результатов будут гордится и стремится к лучшим показателям в будущем, а те, кто работают в отделе с наихудшими показателями будут испытывать чувство стыда за такие результаты. В результате и те и другие будут стремиться бороться за улучшение показателей. Эти внутренние факторы очень важные, поскольку не требуют лишних расходов, однако оказывает позитивное воздействие и является улучшающим фактором.

Либерализация экономики и углубление реформ создают свободные конкурентные условия между предприятиями. А это в свою очередь требует оперативного изучения ежедневных результатов хозяйственной деятельности предприятия. Это можно облегчить с помощью применения расчетов с применением компьютера. Ежедневно в конце рабочего дня можно легко определить результаты хозяйственной деятельности за один день. А это позволяет очень быстро определить достижения и недостатки, соответственно преумножать достижение и предотвращать недостатки в будущем. Эта форма анализа позволяет осуществлять оперативное управление.

Обобщение ежедневных результатов позволяет в любой момент отчетного периода определять достигнутые результаты. К примеру, можно определить достигнутые результаты на 16 день каждого месяца путем обобщения ежедневной информации. Какой результат нами достигнут на 16 день, какое состояния предприятия наблюдалось в течение этих 16 дней можно с помощью соответствующей информации на компьютере.

При наличии компьютеров в каждом отделе предприятия и единой локальной сети между отделами можно обеспечить новый **безбумажный, бесконтактный метод управления**. Менеджер предприятия легко обобщает информацию со всех отделов в одном месте и делает соответствующие выводы. Мероприятия и соответствующие указания по результатам выводов можно отправить через компьютерную сеть. Это значительно экономит время менеджеров и руководителей отделов на совещания и собрания.

По окончании отчетного периода результаты анализа в оперативном порядке преобразуются в таблицы, схемы, всевозможные диаграммы и распечатываются на бумаге, на основе чего специалисты готовят заключение в письменной форме. В заключении отражаются достигнутые результаты, недостатки, их причины и последствия к которым они привели. Особенно необходимо выделить виновников, которые привели к проблемам. Поскольку это предотвратит подобные ситуации в будущем.

Данные по составленным результатам экономического анализа в обобщенном виде в письменной форме предоставляются руководителю предприятия, собственникам. Руководитель на основе результатов анализа принимает управленческие решения. Здесь целесообразно принятие конструктивных и продуманных управленческих решений специалистами и руководителями подразделений.

В крупных предприятиях при принятии управленческих решений применяют метод «Мозгового штурма»[25]. В этих целях на предприятии создается группа из числа специалистов. Эта творческая группа решает задачу улучшения хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты экономического анализа служат основой для заключения не только управлением, но и аудиторскими службами. Аудиторы в отличие от ревизионной комиссии занимаются не ревизией как ранее, а анализом. Поэтому аудиторы должны знать методы анализа, методология его проведения намного лучше, бухгалтера. Поскольку, для подготовки аудиторского заключения достаточно воспользоваться результатами анализа.

1.8. Место экономического анализа в других дисциплинах и их взаимосвязь

Экономический анализ, как известно, взаимосвязан с другими науками. Их условно можно разделить на две группы:

- экономические науки;
- неэкономические науки.

В данной работе мы рассмотрим связь экономического анализа с экономическими науками. Поскольку роль экономического анализа в условиях рыночных отношений стремительно возросла. Как было указано в предыдущих параграфах, в управлении экономикой, особенно управлении его субъектами в условиях отказа от командно-административной системы, формирования новой системы управления путем нового экономического механизма обуславливает необходимость в изучении науки анализа новых подходов с учетом современных требований. Если ранее анализ был ориентирован на интересы государства, обоснование плановых показателей, выполнение этих показателей, в настоящее время каждый хозяйствующий субъект независимо от форм собственности, не нацелен на выполнение приказов и распоряжений вышестоящих органов, а самостоятельно стремится для совершенствования экономического потенциала свободному управлению. Для этого разработаны и реализованы соответствующая законодательная база, нормативные документы. Наряду с этим процесс либерализации все более углубляется. В настоящее время анализ проводиться не только в интересах государства, но и в интересах собственников (трудовой коллектив, владелец рабочей силы, государство, общество), которых волнует лишь своя хозяйственная деятельность.

---

[25] Этот вопрос подробно рассмотрен автором в учебном пособии «Функционально-стоимостной анализ». (Т: «Чулпон» нашриёти. 2013- с.200)

Этот процесс в свою очередь, еще более усиливает роль экономического анализа. Посредством анализа определяются имеющиеся внутренние и внешние возможности каждого субъекта, мероприятия по их внедрению в практику. Поэтому современная обстановка для правильного управления предприятием требует проведения анализа. Следует отметить, что экономический анализ не изолированная наука. Эта наука сформировалась, развивалась как наука на основе других наук. Это очень длительный этап. С этой точки зрения эта наука подобно другим наукам взаимосвязана с ними. Причина этого заключается в том, что насколько происходящие в обществе события связаны между собой, так и науки, изучающие эти события точно также взаимосвязаны. Нужно отметить, что в рыночных отношениях возникли новые экономические отношения и в результате сформировались новые науки, которые соответственно их изучают.

К новым наукам, которые возникли в условиях рыночной экономики, относятся аудит, маркетинг, менеджмент, экономика отраслей сферы обслуживания, основы туризма, управление гостиничным хозяйством, организация предприятий. Причем, все эти науки изучают теоретические и практические действия государственных и негосударственных организаций. Например, путем аудита подтверждается достоверность, законность показателей финансовой отчетности, которая является составной частью бухгалтерской отчетности. А наука менеджмент служит в управлении государственным и негосударственным предприятием.

Однако недавно возникшая наука аудит и экономический анализ в системе управления в непосредственной связи. Для составления аудиторского заключения применяют методы экономического анализа, в процессе экономического анализа используют данные аудита. Тоже самое можно сказать и в отношении таких наук как менеджмент, маркетинг.

Взаимосвязь между науками и место экономического анализа в управлении показано на следующем рисунке (рис.1.1.).

Следует особо отметить, что экономический анализ тесно связан как с экономическими, так и не с экономическими науками. К примеру, наука философия изучает мировоззрение людей, события и процессы, происходящие в природе и обществе. Изучая эти же процессы, экономический анализ пользуется закономерностями и категориями науки философии. Или логика составляет основу экономического анализа.

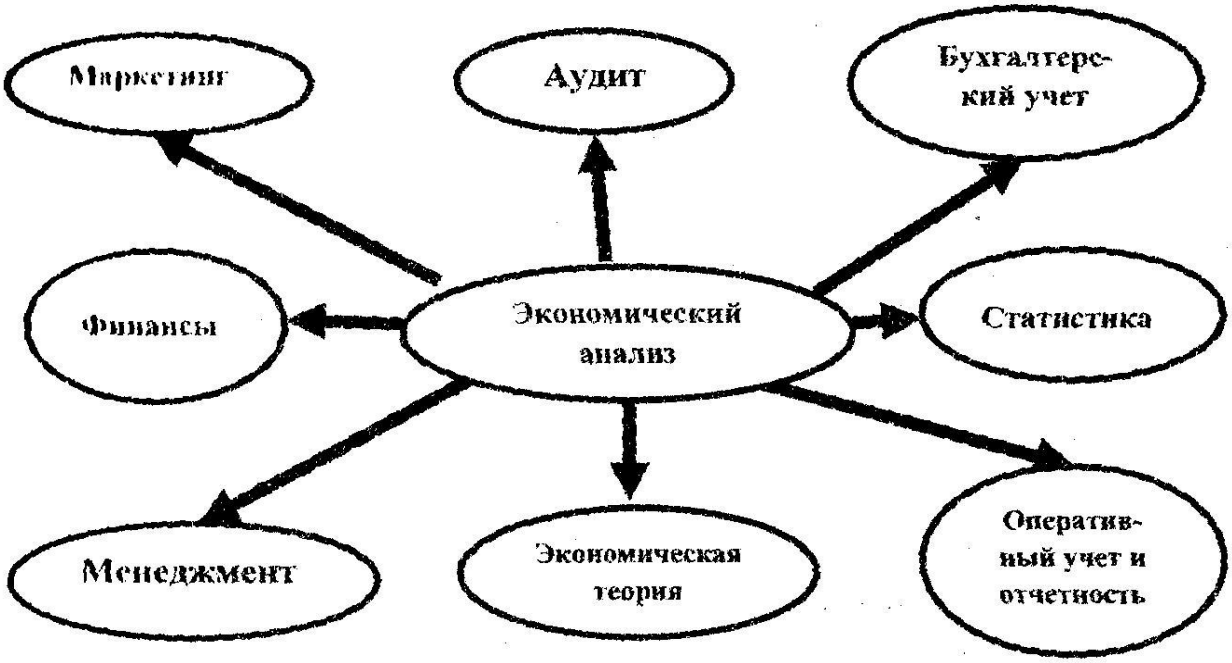

Рис.1.1. Место экономического анализа в экономических науках.

Поскольку, основываясь на обоснованные факты, логически принимаются управленческие решения. Аналогичные связи существуют между юриспруденцией, математикой, географией и другими науками. Взаимосвязь между этими и другими науками отражено на следующем рисунке (рис.1.2).

Как видно из рисунка, экономический анализ непосредственно взаимосвязан с другими экономическими и неэкономическими науками. К примеру наука геометрия необходима для измерения плоскости, длины, объема, высоты различных форм. Тоже самое положение наблюдается в связи с математикой. Поскольку в современных условиях экономические процессы и его связи с другими науками усложняются, описать их с помощью простых цифр и методов представляет сложность. В этом случае применение математических методов вносить определенную ясность. В расчетных операциях необходимо укреплять связь с с наукой программирование на основе широкого применения компьютеров и компьютерных технологий. В этом аспекте из года в год усиливается связь этой науки с экономическим анализом. В одно и тоже время подобно всем наукам, экономический анализ наряду с совершенствованием экономических процессов соответствующим образом совершенствуется.

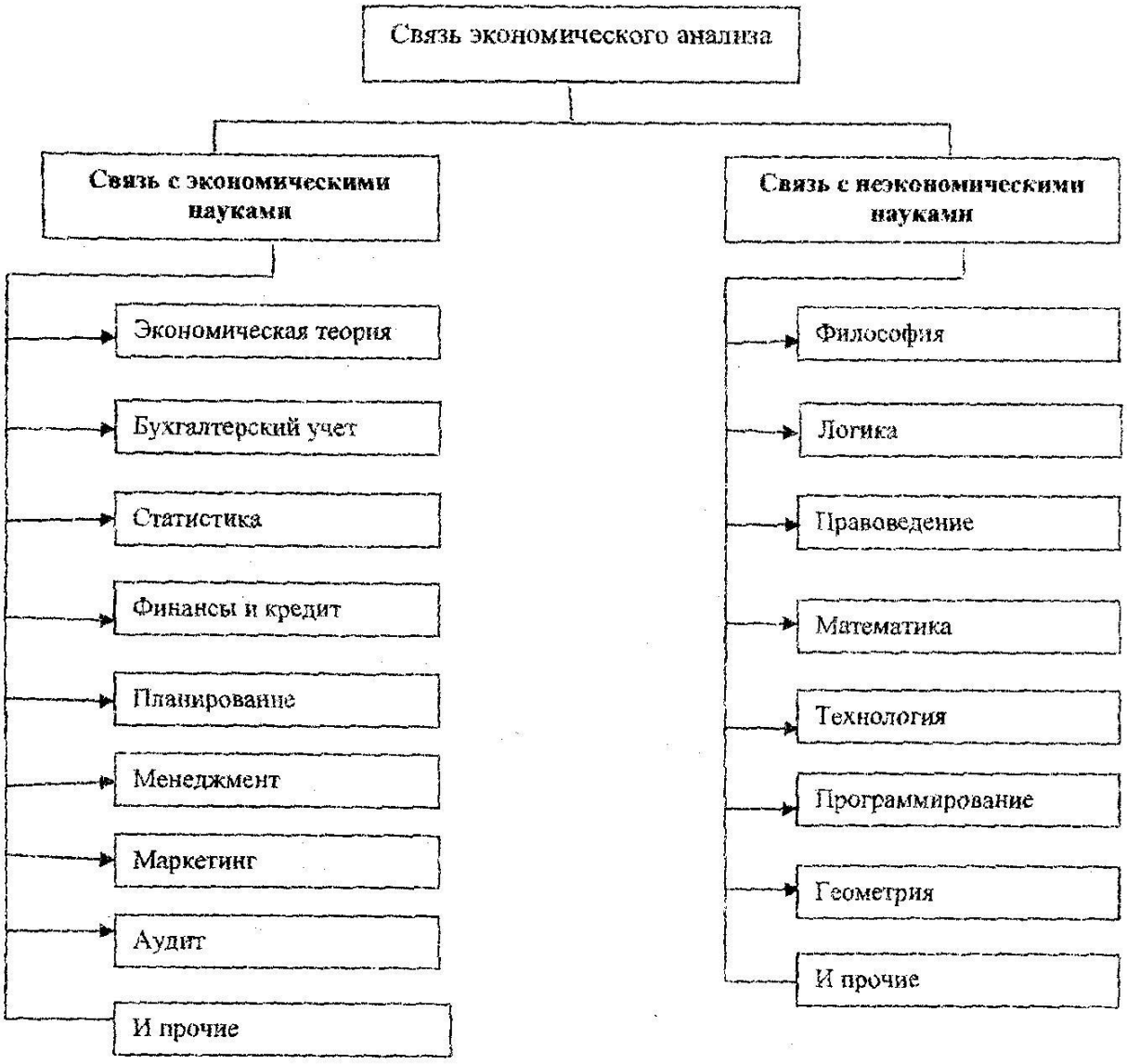

Рис.1.2. Связь экономического анализа с другими науками.

Ключевые термины:

Анализ, цель анализа, его предмет, экономический анализ, предмет экономического анализа, объект экономического анализа, задачи экономического анализа, управление, роль экономического анализа в управлении.

Вопросы для повторения и самообразования

1. Понятие экономического анализа.
2. Объективная необходимость экономического анализа.
3. Актуальность темы экономического анализа.
4. Взгляд и теоретические трактовки определения предмета экономического анализа.
5. Определение предмета экономического анализа и его теоретическое обоснование.
6. Объект экономического анализа.
7. Задачи экономического анализа и сущность каждой задачи экономического анализа в условиях модернизации экономики.
8. Место экономического анализа в управлении предприятиями.

Глава 2. МЕТОД АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ИХ ОЦЕНКА И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

2.1.Метод экономического анализа
2.2. Взгляды ученых на метод экономического анализа
2.3. Особенности деятельности гостиничных хозяйств
2.4. Оценка хозяйственной деятельности в гостиничном хозяйстве и система показателей, применяемая в анализе
2.5. Классификация отдельных групп показателей, применяемых в оценке деятельности гостиничных хозяйств

2.1. Метод экономического анализа

Слово метод произошло от греческого и обозначает метод изучения и познания событий и процессов, происходящих в обществе и природе. События и процессы, происходящие обществе и природе, взаимосвязаны и непосредственно зависимы.

Поэтому какие бы аспекты не изучались бы процессы, происходящие в обществе и природе, находятся во взаимосвязи. Для изучения этих связей и зависимостей необходимо опираться на диалектический подход. А это в свою очередь, обуславливает рассмотрение изучаемых процессов и событий в непосредственной связи, зависимости и постоянном изменении.

Исходя из теоретических выводов, необходимо раскрыть сущность методы науки экономического анализа. По-нашему мнению, сущность метода науки до сих пор недостаточно раскрыта. Здесь можно ссылаться на различные подходы различных ученых в различное время.

Необходимо сформулировать определение метода анализа таким образом, чтобы оно было неизменным в меняющейся системе или объекте, поскольку каждая наука, в частности анализ хозяйственной деятельности должен обладать теоретически обоснованным методом вне зависимости от системы.

Исходя из этого, в результате длительных исследований мы пришли к выводу, что при разработке определения метода анализа хозяйственной деятельности, необходимо чтобы оно отвечало следующим требованиям:

1) Метод каждой науки должен обладать теоретической основой;
2) Необходимо рассмотреть, что изучает эта наука и в чем проявляется;
3) Необходимо выразить где, какой объект и какой период включает в себя определение;

4) Необходимо обозначить, в каких целях осуществляется анализ;

5) Необходимо отдельно рассмотреть, что должно осуществляться для достижения цели.

Соответствие этим требованиям, по-нашему мнению, полностью раскроет содержание метода экономического анализа. Исходя из этих теоретических выводов, дадим следующее определение методу экономического анализа: **«Метод экономического анализа основываясь на диалектическом методе, включает комплекс применяемых методов в целях всестороннего комплексного изучения на основе системы показателей, выраженных в источниках информации, определении имеющихся внутренних и внешних возможностей (резервов), повышения эффективности объекта, роста его экономической мощности, обеспечения финансовой стабильности, совершенствования управления».** По-нашему мнению, данное определение полностью отвечает всем теоретическим и практическим требованиям, предъявляемые экономическому анализу в условиях либерализации экономики.

2.2. Взгляды ученых на метод экономического анализа

Взгляды ученых в вопросах определения метода науки анализа можно поделить на ряд групп. Некоторые ученые исследуя метод экономического анализа, считают его системой методов, которые должны подходить производственным отношениям производственных сил. Например, Е.В.Долгополов дает следующее определение: «Метод экономического анализа»[26].

Однако в этом определении метода экономического анализа не раскрыты его особенности. Как известно, производственные отношения и производственные силы в основном изучает экономическая теория. Однако этот автор не указал в какой структуре или на каком уровне экономики они изучаются. Анализ хозяйственной деятельности, как мы утверждали, осуществляется на первичном уровне экономики, то есть на уровне микроэкономики. Поэтому в определении метода этой науки обязательно необходимо учесть эту особенность.

В некоторых работах определение метода экономического анализа слишком упрощено, даже не дано ему общее определение. Например, такие ученые, как Н.Р.Вейцман, С.К.Татур, В.И.Ганштак, И.А.Ламыкин, которые внесли большой вклад в формирование науки анализ хозяйственной деятельности, так же пошли по этому пути.

---

[26] Долгополов Е.В. и др.Экономический анализ хозяйственной деятельности социалистических предприятий. Киев: Вища школа, 1938,с.27.

К примеру, Н.Р.Вейцман к элементам анализа хозяйственной деятельности относит: 1) «умение читать» учетную информацию; 2) комплексное использование этих данных для раскрытия внешних связей предприятия; 3) изучение этих связей; 4) чтение данных, привлеченных для анализа; их измерение и сопоставление данных в процессе определения связи.[27] Безусловно они являются важнейшими гранями метода анализа. Однако не отражает полную суть методов экономического анализа. С.К.Татур считает, что метод экономического анализа состоит из совокупности нескольких методо, «...в анализе применяют следующие методы, то есть методы, измеряющие экономические процессы, определяющие факторы, на них воздействующие, рассчитывающие влияние этих факторов (если такие методы разработаны), определяющие взаимосвязь между этими факторами и методы, их измеряющие».[28] В последующих работах С.К.Татура сохранилось это правило. Действительно, в процессе анализа пользуются этими методами.

Однако этот список методов не раскрывают содержание его общего определения. Методы, указанные этим автором и впоследствии пополненные, не охватывают полный перечень методов, применяемых в анализе. Поэтому, в целях совершенствования этого перечня методов экономического анализа некоторые ученые пытались внести точность и определенность. В частности, В.И.Ганштак[29] считает, что к методам анализа необходимо включить следующие: последовательное распределение сопоставимых показателей, группировка, очистка от влияния внешних факторов, балансовый и индексный метод». И.А.Ломикин[30] в ряде своих работах предложил аналогичный перечень методов.

По-нашему мнению, каждая самостоятельная наука должна иметь определение метода, выражающее его особенности. Поэтому мнение В.И.Ганштака, И.А.Ломикин, указанные выше, не раскрыли полностью содержание метода анализа.

Некоторые авторы (И.Л.Батухтин) делят методы анализа хозяйственной деятельности на две группы. Если к первой группе относятся общие диалектические методы, ко второй группе методов, которые он называет отдельными, относятся методы, применяемые в анализе. «Метод сопоставления, дедукции, индукции, разделение на части, обобщение, расчетов, личное наблюдение, опыт-образец, математические, линейные, балансовый методы»[31].

---

[27] Вейцман Н.Р.Очерки по бухгалтерскому учету и анализу. – М: Госфиниздат, 1958.с.112-113.

[28] Татур С.К.Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий.-М: Изд-во экономической литературы, 1962.-с.25.

[29] Ганштак В.И.Экономический анализ резервов на машиностроительном предприятии.- М.Машгиз, 1960,с.10.

[30] Ломикин И.А.Анализ хозяйственной деятельности колхозов и совхозов.-М.:Статистика, 1975, с.15

[31] Батухтин И.Л.Совершенствование методов анализа труда и заработной платы. – М.:Экономика, 1975, с.21.

И.И.Батухтин это правило растолковал как совершенствование методологии анализа. А это, во-первых, не определение метода науки анализа, во-вторых, он не охватил все методы, применяемые в анализе. К примеру, кроме методов, указанных в этом перечне, в процессе анализа применяются метод цепных подстановок, перерасчета, группировка, индекс, вариации и ряд других методов.[32] Однако эти методы И.И.Батухтин не включил в группу, которую он назвал методами экономического анализа. Однако хотя он не упомянул в своей книге, но широко использовал вышеупомянутые методы.

Ряд ученых иначе интерпретировали метод экономического анализа. В частности, М.И.Баканов,[33] «Метод экономического анализа это метод диалектического подхода к изучению формирования хозяйственных процессов и прогресса». Придерживаясь этого же мнения А.Д.Шеремет[34], О.Р.Кмицикевич[35], И.И.Каракоз[36] и другие ученые, в целях внесения точности в общее правило, они подробно рассматривают особенности этой науки. По нашему мнению, необходимо разработать особенное правило науки анализа хозяйственной деятельности, а так же характерные особенности этого правила.

Ряд авторов[37] считая, анализ хозяйственной деятельности экономической наукой, предложили, что теоретической основой его метода является диалектический материализм, а также политическая экономика. По их утверждению, «Научной основой метода анализа хозяйственной деятельности является диалектический материализм и политическая экономия». Для разъяснения этого положения, раскрытия особенностей метода науки анализа хозяйственной деятельности, они утверждают: «Экономический анализ основывается на диалектическом методе, который изучает взаимосвязи путем расчленения общих показателей событий на части (анализ) и обобщения отдельных факторов событий (синтез)[38].

Подобное же определение придерживается и Д.И.Деркач[39]. Однако и в этих определениях не раскрыто содержание метода, выражающее особенности анализа. Он показал всего лишь применение в методе ана-

---

[32] Там же. 102,125-131,134,143-146, 149-150 стр.

[33] Там же. 102,125-131,134,143-146, 149-150 стр.

[34] Курс экономики хозяйственной деятельности.//Под ред.С.К.Татура и А.Д.Шеремета. – М:Экономика, 1994, с.11

[35] Кмицикевич О.Р. и др. Анализ хозяйственной деятельности организации и предприятий потребительской кооперации. – М.:Экономика,1971.с.8-10.

[36] Каракоз И.И.Совершенствование экономической работы и управление производством на промышленном предприятии –Киев: Высше.шк.1976,с.98-101.

[37] Жарковская Е.П. и др. Анализ хозяйственной деятельности строительных организаций. (Е.П.Жарковская, Б.Г.Романова, С.С.Романова) – М.:Стройиздат,1989, с.11

[38] Там же. стр.11

[39] Деркач Д.И.Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий строительных организаций. – М.: Финансы и статистика, 1990, с.12.

лиза категорий философии анализа и синтеза. Однако в этой науке помимо этих категорий философии, применяются так же ряд категорий такие как индукция, дедукция, причина и следствие. Значит, это определение нельзя принять как, раскрывающее полностью содержание метода анализа.

Во многих работах авторы, исходя из требований плановой экономики, все свои экономические работы направляли на выполнение плана и при разработке правила метода анализа выполнение плана подняли на уровень центрального вопроса.

Среди таких ученых, к примеру И.И.Поклад даёт следующее определение: «Метод экономического анализа – это изучение выполнение плана показателей хозяйственной деятельности предприятия и его высших звеньев во взаимосвязи путем сопоставления его отдельных частей, определение факторов, влияющих на уровень показателей выполнения плана, внутренних резервов и обобщения результатов анализа»[40].

Это правило с первого взгляда кажется очень простым, понятным и охватывающим все аспекты анализа. Однако в условиях рыночных отношений это правило так же не приемлимо. Здесь нужно отметить, что правило метода каждой науки не должно меняться и изменением времени и объекта.

На данном этапе выполнение плана в качестве основного показателя теряет свою суть. Естественно, каждое правило, в основе которого выполнение плана, соответственным образом теряет свой смысл.

Конечно, естественно возникает вопрос, что в условиях плановой экономики допустимо ли брать за основу план. Однако в те времена были авторы, которые предпринимали попытки при разработке определения метода анализа исходить не из планов, а с позиции управления свыше.

Например, Н.А.Хан дает определение метода экономического анализа: «Под методом экономического анализа следует понимать изучение путей использования производственных сил и экономических закономерностей, а так же подходов к изучению. К ним относятся поиск хозяйственных резервов, который достигается путем расчленения на составные части экономических закономерностей, производственных сил с целью определения путей повышения эффективности производства»[41].

Это правило опирается на методах выполнения плана, управленческих действий и характеризует анализ как точную методическую науку. При разработке правила метода науки необходимо исходить из первич-

---

[40] Поклад И.И. Теоретические основы экономического анализа работы предприятия. – М:Финансы,1969, с.28.
[41] Хан Н.А.Қишлоқ хўжалик корхоналари хўжалик фаолиятининг анализи. – Т.: «Ўкитувчи», 1976.

ки и экономики и наличия его различных звеньев. Это правило значительно ближе к определению метода макроэкономического анализа, чем к методу микроэкономического анализ. К тому же, в этом определении с теоретической точки зрения имеются определенные неточности. Здесь не раскрыта особенность анализа. Это правило применимо и в таких науках, как менеджмент, и организация производства.

Ряд ученых, как .И.Кравченко, П.И.Савчиев, В.И.Самборский при определении метода науки анализа стремились опираясь на подходе о том, что анализ это самостоятельная наука и изучении ее характерных особенностей. Однако при определении метода анализа они исходят из различных точек зрении при формировании его теоретических аспектов. Например, если В.А.Раевский утверждает, что метод науки «подход к изучению хозяйственной деятельности»[42], то П.И.Савичев пишет, что «метод исходит из его конкретных задач»[43], а В.И.Самборский поставил целью «экономическую обоснованность управленческих решений»,[44] кроме того Л.И.Кравченко исходит «из объективной оценки результата работы»[45].

Поскольку все эти авторы при определении метода анализа выработали различные подходы, определяя одно понятие они дают различные гаркговки.

Например, П.И.Савичев дает определение анализу хозяйственной деятельности следующим образом: «метод материалистической диалектики, выражающийся из конкретных задач метода анализа хозяйственной деятельности и особенностей отдельных отраслей народного хозяйства»[46]

В этом правиле метод анализа подчиняется его задачам. Однако, метод каждой науки необходимо направить на изучение его предмета. Кроме того, «определение метода как метод материалистической диалектики, выражающий особенности отдельных отраслей народного хозяйства». Здесь П.И.Савчиев значительно отдалился от предмета анализа хозяйственной деятельности. Этот предмет науки в основном изучает первичное звено (микроэкономика) народного хозяйства. Анализ отрасли это лишь один из видов отраслевого анализа. Кроме того, в отраслевом анализа не изучаются отдельные особенности отрасли, а рас-

---

[42] Раевский В.А.Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (объединений).Учебник.Под ред.В.А.Раевского. – М.:Финансы и статистика, 1988.с. 5

[43] Савичев П.И.Экономический анализ – орудия выявления внутрихозяйственных резервов. – М.:Финансы, 1968. с.17

[44] Гарнов П.И., Самборский В.И. *Теория экономического анализа.*-Киев:Высшая школа, 1989, с.37

[45] Кравченко Л.И.Анализ *хозяйственной деятельности предприятия торговли и общественного питания.* – М.:Высшая школа, 1989, с.15

[46] Савичев П.И.Экономический анализ орудие выявления внутрихозяйственных резервов- М.:Финансы, 1968. с.17

сматриваются пути эффективного использования внутренних и внешних возможностей.

Значит, правило, рекомендованное П.Савичевым, не полностью и не точно отражает особенности метода анализа хозяйственной деятельности в качестве отдельной самостоятельной науки. Еще одно доказательство. Метод материалистической диалектики он характеризует как непосредственно метод анализа. Это общее определение относиться ко всем наукам. Однако правило метода анализа должно отражать аспекты, свойственные этой науке.

Метод анализа должен быть связан с изучением предмета науки. В этом направлении В.А.Раевский очень точно подошел. «Методом анализа является подход к изучению финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности основываясь на диалектической теории это количественное и качественное изучение деятельности предприятия»[47].

Однако и в этом правиле хозяйственная деятельность немного ограниченна. В частности, «подход к изучению финансово-хозяйственной деятельности». Хозяйственная деятельность предприятия охватывает не только финансовые операции, но и в широком смысле этого слова экономические, социальные, технические, технологические, организационные процессы. Кроме того, там же сказано, что анализ основывается на диалектической теории.

Действительно, метод анализа основывается на теории диалектики и использует систему показателей в изучении деятельности предприятия. Однако В.А.Раевский ограничивается лишь количественными и качественными показателями. В анализе хозяйственной деятельности наряду с этими также применяются средник величины, относительные, плановые, нормативные показатели.

Значит, метод анализа хозяйственной деятельности нуждается в совершенствовании, поскольку осуществляемые работы должны быть нацелены на что-либо. Однако в вышеуказанных правилах никакие цели не определены.

В этом смысле правило, рекомендованное В.И.Самборским, достойно внимания. По мнению этого ученого: «Метод экономического анализа работы социалистических предприятий это комплекс способов и методов, применяемых для изучения деятельности путем системы показателей в целях экономического обоснования управленческих решений»[48].

---

[47] Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и (объединений): Учебник (Под ред. В.А.Раевского)- М.:Финансы и статистика, 1988, с.5

[48] Каркоз И.И.Самборский В.И.Теория экономического анализа.-Киев: Вища школа, 1989, с.37.

Действительно в этом правиле рекомендуется использование системы показателей, рассмотрена цель осуществления анализа. Достойно внимания еще и тот факт, что при изучении хозяйственной деятельности применяют целый ряд методов и способов. Именно этот комплекс методов дает возможность рассмотрения из в правиле, полного выражения его содержания.

Однако в этом определении учитывается лишь деятельность предприятий, основанной на социалистической, то есть общественной собственности, и управленческие методы вышестоящих органов. Рыночная экономика отвергает эти понятия, требует новых подходов к ним. В частности, сегодня объект анализа хозяйственной деятельности не ограничивается только социалистическими предприятиями, но и предприятия, основанные на многообразии форм собственности. А управление должно осуществляться не свыше, а непосредственно объектом, где осуществляются экономические процессы.

Однако и в условиях социалистических производственных отношений были авторы, которые правильно подошли в определении метода науки анализа хозяйственной деятельности, который применим независимо от строя и формы собственности. К примеру, Л.И.Кравченко дает следующее определение методу науки анализ: «Анализ хозяйственной деятельности – это комплексное изучение в систематическом порядке во взаимосвязи социальной, экономической и прочей деятельности предприятия, его подразделений, объединений и других звеньев народного хозяйства в целях обеспечения соответствующей информацией для принятия оптимальных решений в управлении экономикой, а так же диалектический подход в трактовке экономических процессов, объективная оценка результатов работы, определение возможностей повышения эффективности и их внедрение»[49].

В этом определении не отражая вопросы форм собственности предприятия и объединений, контроля со стороны вышестоящих органов, более широко раскрыто содержание метода науки анализа. Однако нужно отметить, что в этом определении анализа, несмотря на то, что цель проведения анализа хорошо раскрыта, методы, с помощью которых проводится и в каких случаях используется тот или иной метод не указаны. По-нашему мнению, в определении метода науки анализ эти вопросы должны быть освящены.

Среди ученых, посвятивших всю свою жизнь и исследования изучению формирования и развития науки анализ хозяйственной деятельности, С.Б.Барнгольц проанализировав научные аспекты достигнутых результатов теоретических сторон науки экономический анализ, при-

[49] Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания. – Мн.:Вышэйшая школа, 1982. с.15

шел к следующему выводу в отношении метода анализа хозяйственной деятельности : «Метод анализа это метод комплексного изучение, определения, обобщения в систематическом порядке путем расчета специальными методами показателей, выраженные в плане, учете, отчетности и других источниках информации, факторов, влияющих на выполнение планов и их динамику в хозяйстве»[50].

Действительно, в этом правиле содержание метода анализа нашло свой выражение, поскольку, здесь учтены все грани хозяйственной деятельности, выражение их результатов в источниках информации, указаны метода, которые применяют в изучении, определении и обобщении. Однако в этом правиле не учтены цели, ради чего проводятся аналитические работы, на чем они основываются, в каких показателях выражаются.

Эти недостатки предотвращены в определении метода анализа в книге А.И.Меркушева и А.А.Меркушева. По мнению этих ученых: «Метод анализа всестороннее изучение предмета, понимания, обобщения, определения в целях использования системы применяемых способов и методов, определения взаимосвязи между показателями, закономерностями, объективных причин (факторов), влияюших на изменения в хозяйственной деятельности, раскрытия неиспользованных возможностей (резервов), рационального использования имеющихся ресурсов в целях выполнения плана народного хозяйства, повышение рентабельности путем экономической рациональности, дальнейший рост эффективности социального производства»[51].

Однако в этом правиле предмет и задачи науки рассматриваются в качестве его метода. В частности, если объективные и субъективные факторы относятся к предмету анализа, то к задачам анализа относятся расчет их влияния на изменения их результатов, обеспечение экономической бережливости, повышение рентабельности, дальнейший рост социального производства. Поэтому в этом направлении до сих пор ведутся научные исследования. А это особенно важно в условиях формирующихся рыночных отношений и свободной экономики.

2.3. Особенности деятельности предприятий

В условиях рыночных отношений предприятий подобно другим хозяйствующим субъектам, осуществляют деятельность в условиях свободной конкуренции под влиянием связанных внутренних и несвязан-

---

[50] Барнгольц С.Б.Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития.-М.:Финансы и статистика, 1984.с.57

[51] Меркушев А.И.,Меркушев А.А.Анализ хозяйственной деятельности снабженческо-сбытовых организаций. М.: Высшая школа. 1987.с.12.

ных внешних факторов. Внутренние факторы непосредственно связаны с квалификацией и опытом служащих гостиниц. Однако внешние факторы это факторы, которые непосредственно не связаны с деятельностью гостиницы.

К внешним факторам, влияющим на деятельность гостиницы, можно отнести следующие:

- частые изменения в нормативно-правовой базе;
- изменения в налоговых ставках и в порядке их оплаты;
- сложность экономических отношений с предприятием;
- связь туристского потока с огромным количеством факторов;
- частные изменения цен на туристские услуги и стоимости ресурсов,
- изменение спроса и предложения на туристском рынке и соответственно на гостиничные услуги;
- обеспеченность политической стабильности в странах с туристскими объектами;
- обеспечение безопасности туристов на туристских маршрутах.

Следует отметить, что на результаты хозяйственной деятельности гостиниц непосредственно воздействуют внутренние и внешние факторы. Поэтому в процессе анализа придать особое значение этим факторам. Следовательно, в процессе анализа необходимо учесть особенности организаций и их туристской деятельности.

Туризм и система гостеприимства являются специфическими отраслями экономики. Это отрасль подобно другим отраслям экономики страны способствует росту его удельного веса в преумножении валового внутреннего продукта. Однако она имеет свои особенности.

Во первых, туризм и соответственно система гостеприимства имеет сезонный характер, определяется перемещением людей из одного места в другое, из одной страны в другую страну в короткие сроки. Весь люди могут перемещаться как индивидуально, так и в основном группами.

Краткосрочность, как утверждали выше, является особенностью туризма и соответственно системы гостеприимства. Во многих случаях продолжительность составляет 2-3 дня, в основном выходные дни. В отпускной период продолжительность туристской поездки и соответственно гостеприимства может составить неделю, десять дней.

Сезонность туризма заключается в том, что во многих случаях отдых на лоне природы бывает в весенний, летний и осенний периоды. Некоторые туристские поездки совершаются в зимний период.

Вторая особенность заключается перемещение туристов из постоянного места жительства в другое место. Соответственно они в результате гостеприимства отдыхают в гостиницах. Действия с целью зарабо-

тать доход к этому не относится. Эти действия могут быть как в пределах одного региона, одной страны, так и нескольких стран (к примеру, круизы).

Постоянным местом жительства людей является место, зарегистрированное соответствующими органами (место прописки). Как правило там где прописан человек, там он и должен проживать. Перемещение людей в другое место с целью отдыха, обучения, восстановление здоровья и другое является особенностью туризма.

В-третьих, особенностью туризма является то, что он возможен лишь в свободное время и является методом активного проведения отдыха. Во многих случаях, перемещение в другие регионы для путешествия, созерцания, обучения возможно и в случае отправки в командировку. Поскольку в данном случае целью перемещения является выполнение служебной задачи, его не относят к туризму. Здесь нужно отметить, тот факт, что для туризма характерно перемещение людей именно в свободное время. Соответственно, гостеприимство так же должно отвечать этим условиям. В настоящее время в соответствии с Законом «О туризме», туризмом считается проживание в другом месте в течение более одного дня. Поэтому командированные лица по этому определению, пребывающие в другом место более одного дня, так же относятся к туристам.

В-четвертых, туризм и соответственно гостеприимство является не только экономической, но и и важнейшей социальной сферой. Наряду с экономической эффективностью его духовное, просветительское, интеллектуальное значение так же велико. Поэтому государство уделяет особое внимание этой сфере и предоставляет определенные льготы. Люди пользуются этими льготами, только будучи туристами. Это также является особенностью туризма и системы гостеприимства и свидетельствует о большой социально-экономической значимости. Льготы предоставляются при перемещении в таможенных постах, уплате налогов, разрешении на выезд, открытие виз в паспорте.

В-пятых, туризм и система гостеприимства как составная часть экономики обеспечивает страну, принимающую туристов, высокими доходами, твердыми валютными поступлениями, повышает уровень занятости населения. Для обслуживания туристов необходимы гостиниц. Здесь туристы питаются, организовываются представления, в результате все они обеспечивают преумножение наличности, а в случае с иностранными туристами и валютные поступления.

Таким образом, туризм и система гостеприимства как составная часть экономики имеет свои особенности. Они представлены на следующем рисунке (рис.2.1.).



Рис.2.1. Особенности туризма и системы гостеприимства.

Помимо особенностей туризма и системы гостеприимства, рассмотренных выше, продукция, производимая ими, а точнее услуги, оказываемые ими, хозяйствующие субъекты, занимающиеся этим видом деятельности имеют следующие особенности:

продукция (услуга)гостиничных хозяйств состоит из комплекса услуг, оказываемых туристам. Однако их прибытие никоим образом не связано с деятельностью этих организаций, поскольку туристы непосредственно сами могут размещаться без привлечения туристских организаций;

готовая продукция предприятий может быть и материальной и нематериальной услугой, оказываемой туристам (гостям);

продукция предприятий не может быть заранее попробована потребителем, не дает возможность выбора;

продукция гостиничных хозяйств производиться в момент их потребления, оказания услуги и совпадают по времени;

- объем работы предприятий в денежном выражении представляет собой чистые поступления от оказания услуг;

- виды услуг, оказываемые гостиничным хозяйством, разнообразны и их виды зависят от того, из какой страны и с какой целью прибыли те или иные туристы;

- спрос и предложение на продукцию (услуги) гостиничных хозяйств очень часто меняются, в силу того, что они в большей части неосязаемые, их нельзя поставить, переместить из одного места в другое, можно переместить только производителей услуг.

- туристская продукция производится в различных местах, там где турист желает потребить ее (в гостинице, аэропорту, местах отдыха, в пути и т.п.), самые важные из них считаются услугами предприятий;

- на туристскую продукцию, а соответственно на гостиничные услуги влияния внешних факторов весьма велико (отношение местного населения к туристам, климат региона, где остановились туристы, естественные условия, международная политическая обстановка и т.п.)

-продукция гостиничных хозяйств независимо от того материальны они, или не материальны, они в качестве экономического богатства приобретаются и реализуются.

Особенности туристской продукции, услуг, оказываемых гостиничным хозяйством, а также их производителей проявляются в процессе сложного экономического процесса производства туристской продукции, но и ее реализации.

Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятий относительно прост, поскольку он осуществляется на основе данных финансовой отчетности, составленной на основе международных стандартов.

В оценке деятельности предприятий и выражении его деятельности соответствующими показателями подобно другим отраслям широко применяют как натуральные, так и стоимостные показатели.

Если в анализе хозяйственной деятельности гостиниц применяются методы финансового анализа, тогда используют в основном стоимостные показатели. Если существует необходимость проведения управленческого анализа, тогда во многих случаях широко применяются и натуральные показатели. Самое главное, в анализе деятельности предприятий должны разрабатываться такие методы анализа, которые в управлении позволят принять влиятельные управленческие решения.

2.4. Оценка хозяйственной деятельности гостиницы и система показателей, применяемые в анализе

Для глубоко изучения деятельности предприятий, здесь так же пользуются системой показателей. Однако в экономических работах в

условиях либерализации отечественной экономики до сих пор не разработана подходящая для предприятий система показателей. Это так же непосредственно относится и к оценке деятельности предприятий. По нашему мнению, для характеристики финансово-хозяйственной деятельности гостиниц необходимо включить в систему показателей следующие:

- показатели, характеризующие организационно-техническое состояние предприятий;
- показатели, связанные с производством, реализацией, обслуживанием;
- показатели, связанные с финансовыми результатами предприятий;
- показатели, связанные с экономическим потенциалом предприятий,
- показатели, связанные с финансовым потенциалом предприятий;
- показатели, выражающие платежеспособность гостиничного хозяйства;
- показатели, выражающие финансовую стабильность гостиничного хозяйства;
- показатели, выражающие устойчивость предприятий;
- показатели, выражающие экономическую несостоятельность предприятий;
- показатели, активность предприятий.

Для оценки и анализа деятельности предприятий целесообразным является применение этой системы показателей. Однако, мы считаем, что их необходимо классифицировать. Все показатели, по нашему мнению, по экономическому содержанию делятся на следующие группы:

1. Показатели, связанные с экономическим потенциалом гостиниц.

1.1 Показатели, связанные с трудовыми ресурсами и потенциалом (*среднее число работников, общая оборачиваемость* движения служащих, коэффициент оборачиваемости их приема, выбытия, коэффициент текучести работников, коэффициент постоянства (стабильности) работников, средняя заработная плата работников, производительность труда и т.д.)

1.2. Показатели, связанные с основными средствами, нематериальными активами, оборотными средствами (показатели состояния основных и оборотных средств и нематериальных активов, показатели обеспеченности ими, показатели их эффективного использования).

2. Показатели, связанные с финансовым потенциалом.

2.1 Показатели, связанные с собственными средствами гостиничного хозяйства.


Система показателей, применяемых в экономическом анализе деятельности предприятий
1. Основа экономических процессов, то есть показатели , связанные с экономическим потенциалом
Показатели, связанные с основными средствами (средства труда)
Показатели, связанные с оборотными средствами (предметами труда)
Показатели, связанные с нематериальными активами
Показатели, связанные с числом работников (труда)
2. Показатели, связанные с финансовым потенциалом, то есть финансовый источник экономических процессов
Показатели, связанные с собственными средствами
Показатели, связанные с привлеченными средствами
3. Показатели, связанные с расходами экономических расходов (себестоимости)
4. Показатели, связанные с оценкой экономических процессов
Показатели платежеспособности и финансовой стабильности
Показатели устойчивости
Показатели несостоятельности и банкротства
Показатели, связанные с активностью
5. Показатели, связанные с результатами экономических процессов
Показатели, связанные с производством и реализацией
Показатели, связанные с финансовыми результатами
Показатели, связанные с доходами
Показатели, связанные с прибылью
Показатели, связанные с ренбельностью

2.2.Показатели, связанные с привлеченными средствами гостиничного хозяйства.

3. Показатели, связанные с расходами (себестоимостью) хозяйственной деятельностью гостиниц.

3.1. Показатели, связанные с расходами (общая сумма постоянных и переменных затрат, структурное строение, уровень затрат, рентабельность затрат и пр.)

4. Показатели, связанные оценкой происходящих в гостиничном хозяйстве экономических процессов.

4.1. Показатели платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости.

4.2. Показатели экономической несостоятельности и банкротства предприятий;

4.3. Показатели деловой и рыночной активности гостиничных хозяйств.

4.4. Показатели финансовой и экономической устойчивости предприятий.

5. Показатели, связанные с результатами экономических процессов.

5.1. Общие показатели финансовых результатов.

5.2. Показатели прибыли предприятий и его структура.

5.3. Показатели рентабельности предприятий.

Для оценки и отражения деятельности предприятий пользуются вышеуказанной системой показателей. На основе этих показателей они анализируются. Взаимосвязь этих показателей отражено на рисунке 4.

2.5. Классификация показателей оценки деятельности предприятий по отдельным группам

Показатели, характеризующие организационно-техническое состояния предприятий включают в себя показатели организационного состояния, уровня технической обеспеченности, технологическое состояние процесса производства туристских продуктов.

Показатели, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг) предприятий занимают важное место в анализе. Сюда относятся показатели, производства и реализации продукции (работ, услуг). К показателям, связанным с производством, относятся объем произведенной продукции (работ, услуг) (в натуральном и стоимостном выражении), чистые поступления от реализации и прочие. В усло-

виях свободной экономики производство продукции (работ, услуг) это одна сторона вопроса. Самое главное их реализация. Поэтому в экономическом анализе объем реализации продукции (работ, услуг) имеет важное значение. По этой причине во многих отчетностях показывают только объем реализованной продукции. Это положение характерно и для предприятий.

Показатели финансовых результатов предприятий главные показатели, которые изучают в экономическом анализе. К ним относятся показатели доходов, расходы, прибыли и рентабельности. В свою очередь существуют много видов доходов. Также очень много видов показателей расходов, прибыли, рентабельности. Какой из них применить, зависит от цели проведения анализа и сферы изучения.

К показателям, характеризующим доходы предприятий относятся валовой доход, доход от основной деятельности, доход от финансовой деятельности, чрезвычайный доход и прочие. Много видов показателей расходов существуют. Они нашли отражение в «Положение о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и формировании финансовых результатов». Много видов показателей прибыли и рентабельности. Например, когда анализируются активы определяется показатель рентабельности активов, когда анализируются эффективность расходов определяется показатель рентабельности расходов, когда анализируется трудовые показатели определяются показатели рентабельности труда.

Показатели экономического потенциала предприятий показатели, которые широко применяются в экономическом анализе. Об этом показателе объема свидетельствует финансовая деятельность предприятий. В эту группу показателей входят показатели основных средств, оборотных средств, нематериальных активов, трудового потенциала. Каждая группа показателей в свою очередь включает в себя несколько показателей.

Показатели финансового потенциала предприятий являются важными показателями в части экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку эти показатели характеризуют состав финансовых источников предприятий, его состояние, его эффективное использование. К этой группе показателей относятся собственные средства и приравненные к ним, привлеченные краткосрочные и долгосрочные средства. Показатели, связанные с этими средствами представлены в основном в пассиве бухгалтерского баланса. Его анализ проводиться на основе этого документа и других форм финансовой отчетности.

Анализ показателей платежеспособности предприятий в условиях свободной конкуренции имеет очень важное значение. Путем ана-

этой системы показателей можно предотвратить риск банкротства предприятий. В эту группу показателей входят показатели ликвидности баланса., кредитоспособности предприятий.

Показатели финансовой стабильности предприятий характеризуют уровень развития деятельности предприятий, сегодняшнее состояние и состояние в перспективе. Эта группа показателей очень объемная. Они делятся на пять групп:

- Показатели собственных средств (собственного капитала);
- Показатели привлеченных средств;
- Показатели мобильных средств;
- Показатели основных средств;
- Показатели оборотных средств.

Каждый показатель группы включает в себя ряд других показателей. Они уже были рассмотрены в книге «Финансовый анализ». (Ташкент. Изд.дом«Мир экономики и права», 1999).

Показатели устойчивости предприятий являются составной частью экономического анализа. Они по своей сути и содержанию делятся на две группы:

- Показатели экономической устойчивости предприятий;
- Показатели финансовой устойчивости предприятий.

Анализ этих показателей подробно рассмотрен автором в текстах лекций, параграфе «Методы экономической и финансовой устойчивости предприятий» (Самарканд, *СаИСИ, 1999). Здесь экономическая и финансовая* устойчивость предприятий подробно рассмотрена с применением практических ситуаций.

Показатели экономической несостоятельности и банкротства предприятий важные показатели для менеджера и для собственников предприятий. Поэтому эта группа показателей превратилась в составную часть экономического анализа. К ним относятся система показателей несостоятельности и риска наступления банкротства. При анализе конкурентоспособности предприятий могут быть рассмотрены эта группа показателей.

Эта группа показателей автором уже были рассмотрены в книге «Финансовый анализ» (Ташкент. Изд.дом «Мир экономики и права», 1999 с.242-244).

Еще одна группа показателей, применяемых в экономическом анализе это **показатели, характеризующие активность предприятий.**

Показатели активности предприятий делятся на две группы: показатели, характеризующие деловую активность предприятий и показатели, характеризующие рыночную активность предприятий. Эти показатели в свою очередь включают десятки показателей:

Показатели деловой активности предприятий в свою очередь, делятся на три группы:

- Показатели использования экономического потенциала;
- Показатели использования финансового потенциала;
- Показатели эффективности предприятий;

Система показателей рыночной активности предприятий даёт возможность определить участие и место на различных рынках:

- Показатели, характеризующие активность предприятий на рынке средств производства, то есть технологий;
- Показатели, характеризующие активность предприятий на туристском рынке;
- Показатели, характеризующие активность предприятий на сырьевом рынке;
- Показатели, характеризующие активность предприятий на рынке труда;
- Показатели, характеризующие активность предприятий на финансовом и инвестиционном рынках;
- Показатели, характеризующие активность предприятий на рынке товаров народного потребления и производства.

Анализ и оценка этих показателей рассмотрены одним из авторов в книге «Финансовый анализ» (Ташкент. Изд.дом «Мир экономики и права», 1999 – с.244-286).

Результаты экономического анализа составляют основу для составления аудиторского заключения и для принятия управленческих решений. Аудиторы сегодня не проводят ревизию как ревизоры, а должны проводить анализ. Поэтому аудиторы должны намного лучше, чем бухгалтера владеть методами анализа и методологией проведения анализа. Поскольку, при подготовке аудиторского заключения необходимо пользоваться только результатами анализа. Все это способствует постепенному формированию аудиторского анализа.

Вопросы для повторения и самообразования

1. Метод экономического анализа.
2. Взгляды ученых о методах экономического анализа.
3. Особенности деятельности предприятий.
4. Система показателей оценки деятельности предприятий.
5. Классификация показателей, применяемых в анализе деятельности предприятий.
6. Классификация по отдельным группам показателей, применяемые в оценке хозяйственной деятельности гостиницы.

7. Показатели организационно-технического состояния предприятий.

8. Показатели, связанные с производством и реализацией, то есть обслуживанием туристов.

9. Показатели финансовых результатов предприятий.

10. Показатели экономического потенциала предприятий.

11. Показатели финансового потенциала предприятий.

12. Показатели, характеризующие уровень ликвидности предприятий.

13. Показатели, характеризующие финансовую стабильность предприятий.

14. Показатели, характеризующие устойчивость предприятий.

15. Показатели, характеризующие экономическую несостоятельность предприятий.

16. Показатели, характеризующие активность предприятий.

Ключевые слова:

Метод экономического анализа, гостиничное хозяйство, особенности, оценка хозяйственной деятельности предприятий, показатели, классификация показателей, система показателей, показатели организационно технического состояния, показатели, связанные с обслуживанием, показатели финансовых результатов, показатели экономического потенциала, показатели финансового потенциала, показатели платежеспособности, показатели финансовой стабильности, показатели экономической устойчивости, показатели экономической несостоятельности, показатели деловой активности, показатели рыночной активности.

Глава 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

3.1. Факторный анализ и теоретические аспекты определения его основных элементов.

3.2. Классификационные признаки факторов, влияющие на экономические показатели предприятий.

3.1. Факторный анализ и теоретические аспекты определения его основных элементов

Экономические процессы, происходящие на предприятии, являющейся одной из частью общества не возникают сами собой, они объясняются влиянием факторов. Поэтому для улучшения работы предприятия необходимо знать, какие факторы оказывают положительное, а какие отрицательное влияние. Это позволит усилить влияние положительных факторов, предотвратить факторы, оказывающие отрицательное воздействие. Поэтому в процессе экономического анализа для применения методов факторного анализа необходимо изучение природы, содержания, видов методов, моделей взаимосвязи.

Факторный анализ представляет собой пути определения влияния различных факторов на изменение результативного показателя путем комплексного изучения на основе традиционных, математических и иных методов экономического анализа.

В факторном анализе экономических показателях в основном участвуют два фактора. Это результативный показатель и факторы, влияющие на него.

Результат – это экономический показатель, количественно выражающий результат экономических процессов, измеряющийся в определенных единицах. К примеру, результат производственного процесса измеряется объемом произведенной продукции. А результат экономического процесса, связанный с торговлей, измеряется его товарооборотом. Результат финансовой деятельности предприятия выражается полученным доходом, прибылью и прочими финансовыми показателями.

Факторы – это комплекс экономических показателей, выражающий процесс, уменьшающий или увеличивающий величину результативного показателя. Например, для производства продукции необходимы материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Их качество и эффективность повышает объем производства. К примеру, формирование квалифицированных кадров, использование передовой технологии, применение качественного сырья являются основными факторами, повышающими объем и качество продукции. Отсутствие квалифициро-

[illegible] кадров не обеспечит эффективность хорошей технологии, качественного сырья. Наличие квалифицированных кадров при отсутствии [illegible] технологии высокого уровня не обеспечит прибыль, произведенная продукции не будет отвечать требованиям качества. Следовательно, трудно достичь поставленной цели при наличии квалифицированных кадров, передовой технологии и отсутствии качественного сырья в необходимом объеме. Как видно из этого, результат и факторы, а так же факторы друг с другом тесно взаимосвязаны.

Зависимость результата и факторов выражается с помощью экономических *показателей.*

Экономические показатели представляют собой единицы, обладающие названием, единицами измерения, количественно и качественно выражающие экономические процессы, события и их результаты. Например, основным показателем, выражающий экономический процесс, связанный с производством, является объем производства, показателем, выражающий трудовые ресурсы является число работников, показателем, выражающий недвижимость – основные средства, размер собственных средств в задолженности – дебиторской задолженностью, а средства, которые нам должны выражаются показателем кредиторской задолженности.

Вот эта зависимость между экономическими показателями проявляется во взаимосвязи результата и факторов. Анализ этого процесса осуществляются с помощью факторного анализа.

Если обозначить результат «У», а факторы – «Х» и представить, что на изменения результата влияют несколько факторов, тогда зависимость между результатом и факторами можно описать с помощью математической модели. Эту модель можно назвать **моделью факторного анализа**. Эту модель можно представить следующим образом:

$$У=f(x1,x2,x3,\ldots xn)$$

Где: У – результат;

$x1,x2,x3,\ldots xn$ – факторы.

Как было выше отмечено, зависимость между результатом и факторами бывает прямой (функциональной) и косвенной (стохастической). Поэтому модели факторного анализа имеют различные формы.

Если зависимость между результатом и факторами прямая, то есть функциональная, тогда применяют арифметические обозначения («+», «-», «:», «х» и прочие). Они выражаются с помощью следующих математических формул. Можно привести пример следующих связей:

$y=x1:x2;$ $\qquad y=x1+x2+x3+\ldots+xn;$

$y=x1*x2*x3*\ldots*xn;$ $\qquad y=\dfrac{x1}{x2+x3+\ldots+xn};$

$y = \frac{x1 * x2 * x3 * \ldots * xn}{x1}$;

$y = \frac{(x1 - x2) * x3}{\frac{x4}{x5} * \frac{x6}{x7} * \frac{x8}{x9}}$;

$y = \frac{(x1 - x2) : x3}{x4 : (x5 + x3)}$;

и др.

Если зависимость между результатом и факторами имеют стохастический характер, модель будет иметь следующий вид:

$y = a + вx$; $y = a + в\,x^2 + cx$; $y = f(x)$;

$y = x1, x2, x3, \ldots xn$ и др.

Сущность понятий, используемых в вышеуказанном факторном анализе можно обобщить с помощью следующей таблицы (таб.3.1).

Таблица 3.1.

Основные понятия и элементы, применяемые в факторном анализе

Основные понятия и элементы, применяемые в факторном анализе	**Содержание основных понятий и элементов, применяемых в факторном анализе**
Результат	это экономический показатель, количественно выражающий результат экономических процессов, измеряющийся в определенных единицах.
Факторы	это комплекс экономических показателей, выражающий процесс, уменьшающий или увеличивающий величину результативного показателя.
Экономические показатели	представляют собой единицы, обладающие названием, единицами измерения, количественно и качественно выражающие экономические процессы, события и их результаты.
Модель факторного анализа	Математическое выражение взаимосвязи результата и факторов: $У = f(x1, x2, x3, \ldots xn)$ Здесь: $У$ – результат; $x1, x2, x3, \ldots xn$ – факторы.
Зависимость между результатом и факторами	Прямая – функциональная. Косвенная – стохастическая.

7. Показатели организационно-технического состояния предприятий.

8. Показатели, связанные с производством и реализацией, то есть обслуживанием туристов.

9. Показатели финансовых результатов предприятий.

10. Показатели экономического потенциала предприятий.

11. Показатели финансового потенциала предприятий.

12. Показатели, характеризующие уровень ликвидности предприятий.

13. Показатели, характеризующие финансовую стабильность предприятий.

14. Показатели, характеризующие устойчивость предприятий.

15. Показатели, характеризующие экономическую несостоятельность предприятий.

16. Показатели, характеризующие активность предприятий.

Ключевые слова:

Метод экономического анализа, гостиничное хозяйство, особенности, оценка хозяйственной деятельности предприятий, показатели, классификация показателей, система показателей, показатели организационно-технического состояния, показатели, связанные с обслуживанием, показатели финансовых результатов, показатели экономического потенциала, показатели финансового потенциала, показатели платежеспособности, показатели финансовой стабильности, показатели экономической устойчивости, показатели экономической несостоятельности, показатели деловой активности, показатели рыночной активности.

Глава 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

3.1. Факторный анализ и теоретические аспекты определения его основных элементов.

3.2. Классификационные признаки факторов, влияющие на экономические показатели предприятий.

3.1. Факторный анализ и теоретические аспекты определения его основных элементов

Экономические процессы, происходящие на предприятии, являющейся одной из частью общества не возникают сами собой, они объясняются влиянием факторов. Поэтому для улучшения работы предприятия необходимо знать, какие факторы оказывают положительное, а какие отрицательное влияние. Это позволит усилить влияние положительных факторов, предотвратить факторы, оказывающие отрицательное воздействие. Поэтому в процессе экономического анализа для применения методов факторного анализа необходимо изучение природы, содержания, видов методов, моделей взаимосвязи.

Факторный анализ представляет собой пути определения влияния различных факторов на изменение результативного показателя путем комплексного изучения на основе традиционных, математических и иных методов экономического анализа.

В факторном анализе экономических показателях в основном участвуют два фактора. Это результативный показатель и факторы, влияющие на него.

Результат – это экономический показатель, количественно выражающий результат экономических процессов, измеряющийся в определенных единицах. К примеру, результат производственного процесса измеряется объемом произведенной продукции. А результат экономического процесса, связанный с торговлей, измеряется его товарооборотом. Результат финансовой деятельности предприятия выражается полученным доходом, прибылью и прочими финансовыми показателями.

Факторы – это комплекс экономических показателей, выражающий процесс, уменьшающий или увеличивающий величину результативного показателя. Например, для производства продукции необходимы материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Их качество и эффективность повышает объем производства. К примеру, формирование квалифицированных кадров, использование передовой технологии, применение качественного сырья являются основными факторами, повышающими объем и качество продукции. Отсутствие квалифициро-

ванных кадров не обеспечит эффективность хорошей технологии, качественного сырья. Наличие квалифицированных кадров при отсутствии передовой технологии высокого уровня не обеспечит прибыль, производимая продукции не будет отвечать требованиям качества. Следовательно, трудно достичь поставленной цели при наличии квалифицированных кадров, передовой технологии и отсутствии качественного сырья в необходимом объеме. Как видно из этого, результат и факторы, а так же факторы друг с другом тесно взаимосвязаны.

Зависимость результата и факторов выражается с помощью экономических показателей.

Экономические показатели представляют собой единицы, обладающие названием, единицами измерения, количественно и качественно выражающие экономические процессы, события и их результаты. Например, основным показателем, выражающий экономический процесс, связанный с производством, является объем производства, показателем, выражающий трудовые ресурсы является число работников, показателем, выражающий недвижимость – основные средства, размер собственных средств в задолженности – дебиторской задолженностью, а средства, которые нам должны выражаются показателем кредиторской задолженности.

Вот эта зависимость между экономическими показателями проявляется во взаимосвязи результата и факторов. Анализ этого процесса осуществляются с помощью факторного анализа.

Если обозначить результат «У», а факторы – «Х» и представить, что на изменения результата влияют несколько факторов, тогда зависимость между результатом и факторами можно описать с помощью математической модели. Эту модель можно назвать **моделью факторного анализа**. Эту модель можно представить следующим образом:

$$У=f(x1,x2,x3,\ldots xn)$$

Здесь $У$ – результат;

$x1,x2,x3,\ldots xn$ – факторы.

Как было выше отмечено, зависимость между результатом и факторами бывает прямой (функциональной) и косвенной (стохастической). Поэтому модели факторного анализа имеют различные формы.

Если зависимость между результатом и факторами прямая, то есть функциональная, тогда применяют арифметические обозначения («+», «-», «:», «х» и прочие). Они выражаются с помощью следующих математических формул. Можно привести пример следующих связей:

$y=x1:x2;$ $\qquad y=x1+x2+x3+\ldots+xn;$

$y=x1*x2*x3*\ldots*xn;$ $\qquad y=\dfrac{x1}{x2+x3+\ldots+xn};$

$$y=\frac{x1*x2*x3*\ldots*xn}{x1};\qquad y=\frac{(x1-x2):x3}{x4:(x5+x3)};$$

$$y=\frac{(x1-x2)*x3}{\frac{x4}{x5}*\frac{x6}{x7}*\frac{x8}{x9}};$$

и др.

Если зависимость между результатом и факторами имеют стохастический характер, модель будет иметь следующий вид:

$y=a+вx;\ y=a+в\,x^2+cx;\qquad y=f(x);$

$y=x1,x2,x3,\ldots xn$ и др.

Сущность понятий, используемых в вышеуказанном факторном анализе можно обобщить с помощью следующей таблицы (таб.3.1).

Таблица 3.1.

Основные понятия и элементы, применяемые в факторном анализе

Основные понятия и элементы, применяемые в факторном анализе	**Содержание основных понятий и элементов, применяемых в факторном анализе**
Результат	это экономический показатель, количественно выражающий результат экономических процессов, измеряющийся в определенных единицах.
Факторы	это комплекс экономических показателей, выражающий процесс, уменьшающий или увеличивающий величину результативного показателя.
Экономические показатели	представляют собой единицы, обладающие названием, единицами измерения, количественно и качественно выражающие экономические процессы, события и их результаты.
Модель факторного анализа	Математическое выражение взаимосвязи результата и факторов: $Y=f(x1,x2,x3,\ldots xn)$ Здесь: Y – результат; $x1,x2,x3,\ldots xn$ – факторы.
Зависимость между результатом и факторами	Прямая – функциональная. Косвенная – стохастическая.

Прямая зависимость – модель функциональной связи;	$n=nm*p$ Здесь n –объем производства; nm – производительность труда; p – число работников.
Косвенная зависимость – стохастическая зависимость	$y=a0+a1x$ *Здесь* y-результат; ***a0, a1-*** постоянные параметры уравнения; x-фактор.

В этой таблице представлены основные понятия и элементы, необходимые для проведения факторного анализа. Эти понятия в основном применяются в расчете факторов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. С этой точки зрения сведения данной таблицы составляют методологическую основу изучения вопроса факторного анализа.

Данными понятиями целесообразно пользоваться не только в экономическом анализе, но и при изучении других экономических дисциплин. Самое главное, они создают возможность принятия научно-обоснованных управленческих решений современными менеджерами в практике осуществления экономической работы.

3.2. Классификационные признаки факторов, влияющих на экономические показатели предприятия

Процессы финансово-хозяйственной деятельности предприятия не происходят сами собой. На них влияют ряд факторов. Для правильного понимания и облегчения изучения этих факторов они могут классифицированы по ряду признаков. К ним относятся следующие: по сущности факторов, по времени воздействия, по степени воздействия, по характеру воздействия, по выражению событий и процессов, по возможности измерения, по уровню детализации, по связи с деятельностью предприятия.

Признаки классификации факторов можно представить следующей схемой.

Как видно из этой схемы, на финансово-хозяйственную деятельность предприятия воздействуют очень много факторов. В результате исследования целесообразным является классификация по 8 признакам. Поскольку систематизация факторов даёт возможность правильно оценить и изучить факторный анализ.

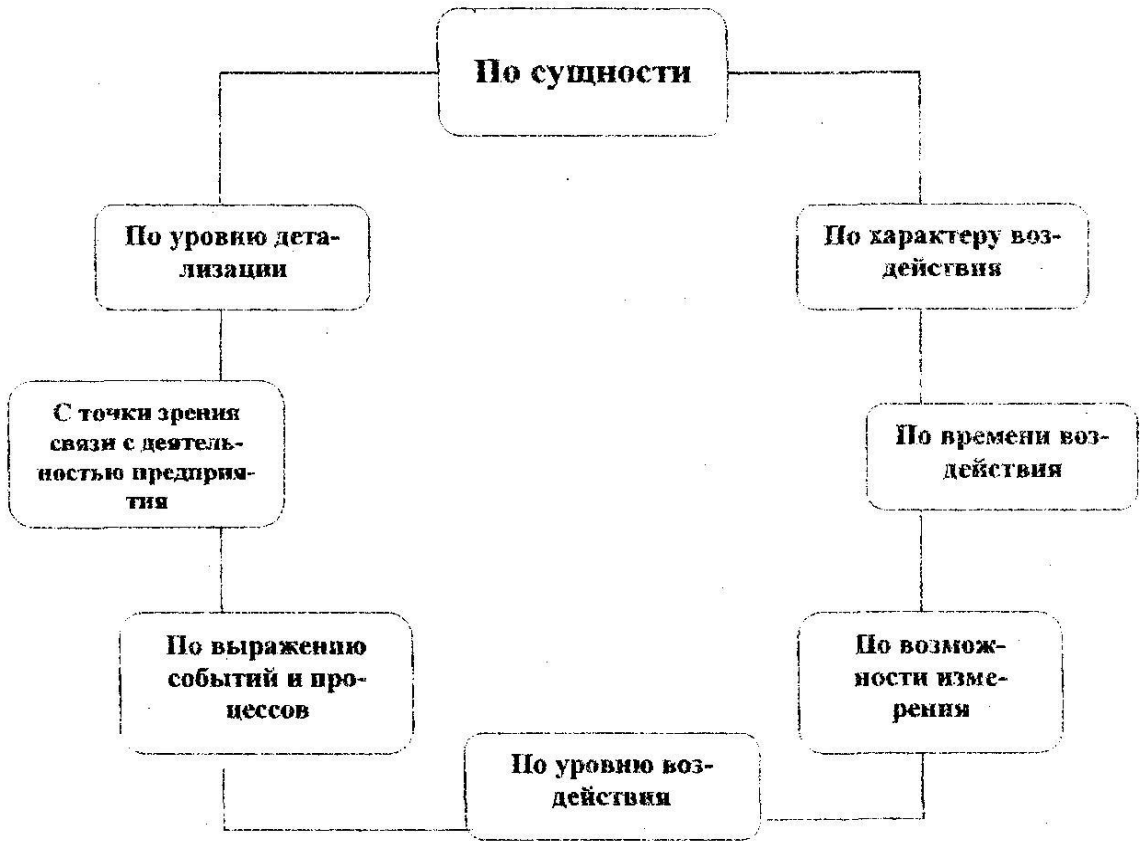

Рис.3.1. Классификационные признаки факторов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Следует отметить, в определении влияния этих факторов на изменения результата, можно применять прямые детерминированные и стохастические модели. Разнообразие связей между ними обуславливает сложность процесса.

В настоящее время для расчета влияния всех факторов существует очень много возможностей. Особенно в условиях приоритетности вопроса применения компьютерных технологий в расчетах, эта возможность еще больше расширяется. Учитывая все это, вкратце рассмотрим каждую классификацию факторов.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Общее понятие о факторах, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность.
2. Что такое факторный анализ?
3. Что означает результативный показатель?
4. Что вы понимаете под факторами?
5. Что такое показатели?

6. Что означает модель факторного анализа?
7. Какая зависимость существует между результатом и факторами?
8. Что такое прямая – функциональная зависимость?
9. Что такое косвенная – стохастическая зависимость?

Ключевые слова:

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия, результат, факторы, результативный показатель, факторный анализ, модель, зависимость между результатом и факторами, функциональная зависимость, стохастическая зависимость.

Глава 4. ПОНЯТИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ФАКТОРНОМ АНАЛИЗЕ, ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

4.1. Общее понятие о факторном анализе и его содержание
4.2. Классификация методов, применяемых в определении влияния факторов на изменение результативного показателя в экономическом анализе

4.1. Общее понятие о факторном анализе и его содержание

Факторный анализ составляет основу экономического анализа. В условиях реформ коренным образом меняется сущность анализа хозяйственной деятельности, особенно его важной составной части содержание факторного анализа. Если ранее результат анализа был направлен в основном на выполнение плана на основе поиска внутренних резервов, сегодня на использование этих резервов для улучшения финансово-хозяйственной деятельности. Как видно, цель анализа так же изменилась. Если раньше благодаря анализу выявлялись и обнародовали хорошие достижения, то сегодня эти достижения являются коммерческой тайной.

Конкуренция, свойственная рыночным отношениям, заставляет каждый хозяйствующий субъект сохранять коммерческую тайну. В этих условиях должен быть общий метод анализа хозяйственной деятельности. Однако каждое предприятие путем этих общих методов находит внутренние резервы и в случае значимости составляют коммерческую тайну. Таким образом, конкуренция обуславливает эффективную работу каждого предприятия независимо от его формы собственности.

Для непрерывного повышения эффективности на каждом предприятии необходимо глубоко исследовать его состояние, проанализировать с экономической точки зрения. С помощью чего каждое предприятие может обеспечить свою перспективу, финансовую стабильность, повысить экономический потенциал. Это мероприятие реализуемо только путем анализа, в результате чего в условиях рыночной экономики необходимо совершенствовать экономические механизмы, в том числе методы экономического анализа. А это требует совершенствования вопроса анализа и определения факторов, влияющих на экономические показатели. Направление и методы, применяемые в факторном анализе зависят от связи между факторами. По сей день факторный анализ уже сформировался, развивается, совершенствуется и в опреде-

нной степени систематизируется, а так же осуществляется в четырех направлениях. Этими направлениями являются следующие:

- Систематизация и изучение информации традиционными простыми методами;
- Метод детерминированного факторного анализа;
- Стохастический метод факторного анализа;
- Метод оптимизации социально-экономических показателей.

Содержание факторного анализа представлено в следующей таблице (Табл.4.1.).

Таблица 4.1.

Виды факторного анализа	**Содержание факторного анализа**
Систематизирует и изучает информацию традиционными и простыми методами	Здесь даётся оценка общему объёму результата, динамике, структурному строению и т.п.
Метод детерминированного факторного анализа	Применяется когда зависимость между результатом и факторами является функциональной.
Стохастический метод факторного анализа	Применяется когда зависимость между результатом и факторами является вероятной (корреляционной).
Метод оптимизации социально-экономических показателей	Применяется в процессе оптимизации и прогнозирования социально-экономических показателей

Как видно, наряду с оценкой предприятия и других сфер экономики путем факторного анализа изучают внутренние резервы и определяют оптимальный прогрессивный путь развития.

4.2. Классификация методов, применяемых в определении влияния факторов на изменение результативного показателя в экономическом анализе

В анализе хозяйственной деятельности применяются несколько методов. В настоящее время существует много литературы, посвященные теории экономического анализа. Однако подходы различные в изучении методов анализа в этой литературы. Многие из них ввиду сложности применения на практике не соответствуют требованиям рыночной экономике, поскольку были предназначены для использования в

плановой экономике. Кроме того, в литературе не обеспечен в изучении применяемых в анализе методов переход от простого к сложному. Учитывая все это, можно сделать вывод о том, что необходимо раскрыть данные методы в условиях реформ в определенном систематизированном порядке.

В анализе хозяйственной деятельности применяется очень много методов. После появления этой науки, методы науки раскрывались наряду с способами анализа. На данный момент, эти способы условно делятся на две группы. Содержание и суть этих групп соответствуют условиям рыночной экономики. Поэтому в настоящее время все эти способы целесообразно изучать поделив их на две группы. Этим группам относятся: 1) традиционные способы, 2) математические способы (рис.4.1).



Рис.4.1. Классификация способов, применяемых в экономическом анализе

Традиционные способы применяются с момента появления анализа. К ним относятся следующие: сравнение (сопоставление), балансовый, метод разницы, метод перерасчета, метод цепных подстановок, индексный метод, интегральный метод, метод относительных величин, метод равномерного распределения. Все эти способы применяются в определении различных связей между результатом и факторами. Самое главное подходы в из изучении идентичны. Поэтому они расположены в такой последовательности, которая позволяет их систематизировать в процессе изучения. Содержание этих методов представлено в следующей таблице (Табл.4.2.).

Таблица 4.2.

Название и содержание традиционных способов экономического анализа

п/п	Название способа	Его содержание
1.	Сравнение (сопоставление)	Анализ начинается с сравнения. Здесь сравниваются относительные и абсолютные величины. **ΔQ= Q1-Q0**
2.	Балансовый метод	Применяется в процессе анализа для обеспечения правильности, равенства данных и расчета влияния факторов. **ΔПрибыль= Доходы-Расходы**
3.	Метод разниц	Для определения влияния факторов определяется разница влияющих факторов вычитанием фактической величины прежнего фактора от текущего, от текущего фактора вычитается плановая величина фактора. **ΔПт= Чр1*Чиу1* (Ик1-Ик0)*Ис0*Исму0**
4.	Метод перерасчета	Этот способ применяется когда на результат влияют один или два фактора. Для определения влияния факторов результат пересчитывается на основе изменения первого фактора. Результат сравнивается с планом и определяется влияние первого фактора, сравнение с фактической величиной определяет влияние второго фактора. **Т=Ак*Кс; Ткх=Ак1*Кс0** **ΔТак=Ткх-Т0; ΔТкс=Т1-Ткх;**
5.	Метод цепных подстановок	Применяется когда на результат оказывают влияние три и более факторов. Для определения влияния факторов результат последовательно пересчитывается с фактической величиной факторов, из которого вычитается величина, ранее рассчитанная. **Q=a*b*c;** На основе этой связи определяется влияние второго фактора. **ΔQb=Qb-Qa= (a1*b1*c_0) – (a1*b_0*c);**
6.	Индексный метод	Влияние фактора определяется на основе пересчета изменения этого фактора и делится на рассчитанный результат. **A=n*d*g*z;** Индекс этого результата: **I_a=n_1*d_1*g_1*z_1/ n_0* d_0*g_0*z_0**

7.	Интегральный метод	Применяется когда на результат влияют два и более факторов, по-разному влияющие на результат. При влиянии двух факторов, проявляется следующая зависимость: $\mathbf{Y=x_1*x_2}$ В данном случае влияние факторов определяется следующим образом: $\mathbf{\Delta Yx_1=x_2^0*\Delta x_1+(0,5*(\Delta x_1 * \Delta x_2))}$ Влияние второго фактора на результат: $\mathbf{\Delta Yx_2=x_1^0*\Delta x_2+(0,5*(\Delta x_1 * \Delta x_2))}$. Преимуществом этого метода является то, что при последовательном изменении факторов, влияние на результативный показатель одинаковое.
8.	Метод относительных величин	Сущность метода относительных величин заключается в том, что определение влияния фактора на результат выражается в удельном весе относительного изменения факторов в относительном изменении результата. Например, объем валовой продукции производственного предприятия (ВП) связан с числом работников (Р) и производительностью труда (ПТ) и выражается в следующей формуле: **ВП=Р*ПТ** Изменение валовой продукции за счет числа работников необходимо умножить темпы роста работников (ΔР) на 100 и поделить на темпы роста валовой продукии (ΔВП): **ΔВПр = ΔР*100/ ΔВП** Для опреления влияния производительности труда на валовую продукцию, необходимо из ста вычесть влияние первого фактора: **ΔВПпт= 100 – (ΔР*100/ ΔВП)**
9.	Метод равномерного распределения	Представим, что на результат влияют четыре фактора. $\mathbf{Pтй=\Phi_1*\Phi_2*\Phi_3*\Phi_4=\Pi_{i=1}^{n}\Phi_i \quad (i=1,n)}$ Для определения влияния факторов рассчитывается равнораспределяющий коэффициент и влияние всех факторов умножается на коэффициент. **Ктт= Δ Ртй/ (ΔФ₁+ΔФ₂ +ΔФ₃+ΔФ₄),** например, влияние второго фактора на изменение результата: $\Delta Pтй=\Delta\Phi_2 * (\mathbf{\Delta Pтй/ (\Delta\Phi_1+\Delta\Phi_2 +\Delta\Phi_3+\Delta\Phi_4)})$

Кроме того, применяются и ряд статистических способов.

Математические способы вошли в науку с совершенствованием экономического анализа, применением ЭВМ, прикладных программ и математических приемов в процессе анализа. Наряду с множеством способов, существует и ряд типов. К типам математических моделей относятся следующие: аддитивная модель; дробная модель. Все эти модели широко применяются так же и в анализе экономических данных.

Аддитивная модель применяется когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием. С точки зрения написания и чтения эта модель весьма проста и лаконична. **Мультипликативная модель** эта модель, которая применяется если зависимость между результатом и факторами выражается произведением. **Дробная модель** применяется если зависимость между результатом и факторами выражается с помощью деления.

Все эти методы применяются в анализе хозяйственной деятельности. Традиционные методы включены во все учебники в той или иной форме. Они в основном широко применяются в макроэкономическом анализе. В макроэкономическом анализе в основном применяются математические методы.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Общее понятие о факторном анализе и его определение.
2. Виды факторного анализа.
3. Систематизация данных традиционными простыми методами.
4. Метод детерминированного факторного анализа.
5. Стохастический метод факторного анализа.
6. Метод оптимизации социально-экономических показателей.
7. Классификация методов, применяемых в экономическом анализе.
8. Содержание способа сравнения.
9. Содержание балансового метода.
10. Содержание метода разниц.
11. Содержание метода цепных подстановок.
12. Содержание метода перерасчета.
13. Содержание индексного метода.
14. Содержание интегрального метода.
15. Содержание метода относительных величин.
16. Содержание метода равномерного распределения.
17. Содержание метода математических способов.
18. Содержание мультипликативной модели.
19. Содержание аддитивной модели.
20. Содержание дробной модели.

Ключевые слова

Факторный анализ, традиционные методы, стохастический метод, детерминированный метод, сравнение, балансовый метод, метод разниц, метод цепных подстановок, метод перерасчета, метод оптимизации, сравнение, балансовый метод, метод разниц, индексный метод, интегральный метод, относительные величины, равномерное распределение, математические способы, мультипликативная модель, аддитивная модель, дробная модель.

Глава 5. БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД АНАЛИЗА, ЕГО СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДИКА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ

5.1. Сущность и особенности балансового метода анализа
5.2. Методика проведения балансового метода
5.3. Математическое выражение методики проведения балансового метода анализа

5.1. Сущность и особенности балансового метода анализа

Все методы, применяемые в экономическом анализе (кроме метода сравнения) направлены на расчет влияния факторов на результативный показатель. В их составе имеется так же балансовый метод. Особенностями этого метода являются следующее:

- зависимость между результатом и факторами должна быть обязательно функциональной;
- зависимость между ними в одно и тоже время должна обладать различными математическими выражениями;
- все показатели балансовой формулы можно определить в качестве результативного показателя и факторов, влияющих на его изменения;
- можно применить этот метод во всех сферах экономической и социальной жизни.

Балансовый метод применяется в формулах торгового баланса и баланса материальных ценностей, разрабатываемых во всех сферах экономики. Примером тому, может быть торговый баланс, применяемый в одной из важнейших отраслей сферы обслуживания в торговле, бухгалтерский баланс, составляемый со стороны всех хозяйствующих субъектов, баланс доходов и расходов населения, доходная и расходная часть государственного и местных бюджетов.

Например, возьмем сокращенную форму семейного бюджета. Она состоит их доходов и расходов семьи. Его равенство выражается следующим образом:

Доходы (Д)=Расходы (Р)

Эту формулу применяют при равенстве доходов и расходов семьи. Превышение доходов над расходами приведет к формированию семейного фонда (Ф). Эта формула будет иметь следующий вид:

Д=Р+Ф

В случае превышения расходов семьи над и ее расходами, доходы не будут покрывать расходы. Часть расходов семьи может быть покрыта за счет задолженности. В этом случае формула будет иметь следующий вид:

$$Д+З=Р$$

Аналогичную ситуацию можно наблюдать и в торговом балансе. В частности, в торговле формула торгового баланса имеет следующий вид:

$$Знг + ПТ=Т+Вт+Зкг.$$

Здесь Знг – остаток товарных запасов на начало отчетного периода.

ПТ- объем приобретенных для реализации товаров на отчетный период.

Вт – выбытие товаров по всевозможным причинам (естественная убыль, поломка, порча и другие причины)

Т- товарооборот (объем реализованных товаров в отчетном периоде).

Зкг- остаток товарных запасов на конец отчетного периода.

На основе вышеуказанной формулы можно определить все показатели, включенные в него. Определенный показатель будет считаться результативным. Например, объем товарооборота можно выразить с помощью следующей функциональной связи:

$$Т = Знг + ПТ-Вт-Зкг$$

В этой формуле товарооборот (Т) является результативным показателем. Правая часть этой формулы **Знг + ПТ-Вт-Зкг** считаются факторами. **Знг + ПТ-Вт-Зкг.** Одной из важнейших задач экономического анализа является расчет влияния всех вышеуказанных факторов на изменение результативного показателя. Как видно из формулы, на товарооборот влияют четыре фактора. Влияние этих факторов на изменение результативного показателя можно последовательно определить. Здесь применяется балансовый метод.

5.2. Методика проведения балансового метода

Для раскрытия содержания методики применения балансового метода просмотрим взаимосвязи между точным результатом и факторами. Для этого достаточно применить вышеуказанную формулу торгового баланса. Можно привести пример определения факторов, влияющих на товарооборот.

1. Для определения влияния остатков товарных запасов в отчетном периоде (**ΔТзнг**) на изменения товарооборота вычтем из товарных запасов отчетного периода величину плановых товарных запасов, то есть:

$$ΔТзнг = Знг_1 – Знг_0.$$

2. Влияние приобретения товаров (**ΔТпт**) на товарооборот определяется вычитанием величины приобретенных товаров в отчетном

периоде ($ПТ_1$)и этим же показателем плановой величины ($ПТ_0$), то есть:

$$\Delta Тпт = ПТ_1 - ПТ_0.$$

3. Для определения влияния выбытия товаров на товарооборот (ΔТвт) на конец отчетного периода вычитаем из величины выбытия товаров в отчетном периоде ($Вт_1$) величину планового выбытия ($Вт_0$).

$$\Delta Твт = Вт_1 - Вт_0$$

4. Для определения влияния остатков товарных запасов на конец отчетного периода на товарооборот (ΔТзкг) на конец отчетного периода вычитаем из величины товарных запасов в отчетном периоде ($Зкг_1$) величину плановых товарных запасов ($Зкг_0$).

$$\Delta Тзкг = Зкг_1 - Зкг_0$$

Для определения правильности расчета влияния факторов общее отклонение при суммировании или вычитании влияния всех факторов будет равно влиянию всех факторов:

$$\Delta Т = \Delta Тзнг \pm \Delta Тпт \pm \Delta Твт \pm \Delta Тзкг;$$

Рассмотрим этот метод на конкретном примере. Для этого рекомендуется составление следующей таблицы (Табл.4).

Из данных таблицы можно сделать следующие выводы, объём товарооборота в отчетном году по сравнению с плановым объемом увеличилась на 97,2 млн.сумов. Этот положительный результат достигнут за счет следующих факторов:

1. Увеличение приобретения товаров на 106,3 млн.сум способствовало росту товарооборота на 106,3 млн.сум.:

   3176,1-30698,8 = 106,3 млн.сум

2. Уменьшение выбытия товаров на 0.1млн.сумов увеличило товарооборот именно на эту сумму:

   0.3 – 0.4 = -0.1 млн.сум

Некоторые товары отрицательно повлияли на изменения товарооборота. К таким факторам относятся:

3. Снижение товарных запасов в начале отчетного года по сравнениb с нормой на 6,2 млн.сумов уменьшило товарооборот на 6,2млн.сумов:

   641,8 – 648,0=-6,2 млн.сум

4. Рост товарных запасов в конце отчетного периода по сравнению с нормой на 3.0 млн.сумов оказал негативное воздействие на размер товарооборота.

   3118,8 – 3021,5 =-3.0 млн.сум

Сумма влияния всех факторов равняется общей разницы результата:

-6,2+106,3+0,1-3,0 = +97,2млн.сум

По росту товарооборота в результате анализа можно определить внутренние резервы. В нашем примере к внутренним резервам можно отнести следующие:

Если бы начальные и конечные остатки товарных запасов в отчетном году соответствовали норме, товарные запасы увеличились бы на 9,2 млн.сумов (6.2+3.0). В этом случае фактический товарооборот составил не 3118,7 млн.сум, а 3127,9 млн.сум (3118,7+ 9,2). А разница по сравнению с прошлым годом (планом) составила бы не 97,2 млн.сум, а 106,4 млн.сум (97,2+9,2). За счет роста товарооборота улучшились бы и другие показатели.

Точно такую же методику можно применить в других балансовых показателях. Вышеуказанный метод служит методологической основой.

5.3. Математическое выражение методики проведения балансового метода анализа

Зависимость результата с четырьмя факторами:

$$Йб+Йч = А + Тч + Йо$$

$$А = Йб + Йч - Тч - Йо$$

Величина планового результата ($А_0$)	$А_0 = Йб_0 + Йч_0 - Тч_0 - Йо_0$
Величина фактического результата($А_1$)	$А_1 = Йб_1 + Йч_1 - Тч_1 - Йо_1$
Разница результата с планом ($\Delta А$)	$\Delta А = А_1 - А_0$
Влияние первого фактора на результат ($\Delta А_п$)	$\pm\Delta Айб = Йб_1 - Йб_0$
Влияние второго первого фактора на результат ($\Delta А_d$)	$\pm\Delta Ач = Йч_1 - Йч_0$
Влияние третьего фактора на результат ($\Delta А_g$)	$\pm\Delta Атч = Тч_1 - Тч_0$
Влияние четвертого фактора на результат ($\Delta А_z$)	$\pm\Delta Айо = Йо_1 - Йо_0$
Влияние всех факторов	$\pm\Delta А = \Delta Айб \pm \Delta Айч \pm \Delta Атч \pm \Delta А$ йо
Проверка	$\Delta А = А_1 - А_0$

Балансовый метод в качестве традиционно метода, применяемый в факторном анализе, встречается во многих экономических науках. Однако в них не рассчитывается влияние факторов на результат. Данное преимущество экономического анализа определяет его особенность.

Вопросы для обсуждения и самоконтроля

1. Сущность балансового метода, применяемого в экономическом анализе.
2. Формула балансового метода.
3. Как определяется влияние остатка товарных запасов на начало отчетного года на изменения объема реализованных товаров?
4. Как определяется влияние приобретенных или поступивших товаров на изменение объема реализованных товаров?
5. Как определяется влияние остатка выбывших товаров по всевозможным причинам (естественная убыль, поломка, порча и другие причины на объем реализованных товаров?
6. Как определяется влияние остатка товарных запасов на конец отчетного периода на объем реализованных товаров?

Ключевые слова

Балансовый метод, доходы и расходы, семейный бюджет, торговый баланс, бухгалтерский баланс, государственный и местный бюджет, товарооборот, поступление товаров, выбытие товаров, остаток товарных запасов, математическое выражение балансового метода.

Глава 6. МЕТОД ПЕРЕРАСЧЕТА, ПРИМЕНЯЕМЫЙ В АНАЛИЗЕ, ЕГО СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДИКА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ.

6.1. Сущность и особенности метода перерасчета, применяемый в анализе

6.2. Методика проведения метода перерасчетов

6.3. Математическое выражение метода перерасчета, применяемого в определении влияния факторов на изменение результатов в процессе анализа.

6.1. Сущность и особенности метода перерасчета, применяемый в анализе

Метод перерасчета так же является традиционным методом экономического анализа, который широко применяется в факторном анализе. Данный метод удобен в применении, когда на изменение результативного показателя влияет один или два фактора. Его сущность состоит в том, что плановый результат определяется на основе пересчета фактической величины первого фактора. С этой точки зрения данный метод имеет свои особенности, к которым относятся:

- зависимость между результатом и факторами должна быть функциональной;
- ограниченность факторов, то есть метод применим только при влиянии одного или двух факторов на изменение результативного показателя;
- необходимость пересчета результата при последовательности факторов на основе только изменения первого фактора;
- пересчитанная величина является основой для сопоставления.

Здесь зависимость между результатом и факторами может обозначаться несколькими знаками. Например, товарооборот (Т) функционально связан с средней стоимостью основных средства (Ос) и их эффективностью (Эо). Это зависимость выражается следующей формулой:

Т= Ос*Эо

Здесь *Т–*результативный показатель, то есть общий объём товарооборота;*

Ос– средняя стоимость основных средств;

Эо-- эффективность основных средств.

Как видно из этой формулы, на результат влияют два фактора. Зависимость между ними выражается **произведением.** Для расчета каждого фактора, расположенного в правой части, как мы утверждали ранее, величину планового результата пересчитываем на основе измене-

ния первого фактора и соответственно можно рассчитать влияние факторов путем сопоставления.

6.2. Методика проведения метода перерасчетов

Как утверждали ранее, для применения методики факторного анализа фактическую величину первого фактора (Oc_1) умножают на плановую величину второго фактора ($Эо_0$), на основе чего определяется величина пересчета. Для этого рекомендуется применение следующей формулы:

$$T_{перес} = Oc_1 * Эо_0$$

Для определения влияния факторов на изменение результата, то есть изменение товарооборота необходимо провести следующие расчеты:

1. Изменение товарооборота за счет изменения стоимости основных средств ($\Delta T_{ос}$) можно определить вычитанием из пересчитанной величины товарооборота $T_{перес}$ его плановую величину T_0.

$$\Delta T_{ос} = T_{перес} - T_0 = (Oc_1 * Эо_0) - (Oc_0 * Эо_0)$$

2. Изменение товарооборота за счет изменения эффективности основных средств (ΔТэо) можно определить вычитанием из фактической величины товарооборота T_1 пересчитанную величину товарооборота $T_{перес}$.

$$\Delta T_{эо} = T_1 - T_{перес} = (Oc_1 * Эо_1) - (Oc_1 * Эо_0).$$

Влияние рассчитанных ранее двух факторов должно быть равно общей сумме разниц товарооборота:

$$\Delta T = \Delta T_{ос} \pm \Delta T_{эо}$$

Эту теоретическую рекомендацию по применению на конкретных примерах можно увидеть в следующей таблице (Табл.6.1.).

Таблица 6.1.

Определение метода перерасчета влияния основных средств и их эффективности на объем товарооборота

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Пересчет	Отклонение (+,-)		
				всего	В том числе	
					За счет Ос	За счет Эо
Среднегодовая стоимость ос-	26664,5	26531,6	26531,6	-132,9	x	x

новных средств, тыс.сум						
Эффективность осовных средств, сумм	160,7	167,8	160,7	+7,1	X	X
Товарооборот, тыс.сум	42850,0	44520,0	42636,3	+1670,0	-213,7	+1883,7

Как видно из данной таблицы, товарооборот в отчетном году по сравнению с прошлым годом увеличился на 1670,0 тыс.сум. Это произошло за счет следующих факторов:

1. Уменьшение среднегодовой стоимости основных средств на 132,9 тыс.сум, привело к уменьшению объема товарооборота на 213,7 тыс.сум.

   42636,3- 42850,0 = - 213,7 тыс.сум

2. Рост эффективности основных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 7,1 сумов увеличило товарооборот на 1883,7 тыс.сум:

   44520.0- 42636,3 = +1883,7 тыс.сум

Эти методы дают возможность нахождения внутренних резервов. В нашем примере необходимо увеличить основные средства, чтобы повысить товарооборот.

Если бы основные средства в отчетном периоде были бы на уровне прошлого года, тогда товарооборот увеличился бы на 1883,7тыс.сум. В этом случае товарооборот составил бы не 44520,0тыс.сум, а 46403,7 тыс.сум (44520,0+1883,7). Выполнение плана составило бы не 103,9% (44520x100:42850,0), а 108,3% (46403,7x100:42850,0).

Метод перерасчета можно применять когда зависимость между результатом и факторами **вычитается.**

Чистую выручку от реализации можно назвать валовой прибылью. Этот показатель как правило определяется вычитанием себестоимости реализованной продукции из общей реализацией продукции. Например, на изменение прибыли влияет объем реализации продукции (ΔПр.п.) и изменение себестоимости (ΔПс.п.). Взаимозависимость между этими показателями можно выразить следующей формулой:

Пр.п = Рп – Сп

На рост реализации продукции влияет в основном два фактора, то есть объем реализованной продукции и изменение цены.

1. Влияние объема реализации продукции на прибыль путем метода перерасчета можно определить следующим образом. Сначала, сумма прибыли пересчитывается путем вычитания фактической суммы реализованной продукции и плановой себестоимости реализованной продукции:

$$\mathbf{Пр.п_{перес} = Рп_1 - Сп_0}$$

Потом из пересчитанной суммы вычитается плановая величина прибыли.

$$\mathbf{\Delta Пр.п = Пр.п_{перес} - Пр.п_0 = (Рп_1 - Сп_0) - (Рп_0 - Сп_0)}$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль (**ΔПс.п**) путем метода перерасчета определяется вычитанием из фактической суммы прибыли (**Пр.п$_1$**) его пересчитанной величины (**Пр.п$_{перес}$**). Это определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{\Delta Пс.п = Пр.п_1 - Пр.п_{перес} = (Рп_1 - Сп_1) - (Рп_1 - Сп_0);}$$

Влияние этих двух факторов равняется общей разнице результативного показателя:

$$\mathbf{\Delta П = \Delta Пр.п \pm \Delta Пс.п}$$

Для определения влияния этих факторов рекомендуется составлять следующую таблицу(табл.6.2.).

Таблица 6.2.

Расчет влияния изменения объема реализованной продукции и себестоимости на изменение суммы прибыли

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Пересчет	Отклонение (+,-)		
				Всего	В том числе	
					За счет Ос	За счет Эо
Объем реализованной продукции, тыс.сум	42850,0	44520,0	44520,0	+1670,0	X	X
Себестоимость, тыс.сум	37151,2	37841,7	37151,2	+690,5	X	X
Прибыль, тыс.сум	5698,8	6678,3	7368,8	+979,5	+1670,0	-690,5

Из данных таблицы видно, что в отчетном году сумма прибыли увеличилась на 979,5 тыс.сум. На это изменение повлияли два фактора.

1. Рост объема реализованной продукции на 1670,0 тыс.сум увеличило прибыль на 1670,0 тыс.сум:
   7368,8- 5698,8=+1670 тыс.сум.

2. Рост себестоимости в отчетном периоде , уменьшили прибыль 690,5 тыс.сум:

   6678,3 –7368,8 = - 690,5 тыс.сум.

   Сумма влияния этих двух факторов равняется общей разнице прибыли:

   1670,0-690,5 = 979,5тыс.сум

В этом случае также определяются внутренние резервы. Если бы себестоимость реализованной продукции не увеличилась бы на 690,5 тыс.сум, объем реализованной продукции составил бы не 6678,3 тыс.сум, а 7368,8 тыс.сум. (6678,3+690,5). Тогда изменение объема реализованной продукции составило бы 979,5 тыс.сум, а 1670,0 тыс.сум (979,5+690,5). Выполнение плана прибыли составило бы не 117,2% (6678,3*100,0:5698,8), а при использовании этих резервов темп роста составил бы 129,3% (7368,8*100:5698,8).

Однако в основе этих двух факторов заложены стоимость продукции, изменение цены, колебание себестоимости. Поэтому при анализе валовой прибыли необходимо учитывать непосредственно колебание цены. Для расчета влияния этих факторов необходимо определить объем реализованной продукции в сопоставимых ценах. Воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{Рп = Рп_1 : i_р}$$

Теперь рассчитаем влияния цен на изменение прибыли. Они осуществляются следующим образом:

1. Влияние объема реализации продукции на прибыль путем метода перерасчета можно определить вышеотмеченным методом. Сначала, сумма прибыли пересчитывается путем вычитания фактической суммы реализованной продукции и плановой себестоимости реализованной продукции:

$$\mathbf{Пр.п_{перес} = Рп_1 – Сп_0}$$

Потом из пересчитанной суммы вычитается плановая величина прибыли.

$$\mathbf{\Delta Пр.п = Пр.п_{перес} - Пр.п_0 = (Рп_1 – Сп_0) - (Рп_0 – Сп_0)}$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль (**ΔПс.п**) путем метода перерасчета определяется вычитанием из фактической суммы прибыли (**Пр.п$_1$**) его пересчитанной величины (**Пр.п$_{перес}$**). Это определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{\Delta Пс.п = Пр.п_1 - Пр.п_{перес} = (Рп_1 – Сп_1) - (Рп_1 – Сп_0);}$$

3. Для определения влияния изменения цены на изменение суммы прибыли из фактической величины прибыли (**Рп$_1$ – Сп$_1$**) вычитают сумму прибыли в сопоставимых ценах (**Рп$_1$: i$_р$) – Сп$_1$**):

$$\mathbf{\Delta Пц.п. = (Рп_1 – Сп_1) - ((Рп_1 : i_р) – Сп_1);}$$

Влияние всех факторов определяется следующим образом:

ния первого фактора и соответственно можно рассчитать влияние факторов путем сопоставления.

6.2. Методика проведения метода перерасчетов

Как утверждали ранее, для применения методики факторного анализа фактическую величину первого фактора ($Ос_1$) умножают на плановую величину второго фактора ($Эо_0$), на основе чего определяется величина пересчета. Для этого рекомендуется применение следующей формулы:

$$Т_{перес} = Ос_1 * Эо_0$$

Для определения влияния факторов на изменение результата, то есть изменение товарооборота необходимо провести следующие расчеты:

1. Изменение товарооборота за счет изменения стоимости основных средств ($\Delta Т_{ос}$) можно определить вычитанием из пересчитанной величины товарооборота $Т_{перес}$ его плановую величину$Т_0$.

$$\Delta Т_{ос} = Т_{перес} - Т_0 = (Ос_1 * Эо_0) - (Ос_0 * Эо_0)$$

2. Изменение товарооборота за счет изменения эффективности основных средств ($\Delta Т_{эо}$) можно определить вычитанием из фактической величины товарооборота $Т_1$ пересчитанную величину товарооборота $Т_{перес}$.

$$\Delta Т_{эо} = Т_1 - Т_{перес} = (Ос_1 * Эо_1) - (Ос_1 * Эо_0).$$

Влияние рассчитанных ранее двух факторов должно быть равно общей сумме разниц товарооборота:

$$\Delta Т = \Delta Т_{ос} \pm \Delta Т_{эо}$$

Эту теоретическую рекомендацию по применению на конкретных примерах можно увидеть в следующей таблице (Табл.6.1.).

Таблица 6.1.

Определение метода перерасчета влияния основных средств и их эффективности на объем товарооборота

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Пересчет	Отклонение (+,-)		
				всего	В том числе	
					За счет Ос	За счет Эо
Среднегодовая стоимость ос-	26664,5	26531,6	26531,6	-132,9	x	x

новных средств, тыс.сум						
Эффективность осовных средств, сумм	160,7	167.8	160,7	+7,1	X	X
Товарооборот, тыс.сум	42850,0	44520,0	42636,3	+1670,0	-213,7	+1883,7

Как видно из данной таблицы, товарооборот в отчетном году по сравнению с прошлым годом увеличился на 1670,0 тыс.сум. Это произошло за счет следующих факторов:

1. Уменьшение среднегодовой стоимости основных средств на 132,9 тыс.сум, привело к уменьшению объема товарооборота на 213,7 тыс.сум.

   42636,3- 42850,0 = - 213,7 тыс.сум

2. Рост эффективности основных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 7,1 сумов увеличило товарооборот на 1883,7 тыс.сум:

   44520.0- 42636,3 = +1883,7 тыс.сум

Эти методы дают возможность нахождения внутренних резервов. В нашем примере необходимо увеличить основные средства, чтобы повысить товарооборот.

Если бы основные средства в отчетном периоде были бы на уровне прошлого года, тогда товарооборот увеличился бы на 1883,7тыс.сум. В этом случае товарооборот составил бы не 44520,0тыс.сум, а 46403,7 тыс.сум (44520,0+1883,7). Выполнение плана составило бы не 103,9% (44520x100:42850,0), а 108,3% (46403,7x100:42850,0).

Метод перерасчета можно применять когда зависимость между результатом и факторами **вычитается.**

Чистую выручку от реализации можно назвать валовой прибылью. Этот показатель как правило определяется вычитанием себестоимости реализованной продукции из общей реализацией продукции. Например, на изменение прибыли влияет объем реализации продукции (ΔПр.п.) и изменение себестоимости (ΔПс.п.). Взаимозависимость между этими показателями можно выразить следующей формулой:

Пр.п = Рп – Сп

На рост реализации продукции влияет в основном два фактора, то есть объем реализованной продукции и изменение цены.

1. Влияние объема реализации продукции на прибыль путем метода перерасчета можно определить следующим образом. Сначала, сумма прибыли пересчитывается путем вычитания фактической суммы реализованной продукции и плановой себестоимости реализованной продукции:

$$\mathbf{Пр.п_{перес} = Рп_1 - Сп_0}$$

Потом из пересчитанной суммы вычитается плановая величина прибыли.

$$\mathbf{\Delta Пр.п = Пр.п_{перес} - Пр.п_0 = (Рп_1 - Сп_0) - (Рп_0 - Сп_0)}$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль (**ΔПс.п**) путем метода перерасчета определяется вычитанием из фактической суммы прибыли (**Пр.п$_1$**) его пересчитанной величины (**Пр.п$_{перес}$**). Это определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{\Delta Пс.п = Пр.п_1 - Пр.п_{перес} = (Рп_1 - Сп_1) - (Рп_1 - Сп_0);}$$

Влияние этих двух факторов равняется общей разнице результативного показателя:

$$\mathbf{\Delta П = \Delta Пр.п \pm \Delta Пс.п}$$

Для определения влияния этих факторов рекомендуется составлять следующую таблицу(табл.6.2.).

Таблица 6.2.

Расчет влияния изменения объема реализованной продукции и себестоимости на изменение суммы прибыли

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Пересчет	Отклонение (+,-)		
				Всего	В том числе	
					За счет Ос	За счет Эо
Объем реализованной продукции, тыс.сум	42850,0	44520,0	44520,0	+1670,0	X	X
Себестоимость, тыс.сум	37151,2	37841,7	37151,2	+690,5	X	X
Прибыль, тыс.сум	5698,8	6678,3	7368,8	+979,5	+1670,0	-690,5

Из данных таблицы видно, что в отчетном году сумма прибыли увеличилась на 979,5 тыс.сум. На это изменение повлияли два фактора.

1. Рост объема реализованной продукции на 1670,0 тыс.сум увеличило прибыль на 1670,0 тыс.сум:
   7368,8- 5698,8=+1670 тыс.сум.

2. Рост себестоимости в отчетном периоде , уменьшили прибыль 690,5 тыс.сум:

   6678,3 –7368,8 = - 690,5 тыс.сум.

   Сумма влияния этих двух факторов равняется общей разнице прибыли:

   1670,0-690,5 = 979,5тыс.сум

В этом случае также определяются внутренние резервы. Если бы себестоимость реализованной продукции не увеличилась бы на 690,5 тыс.сум, объем реализованной продукции составил бы не 6678,3 тыс.сум, а 7368,8 тыс.сум. (6678,3+690,5). Тогда изменение объема реализованной продукции составило бы 979,5 тыс.сум, а 1670,0 тыс.сум (979,5+690,5). Выполнение плана прибыли составило бы не 117,2% (6678,3*100,0:5698,8), а при использовании этих резервов темп роста составил бы 129,3% (7368,8*100:5698,8).

Однако в основе этих двух факторов заложены стоимость продукции, изменение цены, колебание себестоимости. Поэтому при анализе валовой прибыли необходимо учитывать непосредственно колебание цены. Для расчета влияния этих факторов необходимо определить объем реализованной продукции в сопоставимых ценах. Воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{Рп = Рп_1 : i_р}$$

Теперь рассчитаем влияния цен на изменение прибыли. Они осуществляются следующим образом:

1. Влияние объема реализации продукции на прибыль путем метода перерасчета можно определить вышеотмеченным методом. Сначала, сумма прибыли пересчитывается путем вычитания фактической суммы реализованной продукции и плановой себестоимости реализованной продукции:

$$\mathbf{Пр.п_{перес} = Рп_1 – Сп_0}$$

Потом из пересчитанной суммы вычитается плановая величина прибыли.

$$\mathbf{\Delta Пр.п = Пр.п_{перес} - Пр.п_0 = (Рп_1 – Сп_0) - (Рп_0 – Сп_0)}$$

2. Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль (**ΔПс.п**) путем метода перерасчета определяется вычитанием из фактической суммы прибыли (**Пр.п$_1$**) его пересчитанной величины (**Пр.п$_{перес}$**). Это определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{\Delta Пс.п = Пр.п_1 - Пр.п_{перес} = (Рп_1 – Сп_1) - (Рп_1 – Сп_0);}$$

3. Для определения влияния изменения цены на изменение суммы прибыли из фактической величины прибыли (**Рп$_1$ – Сп$_1$**) вычитают сумму прибыли в сопоставимых ценах (**Рп$_1$: i$_р$) – Сп$_1$**):

$$\mathbf{\Delta Пц.п. = (Рп_1 – Сп_1) - ((Рп_1 : i_р) – Сп_1);}$$

Влияние всех факторов определяется следующим образом:

$$\Delta П = \Delta Пр.п \pm \Delta Пс.п \pm \Delta Пц.п$$

Для применения этой формулы на практике рекомендуем составить следующую таблицу (Таблица 6.3.).

Таблица 6.3.

Расчет влияния трех факторов на изменение прибыли

Показатели	**Базисный год**	**Продукция отчетного периода в ценах этого периода и себестоимость базисного года**	**Продукция отчетного периода в ценах основного периода и себестоимость отчетного года**	**В отчетном периоде**
1.Объем реализованной продукции, тыс.сум	4583,3	5694,5	4745,4**	5694,5
2.Себестоимость реализованной продукции, тыс.сум	3951,2	3951,2	4841,7	4841,7
3.Валовая прибыль (2стр-1стр), тыс.сум	632,1	1743,3	-96,3	852,8

**Валовая прибыль реализованной продукции (работ, услуг).*

***Индекс цен в анализируемом году по данным отчетности Областного управления статистикой равен 1.2.*

Определим влияние вышеуказанных факторов на основе данных таблицы:

1. Влияние объема реализованной продукции на прибыль определяется по следующей формуле:
   $\Delta Пр.п = (Рп_1 - Сп_0) - (Рп_0 - Сп_0) = 1743,3-632,1=+1111,2$
2. Влияние себестоимости реализованной продукции на прибыль определяется по следующей формуле:
   $\Delta Пс.п = (Рп_1 - Сп_1) - (Рп_1 - Сп_0) = -96,3 - 1743,3 = -1839,6$
3. Влияние изменение цены на прибыль определяется по следующей формуле:
   $\Delta Пц.п. = (Рп_1 - Сп_1) - ((Рп_1 : i_p) - Сп_1) = 852,3+96,3 = +949,1$
4. Сумма влияния этих трех факторов равняется общей разнице прибыли:

$\Delta П = 1111,2 - 1839,6+949,1 = +220,7$

Значение валовой прибыли предприятия заключается в том, что она составляет основу показателей, характеризующих финансовые результаты. Итоговым результатом хозяйственной деятельности является достижение прибыли. Поэтому изучение и анализ чистой прибыли в экономическом анализе имеет важное значение.

Метод перерасчета применяют когда зависимость между результатом и факторами выражается делением. Примером тому может быть влияние объема реализованных товаров (Рт) и числа работников (Чр) на производительность труда (ПТ). Эта формула определяется следующим образом:

$$\mathbf{ПТ = Рт:Чр;}$$

В первую очередь определим пересчитанную производительность труда. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{ПТ_{перес} = Рт_1:Чр_0;}$$

Теперь определим влияние отдельных факторов на производительность труда.

1. Для определения влияния объема реализованной продукции на производительность труда ($Пт_{рп}$) необходимо вычесть из пересчитанной производительности труда ($ПТ_{перес}$) плановую величину производительности труда ($Пт_0$).

$$\mathbf{\Delta Пт_{рп} = (Рт_1:Чр_0) - (Рт_0:Чр_0);}$$

2. Для определения влияния числа работников на производительность труда ($Пт_{чр}$) из фактической величины производительности труда ($Пт_1$) вычитают пересчитанную производительность труда ($ПТ_{перес}$):

$$\mathbf{\Delta Пт_{чр} = (Рт_1:Чр_1) - (Рт_1:Чр_0);}$$

В данном случае так же влияние двух факторов равно общему изменению результата.

$$\mathbf{\Delta ПТ = \Delta Пт_{рп} \pm \Delta Пт_{чр};}$$

Если применить практические данные в эту формулу можно найти внутренние резервы и разработать соответствующие мероприятия. Для этого рекомендуем воспользоваться следующей таблицей (Табл.6.4.):

Как видно из данных таблицы, производительность труда в анализируемом периоде увеличился на 92,2 тыс.сум. На это изменение повлияли следующие факторы:

Таблица 6.4.

Расчет влияния изменения объема реализованной продукции и числа работников на производительность труда

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Перерасчет	Отклонение (+,-)		
				Всего	В том числе	
					За счет Ос	За счет Эо
Объем реализованной продукции, тыс.сум	42850,0	44520,0	44520,0	+1670,0	X	X
Среднее число работников, чел	75	79	75	X	X	X
Производительность труда, тыс. сум	571,3	663,5	593,6	+92,2	+22,3	+69,9

1. Изменение объема реализованной продукции на 1670,0 тыс.сум повлияло на увеличение производительности труда на 22.3 тыс.сум (593,6 – 571,3).
2. Рост числа работников на 4 человека увеличило производительность труда на 69,9 тыс.сум (663,5-593,6).

Влияние этих двух факторов равняется общей разнице результата.

22.3+69.9=+92,2 тыс.сум

В данном случае наблюдалось положительное влияние всех факторов. Поэтому необходимо сохранить данную тенденцию.

6.3. Математическое выражение метода перерасчета, применяемого в определении влияния факторов на изменение результатов в процессе анализа

Зависимость изменения результата и двух факторов

$A = n * d$

Плановая величина результата (А)	$A_0 = n_0 * d_0$
Фактическая величина (A_1) результата (А)	$A_1 = n_1 * d_1$
Разница величины результата (А) по сравнению с планом (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0 = (n_1 * d_1) - (n_0 * d_0)$
Пересчитанная величина результата ($A_{перес}$)	$A_{перес} = n_1 * d_0$

Влияние первого фактора на изменение результата (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_{перес} - A_0 = (n_1 * d_0) - (n_0 * d_0)$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔA_d)	$\Delta A_d = A_1 - A_{перес} = (n_1 * d_1) - (n_1 * d_0)$
Влияние двух определенных факторов на изменение результата	$\Delta A = \Delta A_n \pm \Delta A_d$
Проверка	$\Delta A = A_1 - \Delta A_0$

Методика расчета влияния двух факторов на изменение результата, когда зависимость между ними дробная

$A = n / d$

Плановая величина результата (А)	$A_0 = n_0 / d_0$
Фактическая величина (A_1) результата (А)	$A_1 = n_1 / d_1$
Разница величины результата (А) по сравнению с планом (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0 = (n_1 / d_1) - (n_0 / d_0)$
Пересчитанная величина результата ($A_{перес}$)	$A_{перес} = n_1 / d_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_{перес} - A_0 = (n_1 / d_0) - (n_0 / d_0)$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔA_d)	$\Delta A_d = A_1 - A_{перес} = (n_1 / d_1) - (n_1 / d_0)$
Влияние двух определенных факторов на изменение результата	$\Delta A = \Delta A_n \pm \Delta A_d$
Проверка	$\Delta A = A_1 - \Delta A_0$

Вопросы для обсуждения и для самообразования

1. Сущность метода перерасчета в экономическом анализе.
2. Как определяется влияние факторов на результат метод перерасчета, если зависимость между ними выражается произведением?
3. Как определяется влияние факторов на результат метод перерасчета, если зависимость между ними выражается вычитанием?

4. Как определяется влияние факторов на результат метод перерасчета, если зависимость между ними выражается делением?

5. Как определяется влияние среднегодовая стоимость основных средств на товарооборот, если зависимость между ними выражается произведением?

6. Как определяется влияние эффективности на товарооборот, если зависимость между ними выражается произведением?

7. Как определяется влияние реализованной продукции на сумму прибыли предприятия, если зависимость между ними выражается вычитанием?

8. Как определяется влияние изменение себестоимости реализованной продукции на сумму прибыли предприятия, если зависимость между ними выражается вычитанием?

9. Как реализуется метод перерасчета для определения влияние факторов на результат, если зависимость между ними выражается делением?

10. Как определяется влияние реализованной продукции на производительность труда?

11. Как определяется влияние числа работников на производительность труда?

Ключевые слова

Метод перерасчета, функциональная зависимость, товарооборот, основные средства, эффективность основных средств, объем реализованной продукции, себестоимость реализованной продукции, сумма прибыли, валовая прибыль, производительность труда, число работников, математическое выражение.

Глава 7. ТРАДИЦИОННЫЙ МЕТОД ЦЕПНЫХ ПОДСТАНОВОК, ПРИМЕНЯЕМЫЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

7.1. Содержание метода цепных подстановок, применяемый в анализе и методика его использования

7.2. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом тремя факторами

7.3. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом и четырьмя факторами

7.4. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и факторами

7.5. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и пятью факторами

7.6. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и шестью факторами

7.7. Применения метода цепных подстановок в практику при наличии связи результата и четырёх факторов

7.8. Методика выражения применения метода цепных подстановок с помощью формул

7.1. Содержание метода цепных подстановок, применяемый в анализе и методика его использования

Сущность метода цепных подстановок заключается в том, что он применяется при влиянии на результат трех и более факторов, а так же при наличии между ними функциональной связи. К примеру, рассмотрим ситуацию, когда на результат влияют три фактора:

$$Q=a*b*c$$

При определении влияния факторов на изменение результата этим методом результативный показатель пересчитывается на основе изменения фактора. В соответствии с этим методом, при определении влияния фактора берется его фактическое значение, из которого вычитается фактическая величина предыдущего фактора и плановая величина последующего фактора, на основе чего рассчитывается результативный показатель. Например, если необходимо определить влияние первого фактора на изменение результата (ΔQ_a), пересчитаем результат на основе изменения этого фактора, то есть:

$$Q_a=a_1*b_0*c_0$$

Теперь вычтем из этой величины плановую величину результата $Q_0=a_0*b_0*c_0$:

$$\Delta Q_a = Q_a - Q_0 = (a_1 * b_0 * c_0) - (a_0 * b_0 * c_0);$$

Для определения влияние второго фактора на изменение результата (ΔQ_b) пересчитаем результат на основе изменения второго фактора, то есть

$$Q_b = a_1 * b_1 * c_0$$

В данном случае берется фактическая величина второго фактора (b_1), фактическая величина предыдущего фактора (a_1) и плановая величина последующего фактора (c_0). Из этой величины вычитается изменение результата за счет первого фактора ($a_1 * b_0 * c_0$).

$$\Delta Q_b = Q_b - Q_a = (a_1 * b_1 * c_0) - (a_1 * b_0 * c_0);$$

Для определения влияние третьего фактора на изменение результата (ΔQ_c) пересчитаем результат на основе изменения второго фактора, то есть

$$Q_c = a_1 * b_1 * c_1$$

Теперь из этой величины вычитается изменение результата за счет второго фактора ($a_1 * b_1 * c_0$):

$$\Delta Q_c = Q_c - Q_b = (a_1 * b_1 * c_1) - (a_1 * b_1 * c_0);$$

Влияние всех трех факторов должна быть равна общему изменению результата. Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Q = \Delta Q_a \pm \Delta Q_b \pm \Delta Q_c;$$

Таким образом, существуют следующие особенности данного метода

- Данный метод применяется когда зависимость между результатами и факторами функциональная, когда число факторов более трех;
- Не имеет значение в каких единицах измерения зависимость между результатом и факторами, поскольку это метод применим во всех случаях;
- Факторы должны располагаться в той последовательности, в какой они находятся в формуле, поскольку изменение их позиции меняется величина влияния на результат.

Метод цепных подстановок является одним из методов экономического анализа, который широко применяется при определении влияния факторов. Теперь можно применить точные данные. При влиянии на изменение результата трех и более факторов, когда зависимость между ними функциональная можно воспользоваться этой формулой. Например, товарооборот функционально связан со списочной численностью работников (Р), числом рабочих дней (Д), однодневной производительностью труда (Пт). Эта зависимость выражается следующим образом:

$$Т = Р * Д * Пт$$

Как видно из этой формулы, на изменение результата влияют три фактора. Задачей факторного анализа является определение изменения результата под влиянием каждого из этих факторов. Если применим метод цепных подстановок, плановый результат пересчитаем на основе каждого фактора. Для этого проведем следующие расчеты:

1. Изменение товарооборота за счет изменения среднегодовой численности работников посчитаем на основе фактической величины числа работников. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$Тр= Р_1*Д_0*Пт_0$$

Здесь 1 и 0 – индексы, обозначающие фактическую и плановую величину.

Во-вторых, из полученной пересчитанной величины вычтем плановую величину результата (товарооборота). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Тр= Тр-Т_0=(Р_1*Д_0*Пт_0) - (Р_0*Д_0*Пт_0)$$

Здесь ΔТ – изменение товарооборота за счет изменения среднегодовой численности населения

2. Изменение товарооборота за счет изменения числа рабочих дней (ΔТд) посчитаем на основе фактической величины первого фактора числа работников, и фактической величины второго фактора. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$Тд= Р_1*Д_1*Пт_0$$

Во-вторых, из полученной пересчитанной величины вычтем фактическую величину результата (товарооборота), измененную за счет первого фактора, на основе чего определим влияния второго фактора. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Тд= Тд-Т_р=(Р_1*Д_1*Пт_0) - (Р_1*Д_0*Пт_0)$$

3. Для определения влияния третьего фактора, то есть производительности труда на изменение результат, то есть товарооборота (ΔТпт), из фактической величины товарооборота ($Т_1$)вычтем пересчитанную величину товарооборота за счет второго фактора (ΔТд). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Тпт= Т_1-Т_д=(Р_1*Д_1*Пт_1) - (Р_1*Д_1*Пт_0)$$

Влияние всех этих факторов равняется общему изменению товарооборота. Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Т = \Delta Т_р \pm \Delta Т_д \pm \Delta Тпт;$$

Если применим вышеуказанные расчеты на практике, влияние факторов на изменения результат методом цепных подстановок определим с помощью следующей таблицы (табл.7.1.).

Таблица 7.1.

Расчет влияния факторов на изменение результата методом цепных подстановок

Показатели	Знак	план	Факт	цепные подстановки		
				1	2	3
1 Среднегодовая численность работников, чел	Р	$Р_0$	$Р_1$	$Р_1$	$Р_1$	$Р_1$
2 Число рабочих дней 1 работника	Д	$Д_0$	$Д_1$	$Д_0$	$Д_1$	$Д_1$
3 Однодневная производительность труда	Пт	$Пт_0$	$Пт_1$	$Пт_0$	$Пт_0$	$Пт_1$
4 Товарооборот, тыс.сум	Т	$Т_0$	$Т_1$	Тр	Тд	Тпт

На основе этой таблицы влияние факторов на товарооборот можно определить следующим образом:

1. Изменение товарооборота за счет изменения среднегодовой численности работников (**ΔТр**) посчитаем на основе выполнения следующих расчетов:

$$\Delta Тр = Тр - Т_0 = (Р_1 * Д_0 * Пт_0) - (Р_0 * Д_0 * Пт_0)$$

2. Для определения изменения товарооборота за счет изменения числа рабочих дней (**ΔТд**) воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Тд = Тд - Т_р = (Р_1 * Д_1 * Пт_0) - (Р_1 * Д_0 * Пт_0)$$

3. Для определения влияния третьего фактора, то есть производительности труда на изменение результат, то есть товарооборота (**ΔТпт**) воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Тпт = Т_1 - Т_д = (Р_1 * Д_1 * Пт_1) - (Р_1 * Д_1 * Пт_0)$$

Для рассмотрения этого теоретического метода непосредственно на практике в качестве результативного показателя возьмем товарооборота (Т). На этот показатель оказывают влияние численность населения (Н), среднегодовые доходы населения (Д), уровень покрытия товарооборота денежными доходами (П). Эту зависимость можно выразить с помощью следующей формулы:

$$Т = \frac{Н * Д * О}{100}.$$

На основе применения формулы метода цепных подстановок определим влияние каждого показателя на результат (Табл.7.2.).

Таблица 7.2.

Применение метода цепных подстановок для определения влияния факторов на розничный товарооборот

Показатели	Знак	план	Факт	цепные подстановки		
				1	2	3
1.Среднегодовая численность населения	Н	50265	50986	50986	50986	509876
2.Среднедушевой доход населения, тыс.сум	Д	778,2	781,6	778,2	781,6	781,6
3.Уровень покрытия товарооборота денежными доходами	П	72,5	76,4	72,5	72,5	76,4
4.Розничный товарооборот, млн.сум	Т	28359,6	30446,3	28766,4	28892,1	30446,3

Из данных таблицы видно, что в отчетном году объем товарооборота увеличился на 2086,7 млн.сумов (30446,3-28859,6). Это изменение произошло за счет влияния следующих факторов:

1. Среднегодовая численность населения выросла по сравнению с планом на 721 человек, что обусловило рост розничного товарооборота на 406,8 млн.сумов (28766,4 – 28359,6).
2. В отчетном году повышение среднедушевых доходов населения на 3,4 сума, увеличило розничный товарооборот на 125,7млн.сумов (28892,1 – 28766,4).
3. Уровень покрытия товарооборота денежными доходами населения увеличился на 3.9% , что повысило розничный товарооборот на 1554,2 млн.сумов (30446,3 – 28892,1).

Как видно из расчетов, все три фактора положительно повлияли на товарооборот. В результате общая разница равняется:

406,8+125,7+1554,2 = +2086,7 млн.сум

Подобные расчеты проводятся при определении влияния более двух факторов на результат, при условии наличия между ними функциональной связи.

7.2. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом тремя факторами

Метод цепных подстановок применяется не только когда взаимозависимость между факторами выражается произведением, но когда зависимость между ними выражается делением. Например, возьмем рен-

рентабельность производственных предприятий. Эта зависимость выражается следующим образом:

$$Р = П: (Оск + Обк)$$

Здесь Р – уровень рентабельности,

П – сумма прибыли;

Оск – среднегодовая стоимость основного капитала;

Обк – среднегодовая стоимость оборотного капитала.

Как видно из этой формулы, на уровень рентабельности влияют три фактора: изменение суммы прибыли, основного капитала, оборотного капитала. Для определения влияния первого фактора, то есть суммы прибыли на изменение рентабельности (ΔРп)воспользуемся методом цепных подстановок. Уровень рентабельность пересчитываем на основе фактической величины суммы прибыли, из которого вычитается плановый уровень рентабельности:

$$\Delta Рп = (П_1 : (Оск_0 + Обк_0)) - Р_0$$

Для определения изменения уровня рентабельности под влиянием среднегодовой стоимости основного капитала (ΔРоск),из пересчитанной рентабельности на основе стоимости основного капитала вычитывают пересчитанную рентабельность на основе суммы прибыли:

$$\Delta Роск = \frac{П_1}{Оск_1 + Обк_0} - \frac{П1}{Оск_1 + Обк_0};$$

Для определения влияние среднегодовой стоимости оборотного капитала на уровень рентабельности (ΔРобк) из фактической величины рентабельности вычтем пересчитанную рентабельность на основе основного капитала:

$$\Delta Робк = Р_1 - \frac{П_1}{Оск_1 + Обк_0};$$

В данном случае влияние всех факторов будет равна общему изменению результата:

$$\Delta Р = \Delta Рп + \Delta Роск + \Delta Робк.$$

Применение метода цепных подстановок при анализе такой связи можно увидеть на конкретном примере. При использовании метода цепных подстановок составляется классическая форма таблицы. Она имеет следующую форму (Табл.7.3.).

В данном случае на результат влияют три фактора. На основе этой классической таблицы можно подсчитать влияние факторов на результат. Из этой таблицы видно, что уровень рентабельности в отчетном году поднялся на 0,009% (0,051-0,042). Как утверждали выше, на это изменение влияет сумма прибыли, среднегодовая стоимость основных средств и оборотного капитала. Для вычисления влияния этих факторов на основе вышеуказанных способов произведем следующие расчеты:

1. Увеличение суммы прибыли на 11,0 млн.сумов (62,7-51,7) привело к росту уровня рентабельности на 0,009% (0,051-0,042).

Таблица 7.3.

Применение метода цепных подстановок для определения влияния суммы прибыли, среднегодовой стоимости основного и оборотного капитала на уровень рентабельности

Показатели	Знак	план	Факт	цепные подстановки		
				1	2	3
1.Прибыль, млн.сум	П	51,7	62,7	62,7	62,7	62,7
2.Среднегодовая стоимость основных средств, млн.сум	Оск	985,6	997,2	985,6	997,2	997,2
3.Среднегодовая стоимость оборотного капитала, млн.сум	Обк	245,0	231,5	245,0	245,0	231,5
4.Уровень рентабельности, %	Р	0,042	0,051	0,051	0,050	0,051

2. Среднегодовая стоимость основных средств в отчетном году по сравнению с прошлым увеличилась на 11,2 млн.сумов (997,2 – 985,6). Однако это изменение не обеспечило соответствующую эффективность. В последствие уровень рентабельности уменьшился на 0,001% (0,050-0.051)
3. Среднегодовая стоимость оборотных средств в анализируемом году уменьшился на 13,5 млн.сум (231,5-245,0). Это в свою очередь привело к уменьшению многих факторов, связанных с оборотными средствами, в частности, уменьшению расходов. В результате уровень рентабельности повысился на 0,001% (0,051-050).

Под влиянием всех факторов определяется общее отклонение рентабельности:

$$0{,}009-0{,}001+0.001 = +0{,}009\ \%$$

Таким образом, необходимо отметить, что при анализе хозяйственной деятельности метод цепных подстановок широко применяется. Самое главное, этот метод подобно другим методам, позволяет определить внутренние резервы. Например, как видно из последнего примера, для повышения уровня рентабельности предприятия необходимо повысить эффективность использования основных средств. Если бы этот показатель не уменьшил уровень рентабельности на 0,001% , уровень рентабельности составил бы не 0,051%, а 0,052 (0,051+0.001). Тогда изменение показателя рентабельности было бы не 0,009, а 0,010%

(0,009+0,001).Видно, что в данном случае внутренние резервы составили бы 0,001%.

7.3. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом и четырьмя факторами

Метод цепных подстановок применяется не только когда взаимозависимость между факторами выражается не только произведением, но когда зависимость между ними выражается делением. Например, возьмем показатель рентабельности активов предприятия (Ра). Для определения этого показателя необходимо умножить чистую прибыль (Пч) на 100 и поделить на сумму активов (Ак). Активы включают в себя основные средства (Ос), оборотные средства (Обс) и нематериальные активы (На). Этот показатель определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{Ра = (Пч*100) / (Ос+Обс+На);}$$

Здесь Ра – уровень рентабельности;

Пч – сумма прибыли;

Ос – среднегодовая стоимость основных средств;

Обс – среднегодовая стоимость оборотных средств;

На- нематериальные активы.

Из этой формулы видно, что не уровень рентабельности влияют четыре фактора: сумма чистой прибыли, основные средства, оборотные средства, нематериальные активы. Для определения влияния факторов, определим их разницу:

$$\mathbf{\Delta Ра = \frac{(Пчф*100)}{(Осф+Обсф+Наф)} - \frac{(Пчп*100)}{(Осп+Обсп+Нап)};}$$

Для определения влияния первого фактора, то есть изменения суммы чистой прибыли на уровень рентабельности (**ΔРп**) методом цепных подстановок, необходимо уровень рентабельности пересчитать на основе фактической величины чистой прибыли (Пчф*100) /(Осп+Обсп+Нап), из которого вычитается плановый уровень рентабельности (Пчп*100) /(Осп+Обсп+Нап):

$$\mathbf{\Delta Рп = \frac{(Пчф*100)}{(Осп+Обсп+Нап)} - \frac{(Пчп*100)}{(Осп+Обсп+Нап)};}$$

Для определения влияния второго фактора, то есть среднегодовой стоимости основных средств на уровень рентабельности (**ΔРо**) методом цепных подстановок, необходимо уровень рентабельности пересчитать на основе фактической величины основного капитала (Пчф*100) /(Осф+Обсп+Нап), из которого вычитается пересчитанный на основе суммы прибыли уровень рентабельности (Пчп*100) /(Осп+Обсп+Нап):

$$\mathbf{\Delta Ро = \frac{(Пчф*100)}{(Осф+Обсп+Нап)} - \frac{(Пчф*100)}{(Осп+Обсп+Нап)};}$$

Для определения влияния третьего фактора, то есть среднегодовой стоимости оборотных средств на уровень рентабельности (**ΔРобс**) методом цепных подстановок, необходимо плановый уровень рентабельности пересчитать на основе фактической величины чистой прибыли, основного капитала и оборотного капитала, из которого вычитается пересчитанный на основе суммы прибыли и основных средств уровень рентабельности (Пчф*100) /(Осф+Обсп+Нап). Для этого рекомендуется *применение следующей формулы:*

$$\Delta Робс = \frac{Пчф*100}{Осф+Обсф+Нап} - \frac{Пчф*100}{Осф+Обсп+Нап};$$

Одним из факторов, влияющих на изменение рентабельности предприятия, является среднегодовая стоимость нематериальных активов. Для определения влияния этого фактора результат пересчитывается на основе фактической величины всех факторов (Пчф*100) /(Осф+Обсф+Наф), из которого вычитается плановая величина уровня рентабельности, пересчитанная на основе фактической величины чистой прибыли, основных и оборотных средств (Пчф*100) /(Осф+Обсф+Нап).

$$\Delta Рна = \frac{Пчф*100}{Осф+Обсф+Наф} - \frac{Пчф*100}{Осф+Обсп+Нап};$$

В данном случае так же влияние всех факторов должно равняться общей разнице результата:

$$\Delta Р = \Delta Рп \pm \Delta Рос \pm \Delta Робс \pm \Delta Рна$$

Применение метода цепных подстановок при анализе такой связи можно увидеть на конкретном примере. При использовании метода цепных подстановок составляется классическая форма таблицы. Она имеет следующую форму (Табл.7.4.).

Таблица 7.4.

Применение метода цепных подстановок для определения влияния суммы прибыли, среднегодовой стоимости основного и оборотного капитала, нематериальных активов на уровень рентабельности

Показатели	Знак	план	Факт	цепные подстановки		
				1	2	3
1.Прибыль, млн.сум	Пч	51,7	62,7	62,7	62,7	62,7
2.Среднегодовая стоимость основных средств, млн.сум	Ос	985,6	997,2	985,6	997,2	997,2
3.Среднегодовая стоимость оборотного капитала, млн.сум	Обк	245,0	231,5	245,0	245,0	231,5

4.Среднегодовая стоимость нематериальных активов, млн.сум	На	45,1	35,5	35.5	35.5	45,1
5.Уровень рентабельности, %	Р	4,2	5,11	5,10	5,07	5,11

На основе данных этой таблицы можно определить влияние факторов. Как видно из этой таблицы, уровень рентабельности в отчетном году вырос на 0,91% (5,11-4,20). На это изменение повлияли сумма чистой прибыли, основные, оборотные средства и нематериальные активы. Для вычисления влияния этих факторов произведем следующие расчеты:

1. Увеличение суммы прибыли на 11,0млн.сумов (62,7 – 51,7) привело к росту уровня рентабельности на о,90% (5,10 – 4,20).
2. Среднегодовая стоимость основных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом поднялась на 2,0 млн.сум (952,1 – 950.1). Этот показатель увеличил уровень рентабельности на 0,3 пункта (5,07 – 5,10).
3. Среднегодовая стоимость оборотных средств в анализируемом году уменьшилась на 13,5 млн.сум (231,5 – 245,0). Это в свою очередь привело к уменьшению многих факторов, связанных с оборотными средствами, в частности, уменьшению расходов. В результате уровень рентабельности повысился на 0,08% (5,15-5,07).
4. Среднегодовая стоимость нематериальных активов так же значительно возросла, эта разница составило 9,6 млн.сум (45,1 – 35,5). В результате влияния этого фактора показатель рентабельности снизился на 0,04 пункта (5,11-5,15).

Под влиянием всех факторов определяется общее отклонение рентабельности:

0,90-0,03+0.08 -0,04 = +0,91 % пункта

Таким образом, необходимо отметить, что при анализе хозяйственной деятельности метод цепных подстановок широко применяется. Самое главное, этот метод подобно другим методам, позволяет определить внутренние резервы. Например, как видно из последнего примера, для повышения уровня рентабельности предприятия необходимо повысить эффективность использования основных средств и нематериальных активов. Если бы эти показатели были бы на уровне плана, рентабельность предприятия возросла бы на 0.07 пункта (0,03+0,04). Тогда фактическая величина рентабельности была бы не 5,11%, а 5,18% (5,11+0,07). А разница показателя рентабельности составила бы не 0,91 (5,11-4,20), а 0.98% (5,18 – 4,20). Как видно, применяя метод цепных

подстановок, можно найти внутренние резервы для улучшения результативного показателя в анализируемом году.

В данной ситуации мы рассмотрели зависимость, выраженную дробью, когда в числителе один, а в знаменателе три фактора. Однако в экономической жизни встречаются случаи, когда в числителе больше факторов, чем в знаменателе. В следующем примере мы рассмотрим ситуацию, когда зависимость выражена пятью факторами. Три из них в числителе, два фактора в знаменателе. В качестве примера рассмотрим следующую формулу:

$$У = \frac{К_1 * К_2 * К_3}{К_4 * К_5}$$

Как видно из этой формулы, на результат влияют пять факторов. Умножение трех из них положительно воздействует (в числителе), а произведение двух факторов в знаменателе отрицательно влияет на результативный показатель. Подобно тому, как определяли ранее влияние каждого фактора на изменение на результата, анализ начинается с расчета изменения. Для этого рекомендуется применение следующей формулы:

$$\Delta У = \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4ф} * К_{5ф}} - \frac{К_{1п} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$$

1. Для определения влияния первого фактора на изменение результата, как обычно плановая величина результативного показателя пересчитывается на основе первого фактора $\frac{К_{1ф} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$, из которого вычитается плановая (в базисном году) величина результата $\frac{К_{1п} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$. Для этого воспользуемся следующей формулой

$$\Delta У_{к1} = \frac{К_{1ф} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}} - \frac{К_{1п} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$$

2. Для определения влияния второго фактора на изучаемый результативный показатель из плановой величины результат, пересчитанного с учетом первого и второго факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$, вычтем величину результат, пересчитанную на основе первого фактора $\frac{К_{1ф} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$. Эти расчеты выразим с помощью следующей формулы:

$$\Delta У_{К_2} = \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}} - \frac{К_{1ф} * К_{2п} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$$

3. Для определения влияния третьего фактора на изменение результата в процессе анализа методом цепных подстановок, вычитаем из плановой величины результата, пересчитанного на основе первого, второго, третьего факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4п} * К_{5п}}$ величину результата, пересчитанного

на основе фактическую величину первого, второго факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$. Эти расчеты, когда зависимость между факторами дробная мож

но выразить с помощью следующей формулы:

$$\Delta У_{К_3} = \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4п} * К_{5п}} - \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3п}}{К_{4п} * К_{5п}}$$

4. Для определения четвертого фактора на изучаемый в процессе анализе результативный показатель вычитаем из плановой величины результата, пересчитанного на основе фактической величины первого,

второго, третьего, четвертого факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4ф} * К_{5п}}$ фактическую

величину результата, пересчитанного на основе первого, второго, третьего факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4п} * К_{5п}}$. Эти расчеты можно выразить с по

мощью следующей формулы:

$$\Delta У_{К_4} = \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4ф} * К_{5п}} - \frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4п} * К_{5п}}$$

5. Как утверждали выше, для определения влияния изменения пятого фактора на результативный показатель в процессе данного факторного анализа, необходимо из пересчитанной на основе первого, второго, третьего, четвертого и пятого факторов плановой величины результативного показателя $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4ф} * К_{5ф}}$ вычесть величину, пересчи-

танную на основе первого, второго, третьего, четвертого факторов $\frac{К_{1ф} * К_{2ф} * К_{3ф}}{К_{4ф} * К_{5п}}$. Эти расчеты рекомендуем выразить с помощью следующей формулы:

$$\Delta У_{К5}=\frac{К_{1ф}*К_{2ф}*К_{3ф}}{К_{4ф}*К_{5ф}} - \frac{К_{1ф}*К_{2ф}*К_{3ф}}{К_{4ф}*К_{5п}}$$

Во всех случаях общее влияние факторов равняется общему изменению изучаемого результата. Это можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\Delta У = \Delta У_{К1} \pm \Delta У_{К2} \pm \Delta У_{К3} \pm \Delta У_{К4} \pm \Delta У_{К5}$$

В случае применения конкретных данных предприятия на основе этого метода по влиянию пяти факторов на изменение результативного показателя (увеличение факторов в числителе положительно влияет, а увеличение факторов в числителе отрицательно влияет) можно определить внутренние резервы. На основе результатов такого анализа руководитель предприятия имеет возможность принимать обоснованные с экономической точки зрения влиятельные управленческие решения по применению внутренних резервов.

7.4. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и факторами

Для этого рассмотрим влияния факторов, влияющих на показатель конкурентоспособности. Например, возьмем темпы роста объемов реализации конкурентной продукции (Ктрп). Этот показатель, как отмечали выше, определяется с помощью следующей формулы:

$$Ктрп = \frac{Кф.п}{Кб.п}$$

Здесь Кф.п – фактическая величина конкурентной реализованной продуции;

Кб.п – величина этой продукции в базисном году

На изменение этого показателя влияют несколько факторов. Одна группа факторов связана с численностью работников, другая связана с производительностью труда. В их составе в результате наших исследований можно выделить следующие:

- производительность труда работников, занимающихся производством конкурентной продукции (v);
- средняя численность работников, занятых реализацией конкурентной продукции (f);
- уровень обеспеченности конкурентной продукции в базисном году торговыми организациями (t).

Зависимость вышеотмеченных факторов с результатом имеет мультипликативный характер. Эта зависимость определяется следующей формулой:

$$Q=v*f*t;$$

Для анализа объема конкурентной продукции необходимо начать с расчета ее изменения. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Q=(v_ф*f_ф*t_ф) - (v_п*f_п*t_п);$$

Теперь определим влияние каждого фактора на изменение результата методом цепных подстановок. Для этого произведем следующие расчеты:

1. Для определения влияния первого фактора, то есть производительности труда работников, производящих конкурентную продукцию (v), на изменение результата, то есть объема конкурентной продукции, необходимо из результативного показателя, пересчитанного на основе первого фактора ($v_ф*f_п*t_п$) вычесть плановую величину результативного показателя ($v_п*f_п*t_п$). Это влияние определяется по следующей формуле:

$$\Delta Qv=(v_ф*f_п*t_п) - (v_п*f_п*t_п);$$

2. Для определения влияния изменения средней численности работников, занятых реализацией конкурентной продукции (f) необходимо из результата, пересчитанного на основе этого фактора $(v_ф*f_ф*t_п)$ вычесть величину, пересчитанную на основе первого фактора $(v_ф*f_п*t_п)$. Для определения влияния воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Qf=(v_ф*f_ф*t_п) - (v_ф*f_п*t_п);$$

3. Для определения влияния изменения уровня обеспеченности конкурентной продукции в базисном году торговыми организациями (t) необходимо из фактической величины результативного показателя $(v_ф*f_ф*t_ф)$ вычесть, пересчитанную на основе фактической величины первого и второго факторов $(v_ф*f_ф*t_п)$. Для этого целесообразно воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Qt=(v_ф*f_ф*t_ф) - (v_ф*f_ф*t_п);$$

Влияние всех факторов равняется общему объему изменения результативного показателя:

$$\Delta Q=\Delta Qv \pm \Delta Qf \pm \Delta Qt;$$

Применение данного метода на практике позволит определить влияние факторов, связанных с производительностью труда на изменения объема конкурентной продукции и внутренние резервы. Анализ результатов данных позволят принять соответствующие управленческие решения. Следует отметить, что все эти процессы происходят на конкурентном рынке. Поэтому целесообразно рассмотреть классификацию конкурентных рынков вопросы оценки конкурентоспособности экономических субъектов.

7.5. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и пятью факторами

При наличии функциональной связи между результатом и факторами, которая выражается произведением и при условии влияния на результат пяти факторов, формула, выражающая зависимость между ними имеет следующее выражение:

$$Y = w_1 * w_2 * w_3 * w_4 * w_5 = \prod_{i=1}^{n} w_i \quad (i=1, n)$$

По данной формуле видно, что на изменение результат влияют 5 факторов. Для определения влияния факторов воспользуемся методом цепных подстановок. Для этого определяется их отклонение, то есть из

фактической величины $\prod_{i=1}^{n} w_{i\phi}$ этого результативного показателя вычитается его

плановая величина $\prod_{i=1}^{n} w_{in}$. Для этого воспользуемся следующей формулой.

$$\Delta Y = \prod_{i=1}^{n} w_{i\phi} - \prod_{i=1}^{n} w_{in}$$

Разложенная форма этого уравнения, то есть с указанием факторов будет иметь следующую форму:

$$\Delta Y = (w_{1\phi} * w_{2\phi} * w_{3\phi} * w_{4\phi} * w_{5\phi}) - (w_{1n} * w_{2n} * w_{3n} * w_{4n} * w_{5n}).$$

Теперь можно последовательно определить влияние пяти факторов на изменение результативного показателя.

1. Для определения влияния первого фактора на изменение результата необходимо из результативного показателя, пересчитанного на основе первого фактора вычесть $(w_{1\phi} * w_{2n} * w_{3n} * w_{4n} * w_{5n})$ плановую величину результата $(w_{1n} * w_{2n} * w_{3n} * w_{4n} * w_{5n})$. Это находит выражение в следующей формуле:

$$\Delta Y_{w1} = (w_{1\phi} * w_{2n} * w_{3n} * w_{4n} * w_{5n}) - (w_{1n} * w_{2n} * w_{3n} * w_{4n} * w_{5n});$$

Для выражения сокращенного варианта способа определения влияния первого фактора на изменение результата на основе этой формулы необходимо вычесть из мультипликативной модели, пересчитанной на основе первого фактора мультипликативную плановую величину. Подобные расчеты рекомендуем выражать следующим образом:

$$\Delta Y_{w_1} = \prod_{i=1}^{n} w_{w1} - \prod_{i=1}^{n} w_{in}$$

2. Для определения влияния второго фактора на изменения результата необходимо из плановой величины, перечитанной на основе первого и второго факторов ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п}$), вычесть величину, пересчитанную на основе первого фактора ($w_{1ф}*w_{2п}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п}$). Эти расчеты рекомендуем выразить с помощью следующей формулы:

$\Delta Y_{w2} = (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п}) - (w_{1ф}*w_{2п}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п})$;

Для выражения сокращенного варианта способа определения влияния второго фактора на изучаемый результативный показатель из мультипликативной модели величины, пересчитанной на основе второго фактора вычитается мультипликативная модель, пересчитанная на основе первого фактора. Эти расчеты рекомендуем выразить следующим образом:

$$\Delta Y_{w_2} = \prod_{i=1}^{n} w_{w2} - \prod_{i=1}^{n} w_{i1}$$

3. Для определения влияния третьего фактора на изучаемый результативный показатель необходимо из плановой величины результативного показателя, пересчитанного на основе первого, второго, третьего факторов ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4п}*w_{5п}$) вычесть фактическую величину, пересчитанную на основе первого и второго факторов ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п}$). Эти расчеты рекомендуем выразить с помощью следующей формулы:

$\Delta Y_{w3} = (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4п}*w_{5п}) - (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3п}*w_{4п}*w_{5п})$;

Для выражения сокращенного варианта способа определения влияния третьего фактора на изучаемый результативный показатель из мультипликативной модели величины , пересчитанной на основе третьего фактора вычитается мультипликативная модель, пересчитанная на основе второго фактора. Эти расчеты рекомендуем выразить следующим образом:

$$\Delta Y_{w_3} = \prod_{i=1}^{n} w_{w3} - \prod_{i=1}^{n} w_{i2}$$

4. Для определения влияния четвертого фактора на анализируемый результативный показатель, пересчитывается этот показатель на основе фактической величины первого, второго, третьего, четвертого факторов ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5п}$), после чего из полученного результата вычитается пересчитанная на основе первого, второго,

третьего факторов величина ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4п}*w_{5п}$). Эти расчеты можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\Delta Y_{w4} = (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5п}) - (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4п}*w_{5п});$$

Для выражения сокращенного варианта способа определения влияния четвертого фактора на изучаемый результативный показатель из мультипликативной модели величины , пересчитанной на основе четвертого фактора вычитается мультипликативная модель, пересчитанная на основе третьего фактора. Эти расчеты рекомендуем выразить следующим образом:

$$\Delta Y w_4 = \prod_{i=1}^{n} w_{w4} - \prod_{i=1}^{n} w_{i3}$$

5. Для определения влияния пятого фактора на анализируемый результативный показатель в процессе данного факторного анализа, пересчитывается этот показатель на основе фактической величины первого, второго, третьего, четвертого, пятого факторов ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5ф}$), после чего из полученного результата вычитается пересчитанная на основе первого, второго, третьего, четвертого факторов величина ($w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5п}$). Эти расчеты можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\Delta Y_{w5} = (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5ф}) - (w_{1ф}*w_{2ф}*w_{3ф}*w_{4ф}*w_{5п});$$

Для выражения сокращенного варианта способа определения влияния пятого фактора на изучаемый результативный показатель из мультипликативной модели величины , пересчитанной на основе пятого фактора вычитается мультипликативная модель, пересчитанная на основе четвертого фактора. Эти расчеты рекомендуем выразить следующим образом:

$$\Delta Y w_5 = \prod_{i=1}^{n} w_{w5} - \prod_{i=1}^{n} w_{i4}$$

Влияние всех факторов равняется общему обьему изменения результативного показателя:

$$\Delta Y = \Delta Y_{w1} \pm \Delta Y_{w2} \pm \Delta Y_{w3} \pm \Delta Y_{w4} \pm \Delta Y_{w5};$$

Применение данного метода на практике позволит определить влияние пяти факторов и внутренние резервы. На основе результатов такого анализа руководитель предприятия имеет возможность принимать обоснованные с экономической точки зрения влиятельные управленческие решения по применению внутренних резервов.

7.6. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и шестью факторами

Как известно, существует очень много рекомендаций по расчету влияния факторов, связанных с трудовыми ресурсами, на показатель рентабельности[52]. Рассмотрим влияние факторов на деятельность консервного завода. Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывает сезонность. Однако этот фактор не достаточно изучен в научной литературе. Поэтому рекомендуем следующую формулу для определения влияния группы факторов, влияющих на показатель рентабельности:

$$\text{Рентп} = \frac{\text{Пч}}{\text{П}} = \frac{\text{Пч}}{\text{Рдс}} * \frac{\text{Рдс}}{\text{Рд}} * \frac{\text{Рд}}{\text{П}} * \frac{\text{П}}{\text{Рс}} * \frac{\text{Рс}}{\text{Рп}} * \frac{\text{Рп}}{\text{П}};$$

Здесь Рентп – рентабельность продукции;

Пч – чистая прибыль;

П – объем произведенной продукции;

Рдс – отработанные экономическими субъектами в сезон рабочие дни;

Рд- общие рабочие дни в одном году;

Рс- численность рабочих, занятых в сезон;

Рп- объем реализованной продукции.

Для упрощения этой формулы обозначим результат «А», а факторами «а», после чего формула будет выглядеть следующим образом:

$$A = a_1 * a_2 * a_3 * a_4 * a_5 * a_6 = \prod_{i=1}^{n} a_i \quad (i=1, n)$$

Здесь a_1 – чистая прибыль на 1 рабочий день в сезон;

a_2 – доля сезонных дней в общем количестве дней;

a_3 – обратное число дней на 1000 сум продукции;

a_4 – производительность труда сезонных работников;

a_5 – число сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции;

a_6 – доля реализованной продукции в произведенной продукции;

$\prod$ – знак умножения;

i – порядковый номер фактора (i=1, n);

n – общее число факторов;

a_i – величины этого фактора.

---

[52] Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск:ООО «Новое знание»,2000.-460-бет; Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.М.: «Финансы и статистика», [illegible] бетлар; Абдукаримов И.Т. ва бошкалар. Матлубот кооперациясининг хужалик фаолиятини ана-[illegible] «Меҳнат», 1989. -32-53 бетлар; Пардаев М.К.Иктисодий тахлил назарияси. Самарканд., «За-[illegible] 2001. – 87-126 бетлар; Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иктисодий тахлил. 1-кисм. Тошкент., «Икти-[illegible] нашриёт уйи, 2001. – 31-72 бетлар; Пардаев М.К. ва бошкалар. Иктисодий тахлил. [illegible] 2004. – 454-471 бетлар ва х.к.

Для обоснования возможности применения теоретической рекомендации на практике мы рекомендуем составление следующей таблицы (табл.7.5.).

Таблица 7.5.

Расчет показателей, связанных с рентабельностью продукции многопрофильного ООО «Гурон» в отчетном году**

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+,-)	
			Абсолютные единица изм	Относит.вел., %
Объемные показатели				
1.Чистая прибыль, тыс.сум	1837,5	1930,6	+93,1	105,1
2.Объем реализованной продукции, тыс.сум	23815	25712	+1897	113,5
3.Объем произведенной продукции, тыс.сум	25943	26686	+743	102,9
4.Рабочие дни в сезон, днях	105	112	+7	106,7
5.Число рабочих дней в году, днях	306	306	-	100,0
6.Средняя численность сезонных работников экономических субъектов	382	397	-15	103,9
7.Среднегодовая численность занятых работников	214	241	+27	112,6
Относительные показатели				
8. Чистая прибыль на 1 рабочий день в сезон, тыс.сум (1ст:4ст) (a_1)	17,5	17,2	-0,3	98,3
9.Доля сезонных дней в общих рабочих днях, % (4ст:5ст) (a_2)	34,3	36,6	+2,3	106,7
10. Общее число дней на 1000минг сум продукции, днях. (5ст:3ст) (a_3)	11,80	11,47	-0,33	97,20
11.Производительность	67,91	67,22	-0,69	99,0

труда сезонных работников, тыс.сум (4ст:6ст) (a_4)				
12. число сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции, чел. (6ст:2стр) (a_5)	16,04	15,44	-0,60	96,26
13. доля реализованной продукции в произведенной продукции, % (2ст:3стр) (a_6)	91,80	96,42	+4,62	105,0
14.Рентабельность продукции,% (1ст:3ст)	7,08	7,23	+0,15	102,1

**Источник: составлено на основе бухгалтерского и статистического учета и отчетности МООО«Турон» и личным наблюдением автора.*

**Рабочие дни в сезон включают в себя выходные, поскольку экономические субъекты в сезон работают без выходных. В отчетном году организация работала с 23 июня по 12 октября. В прошлом году завод работал с 14 июля по 14 октября.*

Как видно из данных таблицы, все абсолютные показатели, связанные с рентабельностью продукции, в отчетном году по сравнению с прошлым годом повысились. Однако по некоторым относительным величинам наблюдается снижение. Например, чистая прибыль на 1 рабочий день в сезон в пролом году составила 17,5 млн.сумов, в отчетном году этот показатель составила 17,2 млн.сумов, то есь уменьшилась на 0,3 тыс.сум., аналогичная ситуация наблюдается с общим числом дней на млн. сум продукции (2,8%),
производительностью труда сезонных работников (1,0%), числом сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции (3,74%). Безусловно, подобные изменения оказали воздействие на рентабельность продукции. Поэтому нами разработаны и предложены пути определения влияния этих факторов на рентабельность продукции.

Поэтому в вышеуказанную формулу методом цепных подстановок подставим наши данные и определим влияние шести факторов на рентабельность продукции.

1. Для определения влияния суммы чистой прибыли на 1 рабочий день в сезон (ΔA_{a1}) воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta A_{a1} = (a^{ф}_1 * a^{п}_2 * a^{п}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6) - A^{п};$$

2. Для определения влияния доли сезонных дней в общих рабочих днях на рентабельность продукции (ΔA_{a2}) рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$\Delta A_{a2} = (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{п}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6) - (a^{ф}_1 * a^{п}_2 * a^{п}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6)$;

3. Для определения третьего фактора на изменение результата, то есть общего числа дней на млн. сум продукции (ΔA_{a3}) рекомендуется воспользоваться следующей формулой:

$\Delta A_{a3} = (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6) - (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{п}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6)$;

4. Для определения четвертого фактора, то есть производительности труда сезонных работников (ΔA_{a4}) на изменение результата, рекомендуется воспользоваться следующей формулой:

$\Delta A_{a4} = (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6) - (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{п}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6)$;

5. Влияние числа сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции(ΔA_{a4}) на рентабельность продукции определим с помощью следующей формулы:

$\Delta A_{a5} = (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{ф}_5 * a^{п}_6) - (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{п}_5 * a^{п}_6)$;

6. Чем больше доля реализованной продукции в произведенной продукции (ΔA_{a5}), тем выше рентабельность продукции. Поэтому для определения его влияния воспользуемся следующей формулой:

$\Delta A_{a6} = (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{ф}_5 * a^{ф}_6) - (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{ф}_5 * a^{п}_6) = A^{ф} - (a^{ф}_1 * a^{ф}_2 * a^{ф}_3 * a^{ф}_4 * a^{ф}_5 * a^{п}_6)$;

Влияние всех факторов равняется общему отклонению результативного показателя:

$$\Delta A = \Delta A_{a1} \pm \Delta A_{a2} \pm \Delta A_{a3} \pm \Delta A_{a4} \pm \Delta A_{a5} \pm \Delta A_{a6}.$$

Для обоснования вышеуказанных предложений, составим следующую таблицу (табл.13).Как видно из этой таблицы, рентабельность продукции в отчетном году по сравнению с прошлым годом повысилась на 0,15 пункта. Это изменение произошло вод влиянием следующих факторов:

Таблица 7.6.

Расчет влияния факторов, связанных с отдельными сезонными показателями, на рентабельность продукции МООО «Турон»

Показатели	В прошлом году	Показатель рентабельности					
		Влияние фактора a_1	Влияние фактора a_2	Влияние фактора a_3	Влияние фактора a_4	Влияние фактора a_5	Влияние фактора a_6
1.чистая прибыль на 1 рабочий день в сезон, тыс.сум (a_1)	17,5	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2
2.Доля сезонных	34,3	34,3	36,6	36,6	36,6	36,6	36,6

дней в общих рабочих днях, % (a6)							
4 общее число дней на 1000 минг сум продукции, днях. (a5)	11,8	11,8	11,8	11,47	11,47	11,47	11,47
4 производительность труда сезонных работников, тыс.сум (a4)	67,91	67,91	67,91	67,91	67,22	67,22	67,22
3 число сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции, чел. (a3)	16,04	16,04	16,04	16,04	16,04	15,44	15,44
2 доля реализованной продукции в произведенной продукции,"» (a2)	91,80	91,80	91,80	91,80	91,80	91,80	96,42
1 Рентабельность продукции,"»	7,08	6,96	7,43	7,22	7,15	6,88	7,23

1 Уменьшение суммы чистой прибыль на 1 рабочий день в сезон на 0,12тыс.сум снизило рентабельность на 0,12% пункта:

6,96-7,08=-0,12%пункта

2. Увеличение доли сезонных дней в общих рабочих днях на 2,3% пункта повысило рентабельность на 0,47% пункта:

7,43 – 6,96 = +0,47% пункта

3 Общее число дней на 1000минг сум продукции уменьшилось нм 0,33 дня. Под влиянием этого фактора рентабельность продукции уменьшилась на 0,21% пункта.

7,22-7,43 = -0,21 %пункта

4 В результате снижения производительности труда сезонных работников на 0,69 тыс.сум рентабельность продукции снизилась на 0,07% пункта.

7,15-7,22 = -0,07 % пункта

5. Уменьшение числа сезонных работников на 1 млн.сум реализованной продукции на 0,60 человек, рентабельность продукции снизилась на 0,27% пункта.

6,88-7,15 = -0,27

6. Доля реализованной продукции в произведенной продукции увеличилась на 4,62% пункта. Под влиянием этого фактора рентабельность продукции увеличилась на 0,35% пункта:

7,23 -6,88 = +0,35% пункта

Влияние всех факторов равняется общему изменению результата:

-0,12+0,47-0,21-0,07-0,27+0,35 = +0,15 % пункта

Результаты анализа свидетельствуют о том, что на МООО «Турон» рентабельность продукции повысилась всего лишь на 0,15% пункта, на что положительно повлияли два фактора, отрицательно повлияли четыре фактора. Если бы уровень факторов сохранился бы на уровне прошлого года, тогда бы рентабельность продукции в отчетном году повысилась бы еще на 0,67% пункта:

0.12+0,21+0,07+0,27 = 0,67 % пункта

В этом случае уровень рентабельности составила бы 7,23%, а 7,90%:

7,23+0,67 = 7,90 % пункта

Если бы данный экономический субъект полностью воспользовался бы всеми возможностями, уровень рентабельности составил бы не 0,15%, а 0,92 % пункта.

0,15+0,67 = 0,92% пункта

В перспективе руководству (менеджер, владелец) данного субъекта экономики необходимо обратить внимание на факторы, отрицательно повлиявшим на результативный показатель.

При соблюдении всех вышеуказанных предложений на практике в деятельности экономических субъектов появляется возможность поиска соответствующих резервов для улучшения финансовых результатов. Внедрение же в учебный процесс имеет важное значение в подготовке к экономической работе будущих специалистов.

7.7.Применения метода цепных подстановок в практику при наличии связи результата и четырёх факторов[53]

Рассмотрим факторы, влияющие на изменение показателя рентабельности, в практике организаций, занимающихся хранением продукции. К таким факторам, по нашему мнению относятся следующие:

- площадь арендуемых холодильных установок, м^2 (Озп);
- покрытие понесенных расходов прибылью от аренды (Прп)
- полезность предоставленной в аренду площади, м^2 (Оп);
- обеспеченность реализованной продукции площадью (Опп);

Объем хранимой реализованной продукции находится в функциональной связи с этими факторами, поэтому эту зависимость можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\mathbf{Рхп = Озп * Прп * Оп * Опп;}$$

Для определения отдельных факторов на данный результативный показатель в первую очередь, определим их отклонение. Для этого из фактической величины результата ($\mathbf{Рхп_ф}$) вычтем его плановую величину ($\mathbf{Рхп_п}$):

$$\mathbf{\Delta Рхп = Рхп_ф - Рхп_п}$$

В развернутом формате данная формула будет иметь следующий вид:

$$\mathbf{\Delta Рхп = (Озп_ф * Прп_ф * Оп_ф * Опп_ф) - (Озп_п * Прп_п * Оп_п * Опп_п);}$$

Для определения влияния первого фактора на изменение рентабельности предприятий, занимающихся хранением продукции необходимо данный показатель пересчитать на основе первого фактора($\mathbf{Рхп_{озп}}$), из которого вычитают его плановую величину ($\mathbf{Рхп_п}$):

$$\mathbf{\Delta Рхп_{озп} = Рхп_{озп} - Рхп_п;}$$

Разложенная форма пересчитанной величины результат, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением на основе первого фактора можно выразить следующим образом:

$$\mathbf{Рхп_{озп} = Озп_ф * Прп_п * Оп_п * Опп_п;}$$

Теперь можно выразить разложенную форму определения влияния факторов. Для этого из этой пересчитанной величины ($\mathbf{Озп_ф * Прп_п * Оп_п * Опп_п}$) вычесть его плановую величину. Рекомендуем выразить это с помощью следующей формулы:

$$\mathbf{\Delta Рхп_{озп} = (Озп_ф * Прп_п * Оп_п * Опп_п) - (Озп_п * Прп_п * Оп_п * Опп_п).}$$

Для определения влияния второго фактора на изменение анализируемого результативного показателя, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением продукции необходимо данный показатель пересчитать на основе второго фактора($\mathbf{Рхп_{прп}}$), из которого вы-

---

[53] Автор выражает признательность за содействии О.Пардаева

читают величину, пересчитанную на основе первого показателя ($Рхп_{озп}$):

$$\Delta Рхп_{прп} = Рхп_{прп} - Рхп_{озп};$$

Разложенная форма пересчитанной величины результат, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением на основе второго фактора можно выразить следующим образом:

$$Рхп_{прп} = Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{п} * Опп_{п};$$

Теперь можно выразить разложенную форму определения влияния факторов. Для этого из этой пересчитанной величины ($Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{п} * Опп_{п}$) вычесть его пересчитанную на основе первого фактора величину. Рекомендуем выразить это с помощью следующей формулы:

$$\Delta Рхп_{прп} = (Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{п} * Опп_{п}) - (Озп_{ф} * Прп_{п} * Оп_{п} * Опп_{п}).$$

Для определения влияния третьего фактора, то есть полезности предоставленной в аренду площади на изменение анализируемого результативного показателя, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением продукции необходимо данный показатель пересчитать на основе третьего фактора($Рхп_{оп}$), из которого вычитают величину, пересчитанную на основе второго показателя ($Рхп_{прп}$):

$$\Delta Рхп_{оп} = Рхп_{оп} - Рхп_{прп};$$

Разложенная форма пересчитанной величины результат, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением на основе третьего фактора - полезности предоставленной в аренду площади можно выразить следующим образом:

$$Рхп_{оп} = Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{ф} * Опп_{п};$$

Теперь можно выразить разложенную форму определения влияния факторов. Для этого из этой пересчитанной величины ($Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{ф} * Опп_{п}$) вычесть его пересчитанную на основе второго фактора величину. Рекомендуем выразить это с помощью следующей формулы:

$$\Delta Рхп_{оп} = (Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{ф} * Опп_{п}) - (Озп_{ф} * Прп_{ф} * Оп_{п} * Опп_{п}).$$

Для определения влияния четвертого фактора, то есть обеспеченности реализованной продукции площадью на изменение анализируемого результативного показателя, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением продукции необходимо данный показатель пересчитать на основе четвертого фактора($Рхп_{опп}$), из которого вычитают величину, пересчитанную на основе третьего показателя ($Рхп_{оп}$):

$$\Delta Рхп_{опп} = Рхп_{опп} - Рхп_{оп};$$

Разложенная форма пересчитанной величины результат, то есть рентабельности предприятий, занимающихся хранением на основе четвертого фактора - обеспеченности реализованной продукции площадью можно выразить следующим образом:

$$Рхп_{опп} = Озп_ф * Прп_ф * Оп_ф * Опп_ф;$$

Теперь можно выразить разложенную форму определения влияния факторов. Для этого из этой пересчитанной величины ($Озп_ф * Прп_ф * Оп_ф * Опп_ф$) вычесть его пересчитанную на основе третьего фактора величину. Рекомендуем выразить это с помощью следующей формулы:

$$\Delta Рхп_{опп} = (Озп_ф * Прп_ф * Оп_ф * Опп_ф) - (Озп_ф * Прп_ф * Оп_ф * Опп_п);$$

Совокупное влияние всех факторов равняется общему отклонению результативного показателя. Для определения отклонения необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Рхп = \Delta Рхп_{озп} \pm \Delta Рхп_{прп} \pm \Delta Рхп_{оп} \pm \Delta Рхп_{опп};$$

Рекомендованная нами система факторов даёт возможность поиска внутренних резервов для повышения прибыли и рентабельности и внедрения их в практике предприятий, занимающихся хранением продукции.

Учитывая все вышесказанное, рассмотрим факторы, влияющие на показатели рентабельности в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ (табл.7.7.).

Таблица 7.7.

Изменение факторов, влияющих на показатели рентабельности в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ[54]

п/п	Показатели	2007	2011	отклонение	Темпы роста, %
1	Общая выручка предприятия	8144,0	24790,0	+16646	304,4
2	Чистая прибыль, млн.сум	220,0	3400,0	+3180	1545,0
3	Общие расходы, млн.сум	1474,0	4426,0	+2952,0	300,3
4	Используемая площадь холодильных установок для продукции, м^2	1340	1340	0	100,0
5	Доход от хранения продукции, млн.сум	1694,0	7826,0	+6132,0	462,0
6	Показатель рентабельности, % (2ст.*100:1ст.)	2,7	13,7	+11,0	507,4

[54] Составлено подготовлены автором на основе отчетности совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ и данных предыдущих таблиц.

7	Коэффициент рентабельности затрат (2ст.:3ст.)	14,925	76,819	+61,894	514,7
8	Покрытие затратами площади, предназначенной для хранения продукции (3ст.:4ст.)	1,100	3,303	+2,203	300,3
9	Обеспеченность дохода от хранения продукции площадью,м^2 (ст.4:ст.5)	0,7910	0,1712	-0,6198	21,6
10	Коэффициент доходности хранимой продукции (ст.5:ст.1)	0,2080	0,3157	+0,1077	151,8

Из результатов данного исследования видно, что изменение факторов, влияющих на показатель рентабельности в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ, различное. Например, общая выручка предприятия в анализируемые 2007-2011 гг., увеличилась на 304,4% Общая выручка предприятия. Однако чистая прибыль в анализируемом году увеличилась в 15,4 раза. Эта ситуация обусловила рост рентабельности. Используемая площадь холодильных установок для продукции осталась без изменения. Однако факторы, связанные с этим показателем по-разному изменились. Покрытие затратами площади, предназначенной для хранения продукции увеличилось на 2,203 тыс.сум то есть на 300%. Обеспеченность дохода от хранения продукции площадью уменьшилась на -0,6198 м^2, то есть на 78,4% (100,0-21,6). Одним из факторов, влияющих на показатель рентабельности предприятия является коэффициент доходности хранимой продукции. Величина этого фактора в анализируемом году уменьшилась на - 17,7069 или 84,8% (100-15,2). Такое резкое изменение факторов, безусловно оказали воздействие на результативный показатель. Поэтому рекомендуем составить следующую таблицу (табл.7.8.).

Как видно из данных таблицы, показатель рентабельности предприятий, занимающихся хранением продукции, в 2011 году по сравнению с 2007 годом увеличилась на 11,0% пункта. Данное изменение функционально связано с четырьмя факторами, представленными в таблице. Поэтому на это изменение оказали значительное влияние. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

1. Увеличение рентабельности затрат предприятий, занимающихся хранением продукции, на 61,894%пункта привело к росту рентабельности на 11,2 % пункта (13,9-2,7).

2. Покрытие затратами площади, предназначенной для хранения продукции увеличилось на 2,203 тыс.сум, что повысило рентабельность на 27,8 % пункта (41,7-13,9).

3. На изменение показателя рентабельности в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ, отрицательно воздействовала обеспеченность дохода от хранения продукции площадью, которая уменьшилась 0.6198 м^2, что снизило рентабельность на 32,7%пункта (9,0-41,7).

Таблица 7.8.

Расчет определения влияния факторов влияющих на показатели рентабельности в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ[55]

п/п	Показатели	2007	2011	Отклонение (+,-)	Цепные подстановки			
					1	2	3	4
1	Коэффициент рентабельности затрат (2ст.:3ст.)	14,925	76,819	+61,894	76,819	76,819	76,819	76,819
2	Покрытие затратами площади, предназначенной для хранения продукции (3ст.:4ст.)	1,100	3,303	+2,203	1,100	3,303	3,303	3,303
3	Обеспеченность дохода от хранения продукции площадью,м^2 (ст.4:ст.5)	0,7910	0,1712	-0,6198	0,7910	0,7910	0,1712	0,1712

[55] Расчеты подготовлены автором на основе отчетности совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ и данных предыдущих таблиц.

4	Коэффициент доходности храним. продукции (ст.5:ст.1)	0,2080	0,3157	+0,1077	0,2080	0,2080	0,2080	0,3157
5	Показатель рентабельности, % (2ст.*100:1 ст.)	2,7	13,7	+11,0	13,9	41,7	9,0	13,7

4. Увеличение коэффициент доходности продукции предприятий, занимающихся её хранением, на 0,1077 привело к росту рентабельности на 4,7 % пункта (13,7-9,0).

Влияние всех факторов, определенных в таблице, равняется общей разнице:

11,2+27,8-32,7+4,7 = +11.0%

Результаты этого анализа даёт возможность нахождения внутренних резервов повышения показателя рентабельности. В нашем случае на предприятии такие резервы имеются в обеспеченности дохода от хранения продукции площадью. При сохранении этого показателя хотя бы на уровне 2007 года, показатель рентабельности повысился бы на 32,7 % пункта. Тогда уровень этого показателя в 2011году составил бы не 13,7%, а 46,4% (32,7+13,7). В результате чего темпы роста рентабельности составили бы 1718,5% (46,4*100:2,7), а не 507,4%.

Как видно из данного анализа, у предприятия, занимающегося хранением продукции, имеются большие внутренние резервы. Их применение обеспечит развитие и повышение эффективности предприятий.

7.8. Методика выражения применения метода цепных подстановок с помощью формул

Расчет влияния четырех факторов на изменение результата при аддитивной связи между ними

$A = n*d*g*z$

Плановая величина A_0 результата (A)	$A_o = n_o*d_o*g_o*z_o$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1*d_1*g_1*z_1$
Разница фактической величины результата (A_1) от плановой величины (A_0)	$\Delta A = A_1 - A_0 = (n_1*d_1*g_1*z_1) - (n_o*d_o*g_o*z_o)$

Пересчитанная величина результата (А) на основе первого фактора (A_n)	$A_n = n_1 * d_0 * g_0 * z_0$
Влияние первого фактора (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_n - A_0$
Пересчитанная величина результата (А) на основе второго фактора (A_d)	$A_d = n_1 * d_1 * g_0 * z_0$
Влияние второго фактора (ΔA_d)	$\Delta A_d = A_d - A_0$
Пересчитанная величина результата (А) на основе третьего фактора (A_g)	$A_g = n_1 * d_1 * g_1 * z_0$
Влияние третьего фактора (ΔA_g)	$\Delta A_g = A_g - A_0$
Пересчитанная величина результата (А) на основе четвертого фактора (A_z)	$A_z = n_1 * d_1 * g_1 * z_1$
Влияние четвертого фактора (ΔA_g)	$\Delta A_z = A_z - A_0$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_n \pm \Delta A_d \pm \Delta A_g \pm \Delta A_z$
Проверка	$\Delta A_n = A_1 - A_0$

Расчет влияния трёх факторов на изменение результата при дробной связи между ними

$A = n/(d+g)$

Плановая величина A_0 результата (А)	$A_0 = n_0/(d_0+g_0)$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1/(d_1+g_1)$
Разница фактической величины результата (A_1) от плановой величины (A_0)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Пересчитанная величина результата (А) на основе первого фактора (A_n)	$A_n = n_1/(d_0+g_0)$
Влияние первого фактора (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_n - A_0 = n_1/(d_0+g_0) - n_0/(d_0+g_0)$
Пересчитанная величина результата (А) на основе второго фактора (A_d)	$A_d = n_1/(d_1+g_0)$
Влияние второго фактора (ΔA_d)	$\Delta A_d = A_d - A_0 = n_1/(d_1+g_0) - n_0/(d_0+g_0)$
Пересчитанная величина результата (А) на основе третьего фактора (A_g)	$A_g = n_1/(d_1+g_1)$

Влияние третьего фактора (ΔA_g)	$\Delta A_g = A_g - A_0 = n_1/(d_1+g_1) - n_o/(d_o+g_o)$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_n \pm \Delta A_d \pm \Delta A_g$
Проверка	$\Delta A_n = A_1 - A_0$

Расчет влияния четырех факторов на изменение результата при дробной связи между ними и применении различных арифметических действий

$A = n*d/(g+z)$

Плановая величина A_0 результата (A)	$A_o = (n_o*d_o)/(g_o+z_o)$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = (n_1*d_1)/(g_1*z_1)$
Разница фактической величины результата (A_1) от плановой величины (A_0)	$\Delta A = A_1 - A_0 = ((n_1*d_1)/(g_1+z_1)) - ((n_o*d_o)/(g_o+z_o))$
Пересчитанная величина результата (A) на основе первого фактора (A_n)	$A_n = (n_1*d_o)/(g_o+z_o)$
Влияние первого фактора (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_n - A_0 = ((n_1*d_o)/(g_o+z_o)) - ((n_o*d_o)/(g_o+z_o))$
Пересчитанная величина результата (A) на основе второго фактора (A_d)	$A_d = (n_1*d_1)/(g_o+z_o)$
Влияние второго фактора (ΔA_d)	$\Delta A_d = A_d - A_0 = A_n = ((n_1*d_1)/(g_o+z_o)) - ((n_o*d_o)/(g_o+z_o))$
Пересчитанная величина результата (A) на основе третьего фактора (A_g)	$A_g = (n_1*d_1)/(g_1+z_o)$
Влияние третьего фактора (ΔA_g)	$\Delta A_g = A_g - A_0 = ((n_1*d_1)/(g_1+z_o)) - ((n_o*d_o)/(g_o+z_o))$
Пересчитанная величина результата (A) на основе четвертого фактора (A_z)	$A_z = (n_1*d_1)/(g_1+z_1)$
Влияние четвертого фактора (ΔA_g)	$\Delta A_z = A_z - A_0 = ((n_1*d_1)/(g_1+z_1)) - ((n_o*d_o)/(g_o+z_o))$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_n \pm \Delta A_d \pm \Delta A_g \pm \Delta A_z$
Проверка	$\Delta A_n = A_1 - A_0$

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Значение применения метода цепных подстановок в процессе анализа.
2. Когда применяется метод цепных подстановок в процессе анализа.
3. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом тремя факторами.
4. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и факторами.
5. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом и пятью факторами.
6. Приведите факторы, влияющие на конкурентоспособность в процессе анализа.
7. Приведите факторы, влияющие на рентабельность в процессе анализа и составьте мультипликативную модель.
8. Составьте формулу влияния четырех факторов методом цепных подстановок при наличии мультипликативной связи между результатом и факторами.
9. Методика применения индивидуальных индексов при влиянии трех факторов методом цепных подстановок в процессе анализа.
10. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и шестью факторами в процессе анализа.

Ключевые слова:

Метод цепных подстановок, результат, фактор, дробная зависимость, мультипликативная модель, конкурентоспособность, рентабельность, аддитивная зависимость, абсолютные и относительные величины, математическое выражение.

Глава 8. ИНДЕКСНЫЙ МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПУТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

8.1.Индексный метод, значение и особенности его применения

8.2. Применение индексного метода при наличии мультипликативной связи, при наличии многофакторной связи между результатом и факторами

8.3. Применение индивидуальных индексов при наличии мультипликативной связи, при наличии многофакторной связи между результатом и факторами

8.4. Методологические основы применения индексного метода в практике

8.5. Виды индексного метода и пути их применения

8.1. Индексный метод, значение его применения и особенности

Данный метод подробно рассмотрен в теории статистики. Поскольку наука экономический анализ получил развитие на основе науки бухгалтерский учет и статистики, основными источниками информации является бухгалтерская отчетность, а методы анализа сформировались на основе статистики. Поэтому в анализе финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов применяется ряд методов статистики. Одним из них является индексный метод. Этот метод является многогранной темой, в данной главе мы рассмотрим применение данного метода в факторном анализе.

Индексный метод имеет свои особенности. К ним относятся:

- данным методом определяются и влияние факторов, и относительные, абсолютные величины;
- индексный метод применяется при мультипликативной связи между изменением результата и факторами;
- данный метод может применятся когда зависимость между факторами и результатом выражается различными знаками (+,-,:,*);
- если в коэффициентах сопоставляются пространственные величины, в индексном методе сопоставляются временные величины;
- в определении влияния факторов применяются различные виды индексного метода (индивидуальные, агрегатные).

Эти особенности характеризуют преимущества индексного метода по сравнению с другими методами. Кроме того, данный метод позволяет определять не только влияние факторов на изменение результата, но и подобен методу цепных подстановок, выражается абсолютными и относительными показателями.

В индексном методе применяются очень много связей: изменение объема продукции (Q) связано с количеством (q) и ценой (p). Если выразить с помощью соответствующей формулы плановый объем продукции (q_0p_0) и фактический объем продукции (q_1p_1), то индекс выполнения плана будет выглядеть следующим образом:

$$\mathbf{I_{qp} = \Sigma\, q_1p_1 / \Sigma\, q_0p_0}$$

Эта формула показывает относительное изменение результата. Для определения абсолютной величины изменения в отчетном году, достаточно из числителя вычесть знаменатель:

$$\mathbf{\Delta Q = \Sigma\, q_1p_1 - \Sigma\, q_0p_0}$$

Как видно из формулы, на результат влияет два фактора. Для определения влияния первого фактора необходимо выразить фактическую величину объема продукции в плановых ценах, то есть $\mathbf{q_1p_0}$.

Для определения влияния количества продукции на изменение результата (ΔIq) пользуются следующей формулой:

$$\mathbf{Iq = \Sigma\, q_1p_0 / \Sigma\, q_0p_0}$$

Эта формула показывает, насколько процентов изменился объем продукции, поскольку здесь определяются только относительное изменение результата. Для определения влияния цены на объем продукции в относительных величинах необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$\mathbf{Ip = \Sigma\, q_1p_1 / \Sigma\, q_1p_0}$$

Эта формула выражает насколько изменился результат под влиянием цены на продукцию.

Для определения абсолютной величины изменение объема продукции воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{\Delta Q\, q = \Sigma\, q_1p_0 - \Sigma\, q_0p_0}$$

Для определения влияния цены на изменение объема продукции целесообразно воспользоваться следующей формулой:

$$\mathbf{\Delta Q\, p = \Sigma\, q_1p_1 - \Sigma\, q_1p_0}$$

Рассмотрим применение всех формул на конкретном примере (*табл.8.1.*).

Таблица 8.1.

Определение влияния цены и количества на изменение объема продукции индексным методом

Виды продукции	Количество, шт.		Цена, сумм		Объем продукции	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
А	450	500	15	16	6750	8000
Б	230	235	8	6	1840	1410
В	670	710	7	9	4690	6390
Всего					13280	15800

Индекс выполнения плана объема продукции равен 1,190:

Iqp = 15800:13280= 1,190 или 119,0%

Общее абсолютное изменение результата составило 2520 сум (15800-13280). Агрегатный индекс физического объема продукции (когда плановая и фактическая величина продукции рассчитывается в одинаковых ценах) рассчитывается следующим образом:

$$Iq = \Sigma q_1 p_0 / \Sigma q_0 p_0 = \frac{(500*15)+(235*8)+(710*7)}{13280} = \frac{14350}{13280} = 1{,}081 \text{ или } 108{,}1\%$$

Таким образом, в отчетном году рост производства продукции привел к росту планового объема производства на 8,1% или 1070 сумов (14350 - 13280).

Агрегатный индекс цены составляет 1,101:

$Ip = \Sigma q_1 p_1 / \Sigma q_1 p_0$ = 15800:14350 = 1,101 или 110,1

Значит, объём продукции под влиянием цены увеличился на 10,1%, а абсолютная величина на 1450 сума (15800-14350).

В результате мы может определить влияние двух факторов в абсолютных и относительных величинах. Произведение индексов двух факторов равняется общему индексу:

1,081*1,101 = 1,190

Для нахождения абсолютной величины изменения результата берется сумма этих двух факторов:

1070+1450 = +2520 сум

8.2. Применение индексного метода при наличии мультипликативной связи, при наличии многофакторной связи между результатом и факторами

Однако, оно возможно при наличии функциональной и стохастической связи между результатом и факторами. Здесь пользуются различными методами экономического анализа и статистики. Например, когда на результат влияют четыре фактора, при условии функциональной связи между ними, можно воспользоваться следующей формулой:

$$Y=w_1*w_2*w_3*w_4=\prod_{i=1}^{n} wi \quad (i=1,n)$$

Применив индексный метод в этой формуле, можно определить влияние каждого фактора на результативный показатель. Для этого начнем с определения общего индекса. Для определения этого показателя фактическую величину составляющих результат факторов делят на плановую (базисную) величину. Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$Iy = \frac{w1ф*w2ф*w3ф*w4ф}{w1п*w2п*w3п*w4п}$$

Положительным аспектом индексного метода является возможность определения относительного и абсолютного отклонения. Для этого достаточно из числителя вычесть знаменатель:

$$\Delta Y = (w1ф * w2ф * w3ф * w4ф) - (w1п * w2п * w3п * w4п) = \prod_{i=1}^{n} wi\,ф - \prod_{i=1}^{n} wi\,п$$

Теперь можно определить влияние каждого фактора. В этом случае так же для определения влияния того или иного фактора, берется его плановая величина заменяется цепным способом его фактической величиной. Эта сторона метода подобна принципу последовательной замены как при методе цепных подстановок в экономическом анализе.

1. Для определения влияния первого фактора на результативный показатель величина результата пересчитывается на основе его фактической величины. Его необходимо поделить на плановую (базисную) величину. Для его осуществления рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$Iy_{w1} = \frac{w1ф*w2п*w3п*w4п}{w1п*w2п*w3п*w4п}$$

Для определения абсолютной величины влияния первого фактора на изменение результативного показателя из числителя вычитают знаменатель:

$$\Delta Y_{w1} = (w1ф * w2п * w3п * w4п) - (w1п * w2п * w3п * w4п) = \prod_{i=1}^{n} w1 - \prod_{i=1}^{n} wi\,п$$

2. Для определения влияния второго фактора на результативный показатель величина результата пересчитывается на основе его фактической величины. Его необходимо поделить на пересчитанную фактическую величину этого фактора. Для его осуществления рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$Iy_{w2} = \frac{w1ф*w2х*w3п*w4п}{w1ф*w2п*w3п*w4п}$$

Для определения абсолютной величины влияния второго фактора на изменение результативного показателя из пересчитанной фактиче-

ской величины результата на основе первого и второго факторов в числителе вычитают величину, пересчитанную на основе первого фактора в знаменателе:

$$\Delta Y_{w2} = (w1ф * w2ф * w3п * w4п) - (w1ф * w2п * w3п * w4п) = \prod_{I=1}^{n} w2 - \prod_{I=1}^{n} w1\,п$$

3. Для определения влияния третьего фактора на результативный показатель величина результата пересчитывается на основе фактической величины первого, второго, третьего и плановой величины четвертой величины. Его необходимо поделить на пересчитанную фактическую величину первого и второго фактора. Для его осуществления рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$Iy_{w3} = \frac{w1ф*w2ф*w3ф*w4п}{w1ф*w2ф*w3п*w4п}$$

Для определения абсолютной величины влияния третьего фактора на изменение результативного показателя из пересчитанной фактической величины результата на основе первого, второго и третьего факторов в числителе вычитают величину, пересчитанную на основе первого и второго фактора в знаменателе:

$$\Delta Y_{w3} = (w1ф * w2ф * w3ф * w4п) - (w1ф * w2ф * w3п * w4п) = \prod_{I=1}^{n} w3 - \prod_{I=1}^{n} w2\,п$$

4. Для определения влияния четвертого фактора на результативный показатель величина результата пересчитывается на основе фактической величины первого, второго, третьего, четвертого фактора. Его необходимо поделить на пересчитанную фактическую величину первого, второго, третьего фактора. Для его осуществления рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$Iy_{w4} = \frac{w1ф*w2ф*w3ф*w4ф}{w1ф*w2ф*w3ф*w4п}$$

Для определения абсолютной величины влияния четвертого фактора на изменение результативного показателя из пересчитанной фактической величины результата на основе первого, второго, третьего и четвертого факторов в числителе вычитают величину, пересчитанную на основе первого, второго и третьего фактора в знаменателе:

$$\Delta Y_{w4} = (w1ф * w2ф * w3ф * w4ф) - (w1ф * w2ф * w3ф * w4п) = \prod_{I=1}^{n} w4 - \prod_{I=1}^{n} w3\,п$$

Произведение индексов влияния всех факторов равняется общему индексу.

$$Iy = Iy_{w1} \pm Iy_{w2} \pm Iy_{w3} \pm Iy_{w4}$$

В результате анализа можно определить внутренние резервы, связанные с вышеуказанными факторами по улучшению изучаемого пока-

зателя. По нашему мнению, современных условиях методы анализа в качестве составной части экономической работы могут широко применяться на практике.

8.3. Применение индивидуальных индексов при наличии мультипликативной связи, при наличии многофакторной связи между результатом и факторами

При использовании индексного метода влияние факторов на изменение результата можно определить и с помощью индивидуальных индексов. Например, товарооборот обувной продукции зависит от численности обслуженного населения(Н), среднедушевой уровень потребления (П), средняя цена (Р). Эту зависимость можно выразить следующим образом:

$$Q = н*п*р$$

Здесь Q – общий объем товарооборота обувной продукции.

Для определения влияния этих факторов на товарооборот подсчитаем индивидуальные индексы каждого фактора. Как известно, произведение индивидуальных индексов равняется общему объему. Для определения влияния факторов плановую (базисную) величину результата умножаем на индивидуальные индексы и из полученной величины вычитается величина, подсчитанная ранее. Для демонстрации этого на конкретных примерах, обратимся к данным следующей таблицы (табл.8.2.):

Таблица 8.2.

Метод расчета влияния факторов на показатели изменения товарооборота методом индивидуальных индексов

Показатели	Базисный год	В отчетном году	Индивидуальные индексы
1.Численность населения, млн.чел (а)	10,4	10,9	1,048
2. среднедушевой уровень потребления, пары (п)	2,6	2,9	1,115
3.Средняя цена, сумм (р)	36,2	37,4	1,034
4.Товарооборот обувной продукции, тыс.сум (Q)	978,8	1182,2	1,208

Применим индивидуальные индексы в анализе влияния факторов на общий объём обувной продукции, после чего зависимость между ними будет выглядеть следующим образом:

$$IQ = iн*iп*ip$$

Влияние факторов на результат определяется следующим образом:

1. Рост численности населения в базисном году на 0,5тыс.человек (10,9-10,4) повысил спрос на обувную продукцию, в результате товарооборот обувной продукции увеличился на 47,0 тыс.сум:

$\Delta Qн = (Q_0 * iн) - Q_0 = (978,8*1,048) - 978,8 = 1025,8 - 978,8 = +47,0$ тыс.сум

2. Роста уровня среднедушевого потребления на 0,3 пары (2,9-2,6) является основным фактором увеличения реализации обувной продукции. Под влиянием этого фактора изучаемый показатель увеличился на 118,0тыс.сум:

$\Delta Qп = (Q_0 * iн * iп) - (Q0 * iн) = (1025,8*1,115) - 1025,8 = 1148,8 - 1025,8 = +118,0$ тыс.сум

3. Средняя цена обуви повысилась на 1,2 сума (37,4 – 36,2). В результате под влиянием этого фактора товарооборот повысился на 38,4 тыс.сум:

$\Delta Qp = (Q_0 * iн * iп * ip) - (Q0 * iн * iп) = 1143,8 * 1,034 - 1148,8 = 1182,2 - 1148,8 = +38,4$ тыс.сум

Сумма влияния всех факторов дает разницу общего товарооборота в отчетном году по сравнению с базисным годом:

$\Delta Q = \Delta Qн \pm \Delta Qп \pm \Delta Qp = 47,0 + 118,0 + 38,4 = +203,4$ тыс.сум

Наиболее удобным методом, применяемым в факторном анализе является индексный метод, поскольку в процессе использования этого метода можно определить и относительное, и абсолютное влияние факторов на результат.

8.4. Методологические основы применения индексного метода в практике[56]

Одним из успешно применяемых методов экономического анализа является индексный метод. Этот метод применяется так же во многих отраслях экономики. Целесообразно рассмотреть данный параграф на примере строительных компаний.

Эффективное использование экономического потенциала нашей страны и каждого хозяйствующего субъекта является объективной необходимостью, не требующей обоснования. Как известно, экономический потенциал предприятия, включает в себя основные средства, оборотные средства, нематериальные активы, трудовые ресурсы. Источни-

[56] Данный параграф подготовлен при содействии с доц.Ж.И.Исроиловым

ком всего этого являются денежные средства, то есть чьё-либо имущество. Эффективно применяя их, необходимо создавать условия для жизни и постоянно преумножать имущество. Этот аспект вопроса обуславливает необходимость анализа экономического потенциала каждого хозяйствующего субъекта.

В большинстве научной литературы по анализу[57] дается методика анализа финансовой отчетности. Однако в этой литературе основное внимание уделяется анализу активов. Экономический потенциал предприятия остается малоизученным. Выше мы уже рассмотрели структуру экономического потенциала. В строительных фирмах также аналогичная структура. Здесь есть три причины. Во-первых, обоснование раскрытия значения и необходимости анализа экономического потенциала. Во-вторых, показать последовательность анализа экономического потенциала, в-третьих, формирование соответствующих данных для осуществления факторного анализа. Поэтому, в настоящих условиях основное внимание необходимо обратить на обеспечение достаточности аналитической информации для проведения факторного анализа. Рассмотрим метод факторного анализа изменения показателей и факторов, связанных с экономическим потенциалом многопрофильного частного предприятия «Турон», занимающегося строительством в 2000-2011 годах (табл.8.3.).

Результаты исследования показывают, что между избранными факторами и результатом, то есть эффективностью экономического потенциала строительной организации существует функциональная зависимость. Это можно увидеть в связи факторов и результата в 2000 и 2011 годах:

В 2000 году: 1,9413*6,1429*0,5004*1,4103*0,1723 = 1,45 сум.

---

[57] Абдукаримов И.Т.Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Тамбов.Изд.дом ТГУ «Бизнес-Наука-Общество», 2011 – с.150., Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г., Смагина В.В.Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия . Учебное пособие.2-е изд. Тамбов. Издательский дом ТГУ, 2008-667с. Абдукаримов И.Т. Молиявий хисоботни ўкиш ва тахлил килиш йуллари. Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 1998.-96с. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г., Смагина В.В. Оценка и анализ собственных и привлеченных средств предприятия. Тамбов.ТГУ 2004.-150с. ,Бернстайн Л. Анализ финансовой отчетности. Теория и практика.Пер.с англ. М.: «Финансы и статистика», 1996., Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс.2-е изд. –Спб.:Питер, - 240с. , Вахабов А., Иброхимов А., Ишанкулов Н. Молиявий ва бошкарув тахлили. Дарслик.Т.: «Шарк», 2005.- 480б. Пардаев М.К. Молиявий тахлил методологияси. Самарканд, СамКИ, 1996.-155б. , Пардаев М.К., Исроилов Б.И.Молиявий тахлил. Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 1999-356 б., Пардаев М.К., Абдукаримов И.Т., Исроилов Ж.И., Исроилов Б.И. Корхоналарда молиявий хисоботлар тахлили. Ўқув қўлланма. – Т.:Солиқ Академияси, 2009. – 76 б. , Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. Учеб.пособие. – Минск ООО «Новое знание» 2000-668 бет., Гулаходжаева М.М.Аудит финансового состояния предприятия.Т.:Изд.дом «Мир экономики и права».1996.-192 бет., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА, 2000-208 б. и другие.

Таблица 8.3.

Динамика показателей и факторов, связанных с экономической эффективностью многопрофильного частного предприятия «Турон», занимающегося строительством в 2000-2011годах[58]

п/н	Показатели	2000	2011	Откло-нение (+.-)	Темпы роста, %
1	Общий объём строительно-монтажных работ (реализо-ванной продукции)	1135532,1	4223043,9	+3087511,8	371,9
2	Экономический потенциал строительной организации, тыс.сум	783125,6	1797273,3	+1059148,3	229,50
3	Среднегодовая стоимость собственных средств, тыс.сум	584924,4	1894819,0	+1309894,6	323,95
4	Среднегодовая стоимость обязательств, тыс.сум	95220,2	1441130,0	+1345909,8	1513,47
5	Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.сум	190299,5	435659	+245359,5	228,94
6	Среднегодовая стоимость ос-новных средств, тыс.сум	134932,5	461719,5	+326787,0	342,19
7	Среднегодовая стоимость ра-ботников, чел.	47	156	+109	331,92
8	Эффективность собственных средств (z) (стр.1:стр.3)	1,9413	2,2287	+0.2874	114,4
9	Уровень покрытия обяза-тельств собственными сред-ствами (к) (стр.3:стр.4)	6,1429	1,3148	-4,8281	21,4
10	Уровень обеспеченности обо-ротных средств обязатель-ствами (n) (стр.4:стр.5)	0,5004	3,3079	+2,8075	661,0
11	Обеспеченность основных средств оборотными сред-ствами (λ) (стр.5:стр.6)	1,4103	0,9436	-0,4667	66,9
12	Доля основных средств в эко-номическом потенциале, % (υ) (стр.6:стр.2)	0,1723	0,2569	+0,0846	149,1
13	Эффективность экономиче-ского потенциала, сум (стр.1:стр.2)	1,45	2,35	+0,90	162,1

В 2011 году: 2,2287*1,3148*3,3079*0,9436*0,2569 = 2,35 сум.

[58] Авторская разработка (расчеты)на основе отчетности 2000-2011 годов строительного многопрофильного частного предприятия «Турон»

Определение функциональной связи между изменением результата и факторами, влияющими на результат, весьма сложный процесс. Для достижения этого определим влияние каждого фактора на результат. Поэтому, воспользуемся индексным методом экономического анализа. Общий индекс результата составил 1,6207:

$$1{,}6207 = \frac{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*0{,}9436*0{,}2569}{1{,}9413*6{,}1429*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723} = \frac{2{,}35}{1{,}45}$$

Их общее отклонение равняется 0,090 сумов: 2,35 – 1,45. Теперь можно определить влияние каждого фактора на это изменение вышеуказанным методом (параграф 4.1.).

При определении влияния первого фактора, то есть роста эффективности собственных средств на экономический потенциал строительной организации индексным методом, результат составил 1,1517. Эта цифра говорит о том, что экономический потенциал строительной организации под влиянием этого фактора повысился на 15,2% (1,1517*100 – 100,0).

$$1.1517 = \frac{2{,}2287*6{,}1429*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723}{1{,}9413*6{,}1429*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723} = \frac{1{,}67}{1{,}45}$$

Абсолютная величина этого фактора составит 0,22 сума (1,67-1,45). Из этого можно сделать следующие выводы, рост эффективности собственных средств на 0,2874 сума привел к повышению экономического потенциала на 0,22 сума.

Уменьшение влияния второго фактора, то есть уровня покрытия обязательств собственными средствами на изменение экономического потенциала анализируемой строительной организации на 4,8281 сума обусловило снижение результата на 78,4% (0,2156*100-100,0):

$$0{,}2156 = \frac{2{,}2287*1{,}3148*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723}{2{,}2287*6{,}1429*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723} = \frac{0{,}36}{1{,}67}$$

Абсолютная величина этого фактора равна 1,31 сума (0,36 – 1,67).

При определении индексным методом влияния третьего фактора, то есть обеспеченности оборотных средств обязательствами , на изменение экономического потенциала изучаемой строительной организации, индекс составил 6,5556. Эта цифра говорит о том, что экономический потенциал строительной организации под влиянием этого фактора повысился на 555,6% (6,5556*100 – 100,0).

$$6{,}5556 = \frac{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*1{,}4103*0{,}1723}{2{,}2287*6{,}1429*0{,}5004*1{,}4103*0{,}1723} = \frac{2{,}36}{0{,}36}$$

Для определения абсолютной величины этого фактора величину знаменателя вычитают из величины числителя. Его величина будет равна 2,00 сумов (2.36- 0,36).

Уменьшение влияния четвертого фактора, то есть обеспеченность основных средств оборотными средствами на изменение экономического потенциала анализируемой строительной организации на 0,4667%

сума обусловило значительное снижение результата, которое составило 0,1310. Эта цифра говорит о том , что экономический потенциал организации под влиянием этого фактора на 86,9% (0,1310*100-100,0):

$$0{,}1610 = \frac{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*0{,}9436*0{,}1723}{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*1{,}4103*0{,}1723} = \frac{0{,}38}{2{,}36}$$

Абсолютная величина этого фактора равна – 1,98 сума (0,38 – 2,36).

Увеличение влияния пятого фактора, то есть доли основных средств в экономическом потенциале на изменение экономического потенциала в одной их важнейших отраслей экономике строительной организации на 0,0846% сума обусловило значительное повышение результата, которое составило 6,1842. Эта цифра говорит о том , что экономический потенциал организации под влиянием этого фактора на 518,4% (6,1842*100-100,0):

$$6{,}1842 = \frac{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*0{,}9436*0{,}2569}{2{,}2287*1{,}3148*3{,}3079*0{,}9436*0{,}1723} = \frac{2{,}35}{0{,}38}$$

Абсолютная величина этого фактора равна + 1,97 сума (2,35 – 0,38).

Если зависимость между факторами и результатом функциональная, тогда произведение индексов всех факторов равняется общему индексу. Этот факт в нашем примере еще раз подтверждается:

0,22-0,31+2,0-1,98 +1,97 =+ 1,90 сум.

Как видно, влияние всех факторов даёт общее отклонение результата. Эти расчеты дают возможность определения не только влияния, но внутренних резервов данной строительной организации. Результаты расчетов показывают, что в анализируемом периоде два фактора оказали отрицательное влияние. К ним относятся уровень покрытия обязательств собственными средствами и обеспеченность основных средств оборотными средствами. В результате снижения этих факторов возможным было бы повышение экономического потенциала на 2,29 сумов (0,31 +1,98). Тогда величина результата в 2011 году составила бы не 2,35 сумов, а 4,64 сума (2,35 +2,29). А так же темпы роста в 2011 году по сравнению с 2000 годом составили не 161,1%, а 197,4% (4,64*100:2,35).

Как видно, с помощью факторного анализа можно не только рассчитать влияние факторов, но для обеспечения соответствующей информации для принятия научно-обоснованных управленческих решений владельцами предприятий.

8.5. Виды индексного метода и пути их применения

Зависимость при влиянии двух факторов на изменение результата

$A = g*p$

Плановая величина результата (A_0)	$A_0 = g_0*p_0$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = g_1*p_1$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Пересчитанная на основе первого фактора величина результата (Ag)	$Ag = \Sigma g_1*p_0$
Индекс влияния первого фактора (Ig)	$Ig = \Sigma g_1*p_1 / \Sigma g_0*p_0$
Абсолютная величина влияния первого фактора (ΔAg)	$\Delta Ag = \Sigma g_1*p_1 - \Sigma g_0*p_0$
Пересчитанная на основе второго фактора величина результата (Ap)	$Ap = \Sigma g_1*p_1$
Индекс влияния второго фактора (Ip)	$Ip = \Sigma g_1*p_1 / \Sigma g_1*p_0$
Влияние второго фактора (ΔAp)	$\Delta Ap = \Sigma g_1*p_1 - \Sigma g_1*p_0$
Влияние всех факторов	$Igp = Ig * Ip$
Проверка	$\Delta A = A_1 \pm A_0$

Зависимость четырех факторов с изменением результата

$A = n*d*g*z$

Плановая величина результата (A_0)	$A_0 = n_0*d_0*g_0*z_0$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1*d_1*g_1*z_1$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Пересчитанная на основе первого фактора величина результата (An)	$An = n_1*d_0*g_0*z_0$
Индекс влияния первого фактора (I_{An})	$I_{An} = A_n/A_0$
Абсолютная величина влияния первого фактора (ΔA_n)	$\Delta A_n = A_n - A_0$
Пересчитанная на основе второго фактора величина результата (A_d)	$A_d = n_1*d_1*g_0*z_0$
Индекс влияния второго фактора (I_{Ad})	$I_{Ad} = A_d/A_0$

Абсолютная величина влияния второго фактора (ΔAp)	$\Delta A_d = A_d - A_0$
Пересчитанная на основе третьего фактора величина результата (A_g)	$A_g = n_1 * d_1 * g_1 * z_0$
Индекс влияния третьего фактора (I_{Ag})	$I_{Ag} = A_g / A_0$
Абсолютная величина влияния третьего фактора (ΔA_z)	$\Delta A_z = A_z - A_0$
Пересчитанная на основе четвертого фактора величина результата (A_z)	$A_z = n_1 * d_1 * g_1 * z_1$
Индекс влияния четвертого фактора (I_{Az})	$I_{Az} = A_z / A_0$
Абсолютная величина влияния четвертого фактора (ΔA_z)	$\Delta A_z = A_z - A_0$
Влияние всех факторов	$Ia = I_{An} * I_{Ad} * I_{Ag} * I_{az}$
Проверка	$\Delta A = A_1 / A_0$

Применение индивидуальных индексов при связи четырех факторов с изменением результата

$A = n*d*g*z$

Плановая величина результата (A_0)	$I_{A0} = i_{n0} * i_{d0} * i_{g0} * i_{z0}$
Фактическая величина результата (A_1)	$I_{A1} = i_{n1} * i_{d1} * i_{g1} * i_{z1}$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta I_A = I_{A1} - I_{A0}$
Влияние первого фактора (ΔA_n) на величину результата (An)	$\Delta A_n = (A_0 * i_n) - A_0$
Влияние второго фактора (ΔA_d) на величину результата (An)	$\Delta A_d = (A * i_n * i_d) - (A_0 * i_n)$
Влияние третьего фактора (ΔA_g) на величину результата (An)	$\Delta A_g = (A * i_n * i_d * i_g) - (A_0 * i_n * i_d)$
Влияние четвертого фактора (ΔA_z) на величину результата (An)	$\Delta A_z = (A * i_n * i_d * i_g * i_z) - (A_0 * i_n * i_d * i_g)$
Влияние всех факторов	$\Delta A = A_n \pm A_d \pm A_g \pm A_z$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. В чем значение применения индексного метода в процессе анализа?
2. В каких случаях применяется индексный метод?
3. Как вы понимаете методику применения индексного метода в процессе анализа?
4. Какой индексный метод применяется при влиянии двух факторов на изменение результата?
5. Какой индексный метод применяется при влиянии трех факторов на изменение результата?
6. В чем особенности применения индивидуального индексного метода при влиянии трех факторов на изменение результата?
7. В чем преимущества индексного метода по сравнению с методом цепных подстановок?

Ключевые слова

Индекс, индексный метод, абсолютные и относительные величины, коэффициенты, объем продукции, мультипликативная зависимость, многофакторная зависимость, товарооборот, виды индексного метода.

Глава 9. СУЩНОСТЬ МЕТОДА РАЗНИЦЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЙ В АНАЛИЗЕ, ЕГО ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДИКА ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

9.1. Содержание метода разницы, особенности его применения в экономическом анализе

9.2. Методика применения метода разницы и его различные направления

9.3. Методика определения факторного влияния в различных формах метода разницы

9.1. Содержание метода разницы, особенности его применения в экономическом анализе

Одним из традиционных методов экономического анализа является метод разницы. Данный метод подобно другим методам широко применяется в расчете влияния факторов на результативный показатель. Поскольку показатели, характеризующие хозяйственную деятельность, непосредственно связаны друг с другом. Этот метод удобен в использовании при влияния одного, двух, трех и более факторов на результат и когда зависимость выражено произведением. Тогда один из показателей рассматривается в качестве результата, а связанные с ним другие показателе как влияющие факторы.

Метод разницы имеет свои особенности. К ним относятся следующие:

- этот метод применим при расчете влияния факторов по балансовому способу;

-при применении этого метода влияние фактора определяется на основе разницы именно этого фактора;

- в расчетах берется фактического величины предыдущего фактора, базисные величины последующих факторов;

- этот метод эффективен, когда зависимость в основном в форме мультипликативной модели;

- при использовании этого метода величину показателей целесообразно выражать в промилях, поскольку только в этом случае общая разница факторов дает общее влияние;

К примеру, рассмотрим следующие связи. Например, при влиянии двух факторов на результат и мультипликативной связи между ними:

$$A=b*c;$$

При влиянии трех факторов и мультипликативной связи между ними:

$$A=b*c*д;$$

При влиянии четырех факторов и мультипликативной связи между ними:

$$A=b*c*д*e;$$

Золотым правилом метода разницы подобно, как и других методов является его соответствие принципу цепной последовательности. Здесь при определении влияния фактора берется разница именно этого фактора, фактическая величина предыдущего фактора и плановая (базисная) величина последующих факторов. Например, если нужно определить влияние третьего фактора на результат в вышеуказанной формуле, проведем следующие расчеты:

$$A=b_1*c_1*(д_1-д_0)*e_0;$$

Основываясь на эти теоретические выводы, можно рассмотреть методику применения метода разницы и его различные направления.

9.2. Методика применения метода разницы и его различные направления

Сущность метода разницы в том, что для определения влияния фактора на результат берется разница рассчитываемого фактора, фактическая и плановая (базисная) величина факторов в зависимости от их последовательной расположенности. Например, результативный показатель (Т) (товарооборот) и факторы, влияющие на него: списочная численность работников (Р), производительность труда (ПТ) будут связаны между собой следующим образом:

$$T = P*ПТ$$

Для определения влияния первого фактора (ΔТр) методом разницы возьмем разницу первого фактора ($Р_1$-$Р_0$), то есть списочную численность работников и умножим на плановую величину второго фактора ($ПТ_0$):

$$\Delta Тр = (Р_1 - Р_0) *ПТ_0$$

Для определения влияния второго фактора, то есть производительности труда на изменение объема товарооборота ($\Delta Т_{пт}$) берется разница этого фактора ($ПТ_1$-$ПТ_0$), которая умножается на величину среднесписочную численность работников в отчетном периоде:

$$\Delta Т_{пт} = Р1 *(ПТ_1-ПТ_0)$$

Влияние двух факторов должно быть равно общей разнице:

$$\Delta Т = \Delta Тр \pm \Delta Т_{пт}$$

Эти связи можно рассмотреть на конкретном примере. Этим методом можно воспользоваться и при влиянии трех и более факторов. В результате этого анализа можно найти внутренние резервы для улучшения анализируемых показателей. А это свидетельствует о том, что тео-

рию рекомендуемого метода можно широко применить на практике. Для этого рекомендуем составить следующую таблицу (табл.9.1.).

Из таблицы видно, что товарооборот увеличился на 792,0 тыс.сум по сравнению с планом. На это повлияли следующие факторы:

1. Увеличение среднесписочной численности населения на 19 человек повысило объем товарооборота на 119,3 тыс.сум (19*6282,0).
2. В отчетном году увеличение производительности труда на 83,5 сум привело к росту товарооборота на 672,7тыс.сум (8057*83,5 = +672,7).

Таблица 9.1.

Показатели	**План**	**Факт**	**Отклонение (+, -)**		
			всего	**В том числе**	
				За счет работ.	**За Счет произ. труда**
1.Среднесписочная численность работников, чел	8038	8057	+19	X	X
2.Производительность труда, сумм	6282,0	6365,5	83,5	X	X
3.Товарооборот, тыс.сум	50495	51287	+792,0	+119,3	+672,7

Совокупное влияние этих двух факторов равняется общему отклонению товарооборота:

119,3 +672,7 = +792,0 тыс.сум

Метод разницы применим при влиянии трех и более факторов и когда зависимость между ними выражается произведением. В этом случае для определения первого фактора на результат его разницу умножают на плановую величину остальных факторов. Полученный результат является влиянием первого фактора.

Для определения влияния второго фактора фактическую величину первого фактора умножаем на разницу второго фактора, затем умножаем на плановый уровень третьего фактора. Полученный результат и есть влияние этого фактора.

Влияние третьего фактора на результат высчитывается таким же образом. В этом случае фактическая величина первого и второго фактора перемножается на разницу третьего фактора. Полученный результат и является влияние третьего фактора. Рассмотрим следующую математическую зависимость:

$$\mathbf{T = Л*Пт*Тм}$$

Здесь: Т – объем товарооборота;

Л – среднее число торговых лавок;

Пт- торговая площадь каждой торговой лавки;

Тм- объем товарооборота на м² торговой площади.

Для определения влияния первого фактора на результат берется разница этого фактора и перемножается на плановую (базисную) величину двух факторов. В нашем примере для определения влияния количества торговых лавок на изменение товарооборота рекомендуется воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Тл = (Л_1 - Л_0) * Пт_0 * Тм_0$$

Для определения влияния второго фактора на изменение результата разница второго фактора перемножается на фактическую величину первого и плановую (базисную) величину третьего фактора.

В нашем примере результат влияния показателя торговой площади на одну лавку на розничный товарооборот рекомендуем определять на основе следующей формулы:

$$\Delta Тпт = Л_1 * (Пт_1 - Пт_0) * Тм_0$$

Для определения влияния третьего фактора разница этого третьего фактора перемножается на фактическую величину первого и второго факторов. В нашем примере влияние показателя товарооборота на м² торговой площади на результат рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Тт_м = Л_1 * Пт_1) * (Тм_1 - Тм_0)$$

Как правило, влияния всех факторов дает общее отклонение товарооборота:

$$\Delta Т = \Delta Тл \pm \Delta Тпт \pm \Delta Тт_м$$

Вышеуказанный метод рассмотрим на конкретном примере (табл.9.2.).

Таблица 9.2.

Расчет влияния торговых лавок, торговых площадей и эффективности на товарооборот методом разницы

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
1.Число торговых лавок, ед.	128	130	+2
2.Средняя торговая площадь на одну торговую лавку, м²	4,1	4,5	+0,4
3.Товарооборот на м² торговой площади, тыс.сум	47,34	45,17	-2,17
4.Товарооборот, тыс.сум	24845,6	26425,2	+1579,6

Как видно из таблицы, розничный товарооборот в отчетном периоде увеличился на 1579,6 тыс.сум по сравнению с прошлым годом. На это изменение повлияли следующие факторы:

1. Увеличение торговых лавок на 2 единицы, повысило объем товарооборота на 388,2 тыс.сум (2*4,1*47,34).
2. Средняя торговая площадь, приходящаяся на одну торговую лавку увеличилась на 0,4 м^2, что повысило объем товарооборота на 2461,9 тыс.сум (130*0,4*47,34).
3. Эффективность торговой лавки, то есть товарооборота на м^2 торговой площади уменьшилась на 2,17 сума, что отрицательно повлияло на товарооборот, который уменьшился на 1268,5 тыс.сум (130*4,5*(-2,7)).

Сумма влияния всех факторов равняется общему отклонению результата: 388,2+2461,9-1268,5 = +1579,6 тыс.сум

В результате факторного анализа можно определить имеющиеся внутренние резервы данного предприятия. Это возможность эффективного использования торговой площади. Если бы этот показатель был бы на уровне прошлого года, тогда бы товарооборот повысился на 1268,5 тыс.сумов. Тогда фактический объем товарооборота составил бы не 26425,2 тыс.сумов, а 27693,7 тыс.сумов.

(26425,2 +1268,5)

Тогда бы темпы роста товарооборота в отчетном периода по сравнению с прошлым годом также поднялись бы. В отчетном периоде темпы роста товарооборота составили 6,4%:

(26425,2:2485,6*100) – 100)

При полном использовании внутренних резервов темпы роста товарооборота в отчетном периоде составили быт 111,5%:

(27697,3:24845,6*100)

Как видно, в результате факторного анализа можно определить соответствующие внутренние резервы улучшения анализируемых показателей.

Выше мы рассмотрели метод абсолютной разницы при наличии мультипликативной связи между факторами и результативным показателем. Кроме того, этот метод применим и когда зависимость между факторами и результативным показателем выражается **смешанной моделью.** Примером тому может быть следующая смешанная модель:

$$\mathbf{A = f^* (g-z)}$$

На основе этой модели можно определить влияния трех факторов на изменение результата. Для определения влияния первого фактора (ΔA_f) разница этого фактора перемножается на плановую разницу оставшихся двух факторов:

$$\Delta A_f = (f_1 - f_0)^* (g_0 - z_0) = \Delta f^* (g_0 - z_0);$$

Для определения влияния второго фактора на изменение результативного показателя (ΔA_g) разницу этого фактора перемножают на фактическую величину первого фактора:

$$\Delta A_g = f_1 * \Delta g;$$

Для определения третьего фактора на изменение результативного показателя (ΔA_z) фактическую величину первого фактора умножают на разницу третьего фактора:

$$\Delta A_z = f_1 * (-\Delta z);$$

Влияние всех факторов равняется общему отклонению изменения результата:

$$\Delta A = \Delta A_f \pm \Delta A_g \pm \Delta A_z;$$

Рассмотрим пример применения этого теоретического метода на конкретных данных. Для этого возьмем объем общей прибыли от реализованной продукции. Смешанная модель выражается следующим образом:

$$A = f * (g-z)$$

Здесь A – общий объем прибыли от реализованной продукции;

f – общее количество реализованной продукции;

g – цена единицы реализованной продукции;

z –себестоимость единицы реализованной продукции.

Для определения влияния факторов на общую прибыль предлагаем воспользоваться следующей таблицей (таблица 9.3.).

Таблица 9.3.

Расчет факторов, влияющих на изменение прибыли

п/н	Показатели	Базис. год	Отчет. год	Откло-Нение (+,-)	Темпы роста
1	Количество реализованной продукции, ед.	450	500	+50	111,1
2	Цена реализованной продукции, тыс.сум	20,0	22,0	+2,0	110,0
3	Себестоимость реализованной продукции	15,0	16,5	+1.5	110,0
4	Прибыль на единицу реализованной продукции, тыс.сум	5,0	5,5	+0,5	110,0
5	Общая прибыль реализованной продукции, тыс.сум	2250	2750	+500	122,2

Из данных таблицы видно, что общая прибыль реализованной продукции в анализируемом периоде выросла на 500 тыс.сумов. На это повлияли три фактора:

1. Увеличение количества реализованной продукции на 50 единиц, привело к росту прибыли на 250 тыс.сумов.

50*(20-15)= +250 тыс.сумов

2. Повышение цены единицы реализовано продукции на 2,0 тыс.сум, обусловило рост прибыли 1000,0 сум.

500*2,0 = 1000,0 тс.сумов

3. Повышение себестоимости единицы реализовано продукции на 1,5 тыс.сум снизило сумму общей прибыли на 750 тыс.сумов.

500* (-1,5) = - 750,0 тыс.сум

Общая разница результата равно сумме влияния факторов:

250,0+1000,0-750,0 = +500,0 тыс.сумов

Как видно, в факторном анализе могут применяться различные направления и связи метода разницы. В результате этих расчетов определяются внутренние резервы повышения общей прибыли. Если бы уровень себестоимости реализованной продукции сохранился бы на уровне прошлого года, прибыль предприятия повысилась бы на 750,0тыс.сум. Тогда фактическая величина прибыли составила бы не 2750,0 тыс.сумов, а 3500,0 тыс.сум (2750,0+750,0). В этом случае отклонение прибыли было бе не 500,0 тыс.сумов, а 1250 тыс.сум (500,0+250,0).

9.3. Методика определения факторного влияния в различных формах метода разницы

Виды метода разницы, применяемые в экономическом анализе (когда величины факторов абсолютные)

Зависимость между результатом и четырьмя факторами

$A = n*d*g*z$

Плановая величина результата (A_0)	$A_0 = n_0*d_0*g_0*z_0$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1*d_1*g_1*z_1$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta A = A_1 - A_0 = n_1*d_1*g_1*z_1 - n_0*d_0*g_0*z_0$
Влияние первого фактора (ΔAn) на изменение A	$\Delta An = (n_1 - n_0)*d_0*g_0*z_0$
Влияние второго фактора (ΔA_d)_на изменение A	$\Delta A_d = n_1*(d_1 - d_0)*g_0*z_0$
Влияние третьего фактора (ΔA_g) на изменение A	$\Delta A_g = n_1*d_1*(g_1-g_0)*z_0$
Влияние четвертого фактора (ΔA_z) на изменение A	$\Delta A_z = n_1*d_1*g_1*(z_1 - z_0)$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_n * \Delta A_d * \Delta A_g * \Delta A_z$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Применение метода разницы при относительных величинах фактора

Зависимость между результатом и четырьмя факторами

$A = n*d*g*z$

Плановая величина результата (A_0)	$A_0 = n_0*d_0*g_0*z_0$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1*d_1*g_1*z_1$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta A = A_1 - A_0 = n_1*d_1*g_1*z_1 - n_0*d_0*g_0*z_0$
Определяется относительная разница влияния всех факторов на изменение результата	
Относительная разница первого фактора ($\Delta n\%$)	$\Delta n\% = \frac{(n1-n0)*100}{n0}$
Относительная разница второго фактора ($\Delta d\%$)	$\Delta d\% = \frac{(d1-d0)*100}{d0}$
Относительная разница третьего фактора ($\Delta g\%$)	$\Delta g\% = \frac{(g1-g0)*100}{g0}$
Относительная разница четвертого фактора ($\Delta z\%$)	$\Delta z\% = \frac{(z1-z0)*100}{z0}$
Определяется величина относительной разницы влияния всех факторов на изменение результата	
Влияние первого фактора на ($\Delta A_{n\%}$)изменение A	$\Delta A_{n\%} = \frac{A0*\Delta n\%}{100}$
Влияние второго фактора на ($\Delta A_{d\%}$)изменение A	$\Delta A_{d\%} = \frac{(A0+\Delta An\%)*\Delta d\%}{100}$
Влияние третьего фактора на ($\Delta A_{g\%}$)изменение A	$\Delta A_{g\%} = \frac{(A0+\Delta An\%+\Delta Ad)*\Delta d\%}{100}$
Влияние четвертого фактора на ($\Delta A_{z\%}$)изменение A	$\Delta A_{z\%} = \frac{(A0+\Delta An\%+\Delta Ad+\Delta Ag)*\Delta z\%}{100}$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_{n\%} * \Delta A_{d\%} * \Delta A_{g\%} * \Delta A_{z\%}$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Применение метода разницы при величине выполнения плана

Зависимость между результатом и четырьмя факторами

$A = n*d*g*z$

Плановая величина результата (A_0)	$A_0 = n_0*d_0*g_0*z_0$
Фактическая величина результата (A_1)	$A_1 = n_1*d_1*g_1*z_1$
Разница фактической (A_1) и плановой величины (A_0) результата (A)	$\Delta A = A_1 - A_0 = n_1*d_1*g_1*z_1 - n_0*d_0*g_0*z_0$

Определяется выполнение плана каждого фактора	
Относительная разница первого фактора (Δn%)	$\Delta n\% = \frac{(n1))*100}{n0}$
Относительная разница второго фактора (Δd%)	$\Delta d\% = \frac{(d1)*100}{d0}$
Относительная разница третьего фактора (Δg%)	$\Delta g\% = \frac{(g1)*100}{g0}$
Относительная разница четвертого фактора (Δz%)	$\Delta z\% = \frac{(z1)*100}{z0}$
Определяется величина относительных показателей каждого фактора на изменение результата	
Влияние первого фактора на ($\Delta A_{n\%}$)изменение А	$\Delta A_{n\%} = \frac{A0*(\Delta n\% - 100)}{100}$
Влияние второго фактора на ($\Delta A_{d\%}$)изменение А	$\Delta A_{d\%} = \frac{(A0*(\Delta d\%) - \Delta n\%}{100}$
Влияние третьего фактора на ($\Delta A_{g\%}$)изменение А	$\Delta A_{g\%} = \frac{(A0*\Delta g\% - \Delta d\%)}{100}$
Влияние четвертого фактора на ($\Delta A_{z\%}$)изменение А	$\Delta A_{z\%} = \frac{(A0*\Delta z\% - \Delta g\%)}{100}$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta A_{n\%} \pm \Delta A_{d\%} \pm \Delta A_{g\%} \pm \Delta A_{z\%}$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Вопросы для щбсуждения и самообразования

1. В чем особенности метода разницы, применяемого в процессе анализа?
2. Методика применения метода разницы в процессе анализа.
3. В чем золотое правило определения влияния факторов, когда на результат влияют несколько факторов?
4. Как определяется влияние первого фактора, когда на изменение результата влияют четыре фактора методом разницы?
5. Как определяется влияние второго фактора, когда на изменение результата влияют четыре фактора методом разницы?
6. Как определяется влияние третьего фактора, когда на изменение результата влияют четыре фактора методом разницы?
7. Как определяется влияние четвертого фактора, когда на изменение результата влияют четыре фактора методом разницы?
8. Пути определения внутренних резервов при использовании метода разницы в процессе анализа.

Ключевые слова

Метод разницы, балансовый метод, внутренние резервы, мультипликативная зависимость, абсолютные и относительные величины, коэффициенты, объем продукции, многофакторная зависимость, товарооборот.

Глава 10. МЕТОДИКА ПРИМЕНЕНИЯ СПОСОБА ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ВЕЛИЧИН, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В АНАЛИЗЕ

10.1. Содержание и особенности метода относительных показателей в экономическом анализе

10.2. Методика проведения методов относительных показателей

10.1. Содержание и особенности метода относительных показателей в экономическом анализе

Метод относительных величин так же широко применяется в факторном анализе, поскольку на практике наряду с абсолютными величинами часто встречаются и относительные величины.

Сущность метода использования относительных величин заключается в том, что относительное изменение факторов выражается в доле относительного изменения результата. Например, объем валовой продукции производственного предприятия (П) зависит от числа работников (Р), их производительность труда (ПТ). Эта зависимость выражается в следующей формуле:

$$П = Р * ПТ$$

Показатели в этой формуле берутся в виде относительных величин, в основном в темпах роста или уровне выполнения плана. Метод относительных величин имеет ряд особенностей. К ним относятся следующие:

- показатели берутся только в форме относительных величин (и результат, и факторы);
- единицы измерения показателей должны соответствовать экономическому содержанию каждого из них;
-если на изменение результата влияют два фактора, определив разницу первого, считается, что остальные оказываются под влиянием второго фактора;
- этот метод применим и в случае прямой и косвенной связи между результатом и факторами;
- в случае влияния трех и более факторов, сначала определяется их абсолютная величина, затем на основе их суммы определяется относительная величина.

Этим методом рассчитывают на основе точных данных. Поскольку на практике в оценке социально-экономической ситуации широко применяются наряду с абсолютными, и относительные величины.

10.2. Методика проведения методов относительных показателей

Для применения метода относительных величин рассмотрим вышеуказанную формулу:

$$П_{\%} = Р_{\%} * ПТ_{\%}$$

Все показатели (результат и факторы), представленные в данной формуле, выражаются в темпах роста. Эти относительные величины применяются во всех расчетах. Например, для определения влияния числа работников на изменение валовой продукции темпы роста числа работников ($\Delta Р_{\%}$) умножаем на сто и делим на темпы роста валовой продукции ($\Delta П_{\%}$).

$$\Delta Мр_{\%} = \frac{\Delta Р\% * 100}{\Delta П\%}$$

Для определения второго фактора - производительности труда на результат ($\Delta П_{пт\%}$) из ста вычитают рассчитанный выше показатель, или влияния первого фактора на результат:

$$\Delta Ппт = 100 - \frac{\Delta Р\% * 100}{\Delta П\%}$$

Как обычно, общее влияние двух факторов должно равняться общему влиянию двух факторов. В данном случае влияние двух факторов равняется 100.

Например, валовая продукция в отчетном году увеличилась на 20%,а число работников на 4%. В этом случае влияние числа работников на валовую продукцию составляет 20%.

$$\frac{4 * 100}{20} = 20\%$$

Изменение результата под влиянием производительности труда составило 80%.

Применим этот метод на примере конкретных данных, составив следующую таблицу (табл.10.1.).

Таблица 10.1.

Расчет влияния факторов на изменение результата методом относительных величин

Показатели	**Прошлый год**	**Отчетный год**	**Темпы роста,%**
1.Валовая продукция, тыс.сум (П)	29450	30245	102.7
2.Среднесписочная численность работников, чел (Р)	1980	2010	101,5
3.Производительность труда (ПТ)	14,9	15,0	100,7

Как видно из таблицы, роста объема валовой продукции на 2,7% произошел за счет увеличения числа работников на 1.5% и их производительности труда на 0,7%. Влияние в относительных величинах проявляется в следующем:

1. Если взять темп роста валовой продукции за 100%, 55,6% (1,5*100:2,7) роста объясняется увеличением численности работников.
2. Остальные 44,4% (100-55,6) роста валовой продукции обусловлено повышением производительности труда.

После проведения этих действий , необходимо определить относительную величину влияния факторов на результат. В нашем примере валовая продукция в отчетном году выросла на 795,0 тыс.сум (30245 - 29450) по сравнению с прошлым годом. Из низ 442,0 тыс.сум (795,0*44.4:100) обусловлено ростом числа работников. За счет роста производительности труда валовая продукция увеличилась на 353,0 тыс.сум (795,0*44,4:100). Влияние двух факторов дает общий результат, то есть:

442,0+353,0 = +795,0 тыс.сум

Выражение в формулах путей применения методики относительных величин

$$П_{\%} = Р_{\%} * ПТ_{\%}$$

Плановая величина результата и факторов	$П_{\%0} = Р_{\%0} * ПТ_{\%0}$
Фактическая величина результата и факторов	$П_{\%1} = Р_{\%1} * ПТ_{\%1}$
Разница результата по сравнению с планом	$\Delta П_{\%} = Р_{\%1} - ПТ_{\%0}$
Влияние первого фактора на результат	$\Delta П_{\%р} = \Delta И_{\%} * 100 / \Delta П_{\%}$
Влияние второго фактора на результата	$\Delta П_{\%пт} = 100 - (\Delta И_{\%} * 100 / \Delta П_{\%})$
Общее отклонение результата	$\Delta П_{\%} = \Delta П_{\%р} + \Delta П_{\%пт}$

Еще одной формой метода относительных величин является метод относительных разниц. Данным методом так же пользуются при расчете влияния факторов на результат. Однако применение метода относительных разниц не допускает определение влияние факторов на изменение результата в абсолютных величинах. Примером тому может быть влияние числа работников (Р) и производительности труда (Пт) на объем реализованной продукции (Рп). Расчетная формула начинается со следующей классической связи.

$$Рп = Р*Пт$$

На основе данной формулы определим влияния числа работников на объем реализованной продукции ($\Delta Рп_р$). Для этого плановую величину реализованной продукции ($Рп_0$) перемножаем на темпы роста числа работников ($\Delta Р_{\%}$) и полученный результат умножим на 100. Для осуществления этих расчетов рекомендуем следующую формулу:

$$\Delta Рп_р \frac{Рп0*\Delta Р\%}{100}$$

Для определения влияния второго фактора на изменение результата ($\Delta Рп_{пт}$) прибавим к плановой величине результативного показателя величину, изменившуюся под влиянием второго фактора и умножим на темп роста второго фактора. Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Рп_{пт} \frac{(Рп0+\Delta Рпр)*\Delta Пт\%}{100}$$

Представим, что данные за отчетный и базисный год анализируемого предприятия состоят из следующих данных. Для этого составим следующую таблицу (Табл.10.2.).

Таблица 10.2.

Расчет влияния численности работников и их производительности на изменение объема реализованной продукции

п/н	Показатели	Базисный год	Факт	Темп роста	Отклонение, (+,-)
1	Число работников, чел.	45	48	106,67	+3
2	Производительность труда, млн.сумов	102,2	115,4	112,92	+13,2
3	Объем реализованной продукции, млн.сумов	4599,0	5539,2	16,1	+940,2

Как видно из таблицы, в отчетном году объем реализованной продукции по сравнению с базисным увеличился на 940,2 млн.сумов. Влияние факторов на изменение результата рассчитывается следующим образом:

1. В отчетном году число работников увеличилось на 6.67%, что привело к росту объема реализованной продукции на 306,6 млн.сумов ((4599,0*6,67):100);
2. Рост производительности труда на 12,92%, увеличило объем реализовано продукции на 633,6млн.сумов ((4599+306,6)*12,92):100.

Влияние двух факторов дает общее отклонение результативного показателя:

306,6 + 633,6 = 940,2 млн.сумов

В данном случае на результативный показатель оба фактора положительно повлияли. Факторный анализ позволяет дать более обоснованные выводы. Поскольку, рост числа работников обеспечил увеличение объема реализованной продукции на 32,5% (306,0*100) :940,2, а повышение производительности труда увеличило объем реализованной продукции на 67,5% ((633,6*100):940,2).

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Особенности метода относительных величин в процессе анализа.
2. Пути применения метода относительных величин в процессе анализа.
3. Как определяется влияние первого фактора при применении метода относительных величин?
4. Как определяется влияние второго фактора при применении метода относительных величин?
5. Пути использовании внутренних резервов при применении метода относительных величин в процессе анализа.
6. Сущность методе относительных разниц.
7. Как определяется влияние первого фактора методом относительных разниц?
8. Как определяется влияние второго фактора методом относительных разниц?

Ключевые слова

Метод относительных величин, метод относительных разниц, балансовый метод, внутренние резервы, мультипликативная зависимость, абсолютные и относительные величины, коэффициенты, объем реализованной продукции, многофакторная зависимость.

Глава 11. ПУТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО МЕТОДА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

11.1. Особенности применения интегрального метода в экономическом анализе

11.2. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии двух факторов

11.3. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии трех факторов

11.4. Формулы определения факторов по некоторым видам интегрального метода

11.1. Особенности применения интегрального метода в экономическом анализе

Традиционным методом экономического анализа является интегральный метод. Этот метод является с одной стороны, традиционным методом, с другой стороны, усовершенствованным математическим методом. Определение влияния факторов на изменение результата интегральным методом является более усовершенствованным методом анализа среди методов разницы, цепных подстановок. Положительной стороной интегрального метода является то, что пр методе цепных подстановок, разниц факторы последовательно заменяются, их влияние на результат также различное. В данном методе для расчета влияния того или иного фактора не требуется последовательное изменение. Независимо от последовательного изменения факторов, величина изменения факторов все время одинаковое, самое важное, правильное и точно определяется.

Интегральный метод помогает понять главную проблему детерминированного факторного анализа. В пределах одного отчетного периода когда точно определена динамика изменения факторов, возможным является научное обоснование оценки при помощи интегрального метода.

Интегральный метод по сравнению с другими методами является усовершенствованным методом , который имеет следующие особенности. К ним относятся:

- применяется так же при аддитивной, мультипликативной и дробной связи между факторами и результатом;
- если в других методах при определении влияния факторов последовательность меняется и величина их влияния на результат также

получается различной, в интегральном методе даже при изменении последовательности, влияние на результат не меняется;

- данный метод является своеобразным мостиком между традиционными методами и математическими методами, поэтому этот метод требует знания применения этих методов;

- для применения этого метода аналитик должен очень хорошо владеть как экономику, так и математику.

Расчеты, связанные с интегральным методом, с одной стороны требуют знания основ математического анализа, с другой стороны умения выполнять расчеты методом цепных подстановок. Поэтому применение этого метода в управлении экономикой повышает эффективность при широком использовании информационных технологий.

11.2. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии двух факторов

Существуют различные виды расчетов определения влияния факторов на изменение результативного показателя. При влиянии на результат двух факторов и связи, выраженной произведением, можно воспользоваться следующей формулой:

$$Y = X_1 * X_2$$

В этом случае влияние факторов определяется следующим образом. Берется разница первого фактора, умножается на плановую величину второго фактора, затем берется половина произведения двух факторов. Таким образом, для определения влияния первого фактора воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Y_{X1} = X_2 * \Delta X_1 + (\frac{1}{2} - (\Delta X_1 * \Delta X_2))$$

Для определения влияния второго фактора на изменение результата берется разница второго фактора и умножается на плановую величину первого фактора, после чего к нему прибавляется половины произведения двух факторов. Для этого можно воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Y_{X2} = X_1 * \Delta X_2 + (\frac{1}{2} - (\Delta X_1 * \Delta X_2))$$

Как правило, влияние двух факторов равняется общему отклонению результата. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Y = \Delta Y_{X1} * \Delta Y_{X2}$$

На основе вышеуказанной формулы, рассмотрим расчет влияния факторов на результативный показатель на конкретном примере. Например, требуется определить влияния производственных фондов и их эффективности на объем продукции (табл.11.1.).

Таблица 11.1.

Определение влияния основных фондов и их эффективности на валовую продукцию интегральным методом

Показатели	Условные единицы	План	Факт	Отклонение (+,-)
Валовая продукция, тыс.сум	П	43420	45850	+2430
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.сум	ОФ	47115	47825	+710
Эффективность фондов (товарная продукция на 1 сум фондов), тийин	ЭФ	92,16	95,87	+3,71

На основе данных, представленных в таблице, для определения влияния факторов на изменение результата интегральным методом проведем следующие расчеты:

1. Изменение валовой продукции за счет влияния среднегодовой стоимости основных средств составило 668,5 тыс.сум.

$$\Delta П_{оф} = 710*92,16 + \frac{710*3,71}{2} = +668,5 тыс.сум$$

2. Изменение валовой продукции за счет влияния эффективности основных средств составило 1761,5 тыс.сум.

$$\Delta П_{эф} = 3,71*47115 + \frac{710*3,71}{2} = +1761,5 тыс.сум$$

Влияние двух факторов дает общую разницу валовой продукции 668,5 +1761,5 = +2430 тыс.сум

11.3. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии трех факторов

Интегральным методом можно воспользоваться и при влиянии трех факторов на изменение результат. Например, если результат Y зависит от факторов X_1, X_2, X_3, зависимость между которыми выражается произведением, то формула будет выглядеть следующим образом:

$$Y = X_1 * X_2 * X_3$$

В этом случае влияние первого фактора на результат (ΔY_{X1}) определяется следующим образом:

$$\Delta Y_{X1} = \frac{1}{2}\Delta X_1 (\Delta X_2^0 * \Delta X_3^1) + (X_1^2 * X_1^3) + \frac{1}{3}(\Delta X_1 * \Delta X_2 * \Delta X_3)$$

Для определения влияния второго фактора на результат (ΔY_{X2}) определяется следующим образом:

$$\Delta Y_{X2} = \frac{1}{2}\Delta X_2 (\Delta X_1^0 * \Delta X_3^1) + (X_1^1 * X_3^0) + \frac{1}{3}(\Delta X_1 * \Delta X_2 * \Delta X_3)$$

Для определения влияния третьего фактора на результат (ΔY_{X2}) определяется следующим образом:

$$\Delta Y_{X3} = \frac{1}{2}\Delta X_3 (\Delta X_1^0 * \Delta X_2^1) + (X_1^1 * X_2^0) + \frac{1}{3}(\Delta X_1 * \Delta X_2 * \Delta X_3)$$

Влияния всех факторов даёт общее отклонение результат. Это определяется по формуле:

$$\Delta Y = \Delta Y_{X1} \pm \Delta Y_{X2} \pm \Delta Y_{X3}$$

Рассмотрим пути использования этого теоретического метода на конкретных данных. Допустим, скорость оборачиваемости товарных запасов зависит от производительности труда занятых в торговом зале (X_1), их доля в общем числе работников (X_2), обеспеченность работников товарными запасами (X_3). Это выражается в следующей формуле:

$$Y = X_1 * X_2 * X_3$$

Рассмотрим эту зависимость на примере точных данных в следующей таблице (табл.11.2.).

Таблица 11.2.

Пути определения влияния факторов на скорость оборачиваемости товарных запасов

Показатели	**Условные единицы**	**План**	**Факт**	**Отклонение (+,-)**
1.Производительность труда занятых в торговом зале, тыс.сум	X_1	120,5	122.1	+1.6
2.Доля работников торгового зала в общей численности работников. %	X_2	65,2	63,4	-1.8
3.Обеспеченность работников товарными запасами, чел.	X_3	40.5	42,1	+1,5
4.Скорость оборачиваемости товарных запасов, раз	У	3.18	3.26	+0,08

Как видно из данных таблицы, на скорость оборачиваемости товарных запасов оказали воздействие производительность труда занятых в торговом зале, доля работников торгового зала в общей численности работников, скорость оборачиваемости товарных запасов. Для определения влияния этих факторов на скорость оборачиваемости товарных запасов воспользуемся вышеуказанной формулой:

1. Скорость оборачиваемости товарных запасов увеличилась в 0,05 раз за счет производительность труда занятых в торговом зале:

$\Delta Y_{X1} = \frac{1}{2}$ 1,6* (65,2*12,1+63,4*40,5) $+\frac{1}{3}$ (1,6*(-1,8)*1,5) = 0,8 * (2744,92+2567,7) – 1,44 = 0,8*5312,62 – 1.44 = 4250.1 – 1.44 = 4248,7 или 0.05 раз

2. Уменьшение доли работников торгового зала в общей численности работников привело к снижению результативного показателя в 0.09 раз:

$\Delta Y_{X2} = \frac{1}{2}$(-1,8) (120,5*42,1 + 122,1*40,5) $+\frac{1}{3}$(1,6*(-1,8)*1,5) = 1,9 (5073,05 +4945.05) – 1,44 = -0,9 *10018,1 – 1.44 = - 9016,29 – 1.44 = -0.9 *10018.1 – 1.44 = -9016,29 – 1.44 = - 9017,7 или -0,09 раз.

3. Рост обеспеченности работников товарными запасами также привело к увеличению скорости оборачиваемости товарных запасов 0,12 раз:

$\Delta Y_{X3} = \frac{1}{2}$ *1,5 (120,5*63,4 + 122.1*65,2) $+\frac{1}{3}$ *1,6* (-1,8)*1,5 =0,75(7639,7 +7960,2) – 1,44 = 0,75(15600-1,44)= 11700,5*1.44=11699,0 или 0,12 раз.

Совокупность всех факторов равняется общему отклонению изменения результата:

$$\Delta Y = \Delta Y_{X1} \pm \Delta Y_{X2} \pm \Delta Y_{X3} = 0,05 - 0,0+0.12 = +0,08$$

На практике зависимость между результатом и факторами может быть дробной. Например, производительность труда (Y) непосредственно зависит от объема товарооборота (X_1) и численности работников (X_2). В этом случае уравнение будет выглядеть следующим образом:

$$Y = \frac{X1}{X2}$$

Применив интегральный метод, определим влияние первого фактора на изменение результата с помощью следующей формулы:

$$\Delta Y_{X1} = \frac{\Delta X1}{\Delta X2} * \ln(X_2^0 / X_1^0|)$$

Влияние второго фактора на изменение результата определим с помощью следующей формулы:

$$\Delta Y_{X2} = \Delta Y - \Delta Y_1$$

Очень часто на производственных предприятиях приходится определять факторы, влияющие на рентабельность. Эту зависимость можно выразить с помощью следующей формулы:

$$Y = \frac{X1}{X2+X3}$$

Здесь Y – уровень рентабельности; X_1 – сумма прибыли;

X_2 –средняя стоимость основного капитала;

X_3 – средняя стоимость оборотного капитала.

На основе этой формулы можно определить влияние всех факторов на уровень рентабельности.

1. Изменение уровня рентабельность за счет суммы прибыли воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Y x_1 = \frac{\Delta X1}{\Delta X2} * \ln(X_2^0 / X_1^0|)$$

2. Влияние основного капитала на изменение результата ($\Delta Y x_2$) целесообразно воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Y x_2 = \frac{\Delta Y - \Delta Y x1}{\Delta x2 + \Delta Y x3} * \Delta X_2$$

3. Для определения влияния изменения суммы оборотных средств (капитала) на уровень рентабельности предлагаем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Y x_3 = \frac{\Delta Y - \Delta Y x1}{\Delta x2 + \Delta Y x3} * \Delta X_3$$

Изменений общего результата (ΔY) должно быть равно сумме влияния трех факторов:

$$\Delta Y = \Delta Y_{X1} \pm \Delta Y_{X2} \pm \Delta Y_{X3}$$

Необходимо отметить, что интегральный метод является весьма сложным и требует значительных трудовых и лишних затрат. Результаты исследования показывают, что при условии незначительной разницы по факторам, то есть до10%, влияние, определенное интегральным методом не будет отличаться от влияния, определенное методом цепных подстановок. В таких случаях, в целях облегчения работы можно воспользоваться методом цепных подстановок. Если последовательность факторов определена правильно во всех случаях можно применять метод цепных подстановок.

В анализе хозяйственной деятельности основной целью является поиск имеющихся внутренних резервов хозяйствующих субъектов, занимающихся производством, оказанием услуг или прочей деятельностью. В этом анализе они могут определяться с помощью всех методов. А это, в свою очередь, требует всестороннего изучения методов экономического анализа.

В перспективе совершенствование анализа требует не только совершенствования применяемых в анализе методов, но и совершенствования показателей, правильно характеризующих деятельность. В условиях рыночной экономики экономические показатели постоянно меняются. В связи с внедрением национальных стандартов бухгалтерского учета в систему национальных счетов появляются новые показатели, соответствующие им. А это так же требует введения соответствующих изменений в систему показателей бухгалтерской и статистической отчетности.

11.4. Формулы определения факторов по некоторым видам интегрального метода

При наличии двойной связи результат и факторов

Метод определения разницы двух факторов при умножении на ½ при влиянии двух факторов на изменение результата

(1 вариант)

A = n*d

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = n_0 * d_0$
Фактическая величина (A_1) результата (A)	$A_1 = n_1 * d_1$
Отклонение результата (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔAn)	$\Delta An = \Delta n * d_0 + 0{,}5 * (\Delta n + \Delta d)$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔAd)	$\Delta A d = \Delta d * n_0 + 0{,}5 * (\Delta n + \Delta d)$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

При наличии двойной связи результат и факторов

Метод определения разницы двух факторов при умножении на 1/2 при влиянии двух факторов на изменение результата

(2 вариант)

A = n*d

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = n_0 * d_0$
Фактическая величина (A_1) результата (A)	$A_1 = n_1 * d_1$
Отклонение результата (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔAn)	$\Delta An = \Delta n * d_0 + 1/2 * (\Delta n + \Delta d)$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔAd)	$\Delta A d = \Delta d * n_0 + 1/2 * (\Delta n + \Delta d)$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Как видно, в обоих случаях результативный показатель имеет одну и ту же величину.

При влиянии трех факторов на изменение результата и наличии мультипликативной связи между ними влияние факторов определяется следующим образом:

$A = n*d*g$

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = n_0*d_0*g_0$
Фактическая величина (A_1) результата (A)	$A_1 = n_1*d_1*g_1$
Отклонение результата (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Влияние первого фактора на изменение результата ($\Delta n\%$)	$\Delta An = 0{,}5*\Delta n*(d_0 g_1 + d_1 g_0) + +1/3 *\Delta n\Delta d\Delta g$
Влияние второго фактора на изменение результата ($\Delta g\%$)	$\Delta Ag = 0{,}5*\Delta d*(n_0 d_1 + n_1 d_0) + 1/3 *\Delta n\Delta d\Delta g$
Влияние третьего фактора на изменение результата ($\Delta d\%$)	$\Delta A\ d = 0{,}5*\Delta g*(n_0 d_1 + n_1 d_0) + 1/3 *\Delta n\Delta d\Delta g$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad \pm \Delta Ag$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

При связи результата и двух факторов, которая характеризуется дробной моделью, влияние факторов на изменение результата определяется следующим образом:

$$A = \frac{n}{d}$$

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = \frac{n0}{d0}$
Фактическая величина (A_1) результата (A)	$A_1 = \frac{n1}{d1}$
Отклонение результата (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔAn)	$\Delta An = \frac{\Delta n}{\Delta d} + \ln\frac{d1}{d0}$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔAd)	$\Delta A\ d = \Delta A - \Delta\ An$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad$
Проверки	$\Delta A = A_1 - A_0$

При связи результата и трех факторов, которая характеризуется дробной моделью, влияние факторов на изменение результата определяется следующим образом:

$$A = \frac{n}{d+g}$$

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = \frac{n0}{d0+g0}$
Фактическая величина (A_1) результата (A)	$A_1 = \frac{n1}{d1+g1}$
Отклонение результата (ΔA)	$\Delta A = A_1 - A_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔAn)	$\Delta An = \frac{\Delta n}{\Delta d+\Delta g} + \ln\frac{d1+g1}{d0+g0}$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔAd)	$\Delta Ad = \frac{\Delta A-\Delta An}{\Delta d+\Delta g} * \Delta d$
Влияние третьего фактора на изменение результата (ΔAg)	$\Delta Ag = \frac{\Delta A-\Delta An}{\Delta d+\Delta g} * \Delta g$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad \pm \Delta Ag$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Сущность интегрального метода экономического анализа.
2. Особенности интегрального метода.
3. Преимущества интегрального метода.
4. Методика применения интегрального метод при влиянии двух факторов на изменение результата.
5. Методика применения интегрального метод при влиянии трех факторов на изменение результата.
6. Методика применения интегрального метод при влиянии четырех факторов на изменение результата.

Ключевые слова

Интегральный метод, традиционные методы, математические методы, детерминированный факторный анализ, аддитивная зависимость, мультипликативная зависимость, дробная зависимость, последовательность расчета.

Глава 12. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РАВНОМЕРНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

12.1. Особенности анализа на основе применения метода равномерного распределения в экономическом анализе, методика определения такого коэффициента

12.2. Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии трёх факторов на результат

12.3. Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии более трёх факторов на результат

12.4. Пути применения метода коэффициента равномерного распределения в практике турфирм

12.1. Особенности анализа на основе применения метода равномерного распределения в экономическом анализе, методика определения такого коэффициента[59]

Анализ с помощью коэффициента равномерного распределения в экономическом анализе имеет свои особенности. Они проявляются в следующем:

в первую очередь, для раскрытия сущности факторов определяется и коэффициент равномерного распределения;

сумма определенных коэффициентов равняется единице;

в данном случае берутся не абсолютные величины результат и факторов, а их относительное изменение;

при определении влияния факторов, темп роста этого фактора умножается на величину коэффициента равномерного распределения;

после определения влияния всех факторов на изменение результата, влияние каждого фактора, как правило, либо прибавляются, либо вычитаются;

общая сумма факторов должна быть равна изменению результата.

Как видно, метод равномерного распределения в экономическом анализе имеет свои особенности.

Коэффициент равномерного распределения рассмотрим на примере влияния факторов на рентабельность железнодорожного транспортного предприятия. К ним относятся:

коэффициент рентабельности основных средств ($Ф_1$);

доля основных средств в активах ($Ф_2$);

обеспеченность оборотных средств активами ($Ф_3$);

обеспеченность расходов оборотными средствами ($Ф_4$).

---

[59] Данный раздел подготовлен при содействии докторанта-исследователя Н.Э.Бабаханова.

Зависимость между факторами, влияющими на результативный показатель – рентабельность железнодорожного транспортного предприятия можно выразить с помощью следующей формулы:

$$\mathbf{Ржд = Ф_1 * Ф_2 * Ф_3 * Ф_4 = \prod_{i=1}^{n} Фi \quad (i=1,n)}$$

Из данной формулы видно, что на показатель рентабельности расходов (Ржд) влияют четыре фактора. Для определения влияния факторов можно применить коэффициент равномерного распределения. В отношении преимущества данного метода и применении этого метода в практике анализа имеется ряд рекомендаций. В этом направлении нами рассмотрены много научных лекций и литературы. Для осуществления этой задачи в первую очередь определим коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\mathbf{Крр} = \frac{\Delta Ржд}{(\Delta Ф1+\Delta Ф2+\Delta Ф3+\Delta Ф4)}$$

Здесь

$\Delta Ф_1$ – темпы роста рентабельности основных средств;

$\Delta Ф_2$ – темпы роста доли основных средств в активах;

$\Delta Ф_3$ – темпы роста обеспеченности оборотных средств активами;

$\Delta Ф_4$ – темпы роста обеспеченности расходов оборотных средств.

Теперь определим влияние каждого фактора на показатель рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций.

Для определения влияния первого фактора, то есть изменения коэффициента рентабельности основных средств ($\Delta Ф_1$) на изменение показателя рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций ($\Delta Рждф_1$), темпы роста этого фактора ($\Delta Ф_1$) перемножим на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{\Delta Рждф_1 = \Delta Ф_1 * \frac{\Delta Ржд}{(\Delta Ф1+\Delta Ф2+\Delta Ф3+\Delta Ф4)}}$$

Для определения влияния второго фактора, то есть изменения темпов роста доли основных средств в активах ($\Delta Ф_2$)на изменение показателя рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций ($\Delta Рждф_2$), темпы роста этого фактора ($\Delta Ф_2$) перемножим на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\mathbf{\Delta Рждф_2 = \Delta Ф_2 * \frac{\Delta Ржд}{(\Delta Ф1+\Delta Ф2+\Delta Ф3+\Delta Ф4)}}$$

Для определения влияния третьего фактора, то есть изменения темпов роста обеспеченности оборотных средств активами ($\Delta Ф_3$) на изменение показателя рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций ($\Delta Рждф_3$), темпы роста этого фактора ($\Delta Ф_3$) пе-

умножим на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Рждф_3 = \Delta Ф_3 * \frac{\Delta Ржд}{(\Delta Ф1+\Delta Ф2+\Delta Ф3+\Delta Ф4)}$$

Для определения влияния четвертого фактора, то есть изменения темпов роста обеспеченности расходов оборотных средств ($\Delta Ф_4$) на изменение показателя рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций ($\Delta Ржд_4$), темпы роста этого фактора ($\Delta Ф_4$) перемножим на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Рждф_4 = \Delta Ф_4 * \frac{\Delta Ржд}{(\Delta Ф1+\Delta Ф2+\Delta Ф3+\Delta Ф4)}$$

Влияние всех факторов должно быть равно общей разнице показателя рентабельности расходов железнодорожных транспортных организаций. Для этого воспользуемся следующей формулой:

$$\Delta Ржд = \Delta Рждф_1 \pm \Delta Рждф_2 \pm \Delta Рждф_3 \pm \Delta Рждф_4$$

Применение этого метода на конкретном примере, определение показателя рентабельности в транспортной организации, объективная оценка создает возможность принятия обоснованных управленческих решений.

12.2.Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии трёх факторов на результат

Метод коэффициента равномерного распределения может применяться и в факторном анализе показателей во многих отраслях экономики. Примером тому может быть вопрос эффективного использования обязательств и своевременной ликвидации кредиторской задолженностей хозяйствующих субъектов, занимающихся хранением и реализацией продукции. В настоящее время анализ этого показателя имеет важное значение. Важнейшим направлением анализа является факторный анализ. По поводу этого существует очень много мнений.

Исследования показывают, что на изменение обязательств влияет ряд факторов. Нами выделены факторы, которые влияют на изменение результативного показателя. В составе факторов имеются факторы, связанные с дебиторами, что свидетельствует о непосредственной связи обязательств с дебиторами. Определена следующая группа факторов:

эффективность дебиторской задолженности (Дз);

доля дебиторов в собственных средствах (ССд);

уровень обеспеченности обязательств собственными средствами (Осс).

Поскольку эти факторы находятся в функциональной связи с эффективностью обязательств, зависимость между ними может выражаться с помощью следующей формулы:

$$Оэ = Дз*ССд*Осс;$$

Как видно из этой формулы, на эффективность влияют три фактора. Для определения их влияния необходимо воспользоваться методами факторного анализа. Исследования показывают, что влияние этих факторов можно определить путем применения метода коэффициента равномерного распределения. Для этого в первую очередь, определим коэффициент равномерного распределения (Крр). Он определяются следующим образом:

$$Крр = (\frac{Оэ}{\Delta Дз + \Delta ССд + \Delta Осс});$$

Здесь Δ Оэ – темп роста или абсолютное отклонение эффективности обязательств;

ΔДз- темп роста или абсолютное отклонение эффективности дебиторской задолженности;

ΔССд - темп роста или абсолютное отклонение доли дебиторов в составе собственных средств;

ΔОос - темп роста или абсолютное отклонение уровня обеспеченности обязательств собственными средствами.

Теперь можно определить влияния каждого фактора.

1. Для определения влияния первого фактора, то есть темпа роста или абсолютное отклонение эффективности дебиторской задолженности (ΔДз) на изменение эффективности обязательств (ΔОэ), темп роста или абсолютное отклонение этого фактора перемножается на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta Удз = \Delta Дз * Крр = \Delta Дз * (\frac{Оэ}{\Delta Дз * \Delta ССд * \Delta Осс});$$

2. Для определения влияния второго фактора, то есть темпа роста или абсолютного отклонения доли дебиторов в составе собственных средств (ΔССд) на изменение эффективности обязательств (ΔОэ), темп роста или абсолютное отклонение этого фактора перемножается на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого рекомендуем воспользоваться следующей расширенной формулой:

$$\Delta Уссд = \Delta ССд * Крр = \Delta ССд * (\frac{Оэ}{\Delta Дз * \Delta ССд * \Delta Осс});$$

3. Для определения влияния третьего фактора, то есть темпа роста или абсолютного отклонения уровня обеспеченности обязательств собственными средствами (ΔОсс) на изменение эффективности обязательств (ΔОэ), темп роста или абсолютное отклонение этого фактора перемножается на коэффициент равномерного распределения (Крр). Для этого рекомендуем воспользоваться следующей расширенной формулой:

$$\Delta Уосс=\Delta Осс*Крр = \Delta Осс*(\frac{Оэ}{\Delta Дз*\Delta ССд*\Delta Осс});$$

Влияние всех факторов должно быть равно общему изменению результата, то есть эффективности обязательств. Следует отметить, величины факторов перемножаются в той единице измерения (абсолютной и относительной), в какой они определены.

$$\Delta У = \Delta Удз \pm \Delta Уссд \pm \Delta Уосс.$$

Применение этого метода позволяет определить факторы, влияющие на эффективность обязательств и внутренние резервы. Для этого рассмотрим факторный анализ эффективности обязательстви в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ (табл.12.1.).

Таблица 12.1.

Изменение факторов, влияющих на показатели эффективности обязательств в 2007-2011 гг совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ[60]

п/п	Показатели	2007	2011	отклонение	Темпы роста, %
1	Произведенная продукция в течение года (общая выручка), млн.сум	8144,0	24790,0	+16646,0	304,3
2	Среднегодовая дебиторская задолженность, млн.сум	563,4	1025,7	+462,3	182,1
3	Среднегодовая стоимость собственных средств, млн.сум	4442,0	8417,0	+3995,0	189,5
4	Среднегодовая стоимость обязательств, млн.сум	3292,0	3582,0	+290,0	108,8
5	Эффективность дебиторской задолженности, сумм (стр1:стр2)	14,46	24,17	+9,71	167,2
6	Доля дебиторской задолженности в составе собственных средств, коэф. (стр2:стр3)	0,1268	0,1219	-0,0049	96,1

[60] Составлено и рассчитано автором на основе отчетности совместного предприятия «Bahmal Golden Apple», учредителями которого является Республика Узбекистан и ОАЭ и данных предыдущих таблиц.

7	Уровень обеспеченности обязательств собственными средствами, коэф (стр3:стр4)	1,3493	2,3498	+1,0005	174,1
8	Эффективность обязательств, сумм (стр1:стр.4)	2,47	6,92	+1,45	

На основе данных таблицы определим коэффициент равномерного распределения. Как видно из таблицы эффективность обязательств возросла на 280,2%. Это рост произошел по двум причинам. Среди них темп роста эффективности дебиторской задолженности составил 167,2%, а доля дебиторской задолженности в составе собственных средств снизилась и в анализируемом периоде коэффициент изменения составил 96,1%. Третий фактор, характеризующий коэффициент обеспеченности обязательств собственными средствами так же увеличился и темп его роста составил 174,1%. На основе этих показателей определен коэффициент равномерного распределения, величина которого составила 0,6406:

$$\text{Кэо} = \left(\frac{280,2}{167,2+96,1+174,1}\right) = 0,6406$$

Теперь определим влияние каждого фактора на изменение эффективности обязательств на 280,2%.

Среди них первый фактор, то есть эффективность дебиторской задолженности возросла на 167,2%, что обеспечило 107,1% роста общего изменения эффективности обязательств на 280,2%.

167,2*0,6406 = 107,1%

Второй фактор, то есть темп роста или абсолютное отклонения доли дебиторов в составе собственных средств в анализируемом периода уменьшился на 5,9% (100-96,1). В результате под влиянием фактора результативный показатель изменился на 61.6%:

96,1*0,6406 = 61,6%

Доля влияния этого показателя на результат составил 22,2% (61,6*100:280,2).

Увеличение третьего фактора, то есть уровня обеспеченности обязательств собственными средствами на 174.1%, привело к изменению результативного показателя на 111,5%.

174,1*0,6406= 111,5

Доля влияния этого фактора в общем изменении результативного показателя составила 39,8% (111,5*100:280,2).

Мы определили влияния факторов на изменение результативного показателе этим методом. Этим методом можно так же определить влияние на отклонение темпов роста. В этом случае становиться возможным дать оценку отрицательному или положительному влиянию фак-

торов. Для этого коэффициент равномерного распределения определяется на основе отклонения темпов роста результат и факторов. Как видно из данных вышеуказанной таблицы, отклонение темпов роста результативного показателя составило 180,2% (280,2 - 100). Отклонение темпов роста первого фактора составило 67,2% (167,2-100), третий фактор снизился и темпы роста составили – 3,9 (96,1-100). Безусловно, этот фактор отрицательно повлиял на результативных показатель.

Темп роста третьего фактора был положительным и составил 74,1% (174,1 -100) . Здесь коэффициент равномерного распределения составил 1,33185.

$$\text{Кэо} = \left(\frac{180,2}{67,2-5,9+74,1}\right) = 1,33185$$

Теперь можно провести анализ факторов. В частности, рост первого фактора на 67,2% обусловило рост результативного показателя на 89,5% (67,2*1,33185 = 89,5%) при общем его росте 180,2%. Доля влияния этого фактора в общем росте составила 49,7%. Значит, под влиянием этого фактора результативный показатель увеличился на 49,7%:

89,5*100:180,2 = 49,7%

Уменьшение второго фактора на 5,9% привело к снижению результативного показателя. Доля этого фактора в изменении результата составила 7,9%. Значит отрицательное влияние этого фактора равно 7,9% (-5,9*1,33185 = -7,9). В итоге под влиянием этого фактора эффективность обязательств снизилась на 4.4.%:

-7,9*100:180,2 = -4,4%

Рост эффективности обязательств на 180,2% было обусловлено также увеличением третьего фактора на 98,6% (74,1*1,33185=98,6).Доля влияния этого фактора в общем темпе роста составило 54,7%. Значит, рост результативного показателя на 54,7% произошло под влиянием третьего фактора.

98,6*100:180,2 = 54,7%

Влияние всех факторов должно быть равно 100%. Для этого все факторы, которые оказали положительное влияния складываем, а те, которые отрицательно повлияли вычитаются.

49,7 -4.4 +54,7 = 100,0%

Эти расчеты позволят определить внутренние резервы и разработать меры по внедрению их на практику. В нашем примере руководству предприятия необходимо обратить свое внимании второму фактору системы, то есть доле дебиторской задолженности в составе собственных средств. Если бы это показатель не снизился бы, результативный показатель увеличился бы на 5,9%. В этом случае эффективность обязательств поднялась бы на 5,9%. Тогда темп роста эффективности обязательств составил бы не 280,2%, а 286,1% (280,2 +5,9).

Подобным методом можно определить абсолютные величины влияния факторов на изменение результата. Тогда темпы роста берутся в процентах, а в абсолютных величинах.

12.3. Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии более трёх факторов на результат

В экономическом анализе на результативный показатель одновременно влияют несколько факторов. В этих случаях целесообразно провести анализ с помощью применения метода коэффициента равномерного распределения.

Выше мы уже рассмотрели пути расчета влияния каждого фактора при воздействии четырех факторов на результативный показатель. В данном случае целесообразным является рассмотреть метод использования способа равномерного распределения в определении влияния трех факторов на изменение результата:

$$A = n*d*g$$

Здесь A – результативный показатель, то есть объем реализованной продукции;

n – среднегодовая численность работников, занятых реализацией;

d- среднее число рабочих дней работников, занятых реализацией;

g- однодневная производительность труда работников, занятых реализацией.

Рассмотрим влияние этих факторов на результативный показатель в следующей таблице. Применению этого метода можно привести много примеров. Например, в процессе маркетинговых исследований определение факторов, влияющих на долю предприятия на рынке и принятие соответствующих управленческих решений (табл.12.2.).

Таблица 12.2.

Формула определения влияния трех факторов при помощи метода равномерного распределения

$$A = n*d*g$$

Плановая величина (A_0) результата (A)	$A_0 = n_0*d_0*g_0$
Влияние первого фактора на изменение результата (ΔAn)	$\Delta An = \frac{\Delta nAn}{\Delta n+\Delta d+\Delta g}$
Влияние второго фактора на изменение результата (ΔAd)	$\Delta Ad = \frac{\Delta dAn}{\Delta n+\Delta d+\Delta g}$
Влияние третьего фактора на изменение результата (ΔAg)	$\Delta Ag = \frac{\Delta gAn}{\Delta n+\Delta d+\Delta g}$
Влияние всех факторов	$\Delta A = \Delta An \pm \Delta Ad \pm \Delta Ag$
Проверка	$\Delta A = A_1 - A_0$

Для этого определим долю конкретной продукции предприятия и исследуем факторы, влияющие на него.

Воспользуемся следующей формулой для определения рыночной доли хлебобулочной продукции предприятия.

$$\textbf{Крд} = \frac{\text{Кп}*100}{\text{Оп}}$$

Здесь Кп – доля хлебобулочной продукции предприятии на рынке;

Кп – объем реализованной продукции предприятия;

Оп – общий объем реализованной хлебобулочной продукции.

Представим себе, что в одном регионе одновременно реализуется 40,0 тонны хлеба. Исследуемое предприятие реализует на рынке 5.2 тонны хлебобулочной продукции. Значит доля хлебобулочной продукции данного предприятия составит 13,3%:

(5,2*100:40,0)

На этот показатель влияют ряд факторов. Их мы рассмотрим с помощью нескольких примеров. Одним из них является деятельность предприятия, занимающегося производством хлебобулочной продукции. Одним из основных его потребителей является население. Поэтому рассмотрим показатели, связанные с хлебобулочной продукцией, факторы, связанные с численностью населения. Для их определения рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

$$\textbf{Крд} = \frac{\text{Кп}*100}{\text{Оп}} = \frac{\text{Кп}}{\text{Нр}} * \frac{\text{Нр}}{\text{Нд}} * \frac{\text{Нд}}{\text{Но}} * \frac{\text{Но}}{\text{Оп}};$$

Здесь Нр – численность населения региона, где потребляется продукция данного предприятия;

Но – среднедушевые доходы населения;

Но – общая численность населения анализируемого региона.

Упростим эту формулу с помощью метода сокращенной математической модели. Обозначим результативный показатель – Q, сократим и выразим эти факторы. Для этого проведем следующие действия:

Кп/Нр – величина хлебобулочной продукции данного предприятия, приходящаяся на душу населения данного региона (S_1);

Нр/Нд – численность населения, потребляющая хлебобулочную продукцию данного предприятия, приходящаяся на 1 миллион сум доходов данного числа населения (S_2);

Нд/Но – численность населения, приходящаяся на один миллион сумм (штук) продукции, (S_3);

Но/Оп – численность населения, приходящаяся на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынок (S_4).

Рекомендуем выразить зависимость данного результата и факторов с помощью следующей формулы:

$$\textbf{Q} = \textbf{S}_1 * \textbf{S}_2 * (\textbf{S}_3 * \textbf{S}_4$$

Из данной формулы видно, что на изменение доли хлебобулочной продукции данного предприятия влияет только четыре фактора, а именно численность населения и факторы, связанные с доходами населения. В процессе исследования можно рассмотреть влияния этих факторов на перспективы данного предприятия на рынке. Для этого определим величину каждого показателя и темпы роста, на этой основе определим коэффициент равномерного распределения. Для этого рекомендуем составить следующую таблицу (Табл.12.3.).

Таблица 12.3.

Анализ обеспеченности хлебобулочной продукцией населения и производства хлебкомбината

п/н	Показатели	План	Факт	Темп роста	Отклонение (+,-)
Абсолютные показатели					
1	Общий объем хлебобулочной продукции, реализуемой на рынке, тонн	38,0	40,0	105,26	+2.0
2	Объем реализованной продукции предприятия, тонн	5,0	5,2	104,0	+0.2
3	Общая численность населения в регионе	142,0	145,0	102.11	+3,0
4	Численность населения, потребляющая продукцию данного предприятия, тыс.чел	8,2	8,5	103,66	+0.3
5	Среднедушевые доходы населения, млн.сум	34,3	35,4	103,21	+1,1
6	Доля хлебобулочной продукции предприятия на рынке	13,16	13,00	98,78	-0.16
Относительные показатели					
7	Величина хлебобулочной продукции данного предприятия, приходящаяся на душу населения данного региона, тыс.сум	609,75	611,76	100,33	+2,01
8	Численность населения, потребляющая хлебобулочную продукцию данного предприятия, приходящаяся на 1 миллион сум доходов общего числа населения, чел.	239,1	240,1	100,42	+1,0

9	численность населения, приходящаяся на один миллион сумм (штук) продукции, чел.	241,5	244,1	101,08	+2,6
10	Численность населения, приходящаяся на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынок, тыс.чел.	3,737	3,625	97,00	-0.112
11	Доля хлебобулочной продукции предприятия на рынке,%	13,16	13,00	98,78	-0,16

Из данных таблицы видно, что доля предприятия на рынке снизилась на 0,16%. Это не очень хорошая ситуация для данного предприятия. Поэтому в процессе маркетинговых исследований необходимо тщательно изучить причины этой ситуации. Безусловно, много факторов обуславливают эту ситуацию. К примеру, общий объем реализованной продукции на рынке увеличился на 2,0тонны, а объем реализованной данным предприятием продукции на 0,2 тонны, общая численность населения региона на 3 тыс.человек, численность населения, потребляющая продукцию данного предприятия на 0,3 тыс.человек. Среднедушевые доходы населения на 1,1 млн.сумов. Однако по сравнению с другими показателями, которые быстро или медленно изменялись, величина относительных величин была различной. А это, в свою очередь уменьшило анализируемый результативный показатель, то есть долю этого предприятия на рынке на 0,16%. Поэтому, необходимо дать более углубленную оценку этой ситуации. А это требует определения относительных величин, то есть факторы, влияющие на результативный показатель.

В результате расчетов выявлено, что величина хлебобулочной продукции на анализируемом предприятии, приходящаяся на душу населения региона, увеличилась на 2,01 тыс.сум или 0,33%. Второй показатель, то есть численность населения, потребляющая хлебобулочную продукцию данного предприятия, приходящаяся на 1 миллион сум доходов общего числа населения увеличилась на 1 человека, то есть 0,1%. Численность населения, приходящаяся на один миллион сум (штук) продукции, так же выросла на 2,6 человек, то есть на 1,08%. Однако следует отметить, численность населения, приходящаяся на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынок, уменьшилась на 0,112 тыс.чел., то есть 3 % (100-97,0). В результате влияния этих факторов сформировался результативный показатель.

Для определения влияния этих факторов подсчитаем коэффициент равномерного распределения. Этот показатель равен 1,0427.

$$Кpp = \frac{-1,22}{0,33+0,42+1,08-3,0} = 1,0427$$

Таблица 12.4.

Расчет влияния отдельных факторов на изменение результата

п/н	Показатели	Темп роста,%	Коэффициент равномерного распределения	Влияние каждого фактора на результативный показатель, %
1	Величина хлебобулочной продукции данного предприятия, приходящаяся на душу населения данного региона, тыс.сум	0,33	1,0427	+0,344
2	Численность населения, потребляющая хлебобулочную продукцию данного предприятия, приходящаяся на 1 миллион сум доходов общего числа населения, чел.	0,42	1,0427	+0,438
3	численность населения, приходящаяся на один миллион суммм (штук) продукции, чел.	1,08	1,0427	+1,126
4	Численность населения, приходящаяся на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынок, тыс.чел.	-3,0	1,0427	-3,128
5	Доля хлебобулочной продукции предприятия на рынке,%	-1,22	1,0427	-1,22

Теперь на основе коэффициента равномерного распределения определим величину влияния фактора на результат. Для этого рекомендуем составить следующую таблицу (Табл.12.4.). Как видно из данных таблицы, доля хлебобулочной продукции предприятия в анализируемом периоде уменьшилась на 1.22%. Исследования показали, что на это уменьшение повлияло четыре фактора.

Определим влияние каждого на результативный показатель. Методика расчета включает следующее:

1. Величина хлебобулочной продукции на душу населения региона на анализируемом предприятии увеличилась на 2,01 тыс.сум, то

есть 0,344%. В результате влияния этого фактора доля предприятия на рынке увеличилась на 0,344%.

2. Численность населения, потребляющая продукцию данного предприятия на 1 млн.сум общих доходов населения поднялась на 3,0тыс.чел или 0,42%. Под влиянием этого фактора доля предприятия на рынке увеличилась на 0,438%.
3. Численность населения на 1 млн.сум (шт.) продукции населения на анализируемом предприятии увеличилась на 2,01 тыс.сум или 0,344%. Под влиянием этого фактора доля предприятия поднялась на 1,126%.
4. Численность населения региона на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынке уменьшилась на 112 тыс.человек, то есть на 3,0%. Под влиянием этого фактора доля предприятия на рынке уменьшилась на 3,128%.

Если влияние всех факторов будет равно общему отклонению, зависимость между факторами и результатом считается функциональной и проведенные расчеты правильными. Это можно увидеть по следующим расчетам:

$$0,33+0,438+1,126-3,128 = -1,22\%$$

Как видно из этого, факторный анализ в этом процессе обобщает необходимую информацию для принятия соответствующих управленческих решений. Самое важное, в процессе анализа определяются внутренние резервы. Как видно из этих расчетов, уменьшение доли хлебобулочной продукции предприятия на рынке в основном обусловлено снижением численности населения региона на 1 млн.сум всей продукции, выставленной на рынке на 3 тыс.чел. В результате чего анализируемый показатель уменьшился на 3,128%.

Если бы этого не произошло, величина этого показателя осталась бы на уровне прошлого года, доля предприятия на рынке не уменьшилась бы на 1,22%, а составила бы 1,908% (3,128-1,22).

12.4. Пути применения метода коэффициента равномерного распределения в практике турфирм

Рассмотрим применение вышеуказанного метода на практике. Для этого рассмотрим данные туристической фирмы «Шахрух» за 2011 год. Данная фирма в 2011 году по сравнению с 2010 годом достигла следующих результатов.

На основе данной информации определим коэффициент равномерного распределения:

Таблица 12.5.

Выручка на одного туриста и темпы роста факторов, влияющих на ее изменение[61]

Результативный показатель и название факторов	Темпы роста,%
Сумма выручки на 1 посетителя, проживающего в гостинице (W_1)	3,7%
Средняя загруженность гостиниц, (W_2)	4,6
Число койко-место на 1 посетителя, (W_3)	7,2
Обеспеченность 1 тыс.туристов гостиницами, (W_4)	3,6
Выручка на 1 туриста	**9,4**

$$\textbf{Крр} = \frac{9,4}{3,7+4,6+7,2+3,6} = \textbf{0,4921}$$

Если проведем расчеты по вышеуказанному методу, рост результативного показателя на 9,4% обусловлено ростом на 1,8% первого фактора, то есть суммы выручки на 1 посетителя, проживающего в гостинице.

$$3,7*0,4921 = 1,8208\%$$

Изменение результата на 2,3% обусловлено влиянием второго фактора, то есть средней загруженности гостиниц:

$$4,6*0,4921 = 2,2637$$

Анализируемый показатель изменился на 3,5% под влиянием третьего фактора, то есть за счет изменения количества койко-мест на одного посетителя:

$$7,2*0,4921 = 3,5432$$

Темп роста результативного показателя под влиянием четвертого фактора, то есть обеспеченности 1 тыс.туристов гостиницами, составил 1,8%:

$$3,6*0,4921 = 1,7716$$

Влияние всех факторов равняется общему темпу роста результативного показателя:

$$1,8208+2,2637+3,5432+1,7716 = 9,3993$$

Как было указано выше, на очередном этапе анализа изменение результативного показателя принимается за 100% и определяется сколько процентов этого изменения обусловлено тем или иным фактором. Метод определения этого был уже рассмотрен ранее.

[61] В результате исследования использованы авторские разработки

Исследования показывают, что под влиянием первого фактора, то есть суммы выручки на 1 посетителя, проживающего в гостинице, результативный показатель увеличился на19,4%:

$$\frac{1,8238*100}{9,4} = 19,4\%$$

В отчетном году результативный показатель увеличился под влиянием второго фактора, то есть средней загруженности гостиниц на 24,1%:

$$\frac{2,2637*100}{9,4} = 24,1\%$$

Анализируемый результативный показатель увеличился на 37,7% под влиянием третьего фактора, то есть числа койко-мест на 1 посетителя:

$$\frac{3,5432*100}{9,4} = 37,7\%$$

Наконец, четвертый фактор, то есть обеспеченность 1 туристов гостиницами обусловило повышение результативного показателя на 18,8%:

$$\frac{1,7716*100}{9,4} = 18,8\%$$

Изменение всех факторов, влияющих на результативный показатель равняется 100%.

$$19,4+24,1+37,7+18,8 = 100\%$$

Применение данного метода на практике, позволит определить реальные внутренние возможности повышения эффективности в области туризма и принять управленческие решения.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1.Особенности метода равномерного распределения в экономическом анализе.

2. Методика определения коэффициента равномерного распределения.

3. Пути анализа в процессе применения метода равномерного распределения при влиянии трех факторов на результативный показатель в экономическом анализе.

4. Пути анализа в процессе применения метода равномерного распределения при влиянии четырех факторов на результативный показатель в экономическом анализе.

5. Как определяется доля хлебобулочной продукции предприятия на рынке?

6. Какие факторы могут влиять на результативный показатель?

7. Как определяется общий объем хлебобулочной продукции, реализуемой на рынке?

8. Как определяются средние доходы населения?

9. В чем выражается средняя численность населения в регионе?

10. Как определяется численность населения, потребляющая продукцию предприятия?

11. Как определяются относительные величины тех показателей, которые быстро или медленно меняются?

12. Как определяется величина хлебобулочной продукции анализируемого предприятия на душу населения региона?

13. Как определяется число населения, потребляющая хлебобулочную продукцию на 1 млн.сум доходов населения?

14. Как определяется численность населения на 1 млн.сум (штук) продукции общего населения?

15. Как определяется численность населения на 1 млн.сум всей продукции, представленной на рынке региона?

Ключевые слова:

Коэффициент равномерного распределения, многофакторная зависимость, функциональная зависимость, абсолютные и относительные величины, внутренние резервы, управленческие решения.

Глава 13. ТИПЫ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

13.1. Особенности типов математических моделей в экономическом анализе

13.2. Различные формы типов математических моделей, применяемых в экономическом анализе

13.1.Особенности типов математических моделей в экономическом анализе

В настоящее время в результате динамичного развития экономических процессов происходят серьёзные изменения и зависимость между ними изо дня в день усложняется. В этих условиях приходится в целях управления изучать, обобщать и принимать оперативные решения. А это ставит две задачи перед экономистами. Первая заключается в необходимости использования математических методов в систематизации информации, вторая задача в применении информационных технологий в принятии управленческих решений.

Следует отметить, что существуют ряд экономико-математических методов. К ним относятся следующие:

Таблица 13.1.

Виды математических методов, применяемых в экономическом анализе

Виды математических методов	Содержание и виды
Методы элементарной математики	Этими методами пользуются в расчетах экономических процессов традиционными способами. Например, в расчетах по определению величины спроса и предложения, объема потребления, понесенных расходов, полученной прибыли.
Классические методы математического анализа	К таким методам относятся методы дифференцирования, интегрирования, вариации. Они также характеризуются применением в факторном анализе.
Математико-статистические методы	Применяется когда зависимость между показателями, характеризующими экономические процессы, стохастическая или случайная.
Синтезированные методы экономики, математики	К ним относятся экономические модели эконометрии. Эти модели проявляются в форме

тики, статистики	научной абстракции, выражающих характер экономических событий и процессов. Например, процесс анализа статистическими методами математического выражения экономического роста.
Методы математического программирования	Этот метод применяется в процессе научного обосновании долгосрочных программ оптимизации, прогнозирования экономики на макро и микроуровнях.
Метода исследования процессов (операций)	Применяется в выборе наиболее эффективного варианта путем количественного выражения исследуемых процессов. К ним относятся теория игр, теория массового обслуживания.

Все эти методы применяются в процессе экономического анализа путем математического моделирования. Математические модели находят выражение в уравнениях, неравенствах, функциях и других математических аппаратах. Многие из них, применяемые в экономическом анализе считаются типами математических моделей.

Часто встречающимся типами математических моделей являются: аддитивная модель, мультипликативная модель, дробная модель и смешанная модель.

- Аддитивная модель применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием;
- Мультипликативная модель применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается произведением;
- Дробная модель применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается делением;
- Смешанная модель это математическая модель, которая создается на основе смешения всех вышеуказанных моделей.

Все эти модели в равной степени широко применяются в анализе экономической информации. Поскольку экономико-математические методы приводят наряду совершенствованием науки анализа, но и необходимости применения информационных технологий. Поскольку, экономические процессы и зависимость между ними усложняются. Их содержание раскрыто в следующей таблице (табл.13.2.)

Таблица 13.2.

Типы и содержание математических моделей, применяемых на туристском рынке

Типы математических моделей	Содержание математических моделей
Аддитивная модель	Применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием. Эта модель читается и пишется очень легко: $k_i = k_1+k_2+k_3+..+k_n = \sum_{i=1}^{n} ki;$
Мультипликативная модель	Применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается произведением. $k_i = k_1*k_2*k_3*..*k_n = \prod_{i=1}^{n} ki;$
Дробная модель	Применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается делением. $У = \frac{Е}{М}; У = \frac{М*Е*Ж}{М}; У = \frac{Е}{М*Э*А*СС};$
Смешанная модель	Применяется, когда между результатом и факторами смешанная; $У = \frac{f+g+h}{i}; Y = \frac{f+g-h}{t-y}; У = \frac{(f*g*h)-w}{e*r:p}.$

Представленные в данной таблице типы математических моделей, широко применяются в практике анализа экономических процессов. С ними можно ознакомиться в следующей таблице.

13.2. Различные формы типов математических моделей, применяемых в экономическом анализе

В процессе экономического анализа применяются широко распространённые типов экономико-математических методов. Среди них наиболее популярные: аддитивная, мультипликативная, дробная и смешанные модели.

Аддитивная модель применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием. Например, предположим, что результат «У» включает в себя совокупность факторов ($X_1, X_2, X_3, ..X_n$). Тогда аддитивная модель будет выглядеть следующим образом:

$$У = X_1+X_2+X_3+..+X_n = \sum_{i=1}^{n} Xi;$$

Здесь Σ – знак суммы;

i - порядковый номер фактора (i=1,n);

n-число факторов;

Xi – название фактора.

Эта модель очень часто применяется на практике. Например, объем произведенной товарной продукции предприятия. Для определения годового объема необходимо сложить объем произведенной продукции за 12 месяцев. Математическим выражением этого является:

$$У = X_1+X_2+X_3+..+X_{12} = \sum_{i=1}^{12} Xi;\ (i=1,12)$$

Еще один пример, численность работников и служащих предприятия. Представим, что предприятие имеет 10 филиалов. Каждый из них произвел различный объем продукции. Для определения всей произведенной продукции воспользуемся аддитивной моделью, которую можно выразить с помощью следующей формулы:

$$У = X_1+X_2+X_3+..+X_{10} = \sum_{i=1}^{10} Xi;\ (i=1,10)$$

Подобных примеров можно привести огромное количество. Поскольку на практике встречается очень много ситуаций, связанных со сложением.

Мультипликативная модель также широко применяется в анализе экономических процессов. Этой моделью пользуются, когда зависимость между результатом и факторами выражается произведением. Например, результат «У» включает в себя произведение нескольких факторов ($X_1,X_2,X_3,..X_n$).Тогда мультипликативная модель будет иметь следующий вид:

$$У_i = x_1*x_2*x_3*..*x_n = \prod_{i=1}^{n} xi;\ (i=1,10)$$

Здесь П– знак произведения;

i –порядковый номер фактора (i=1,n);

n-число факторов;

x_i-i – название фактора.

Эта модель так же широко применяется в анализе, поскольку многие результативные показатели состоят из произведения факторов. Например, возьмем факторы, связанные с материально-технической базой, которые влияют на объем товарооборота. На него влияют число торговых лавок (Л), торговая площадь одной лавки (Пл), товарооборот на 1 м^2 торговой площади (Тм). Зависимость между результатом и этими факторами можно выразить следующим образом:

$$Т = Л*Пл*Тм$$

Если обозначить каждый фактор в соответствующей последовательности X_1,X_2,X_3, тогда мультипликативная модель будет имеет следующий вид:

$$У = \prod_{i=1}^{3} xi = x_1*x_2*x_3\ (i=1,3)$$

Если на изменение результата влияют четыре фактора, тогда мультипликативная модель будет иметь более расширенный вид и выглядеть следующим образом:

$$У = \prod_{i=1}^{4} xi = x_1*x_2*x_3*x_4 (i=1,4)$$

Подобным образом можно предложить и другие мультипликативные типы математических моделей. Во всех этих моделях единый подход, однако в зависимости от числа факторов, модель может быть расширена или сокращена. В таком же процессе анализа встречаются другие связи и соответственно другие модели. Одним из них является дробная модель.

Дробная модель является одной из моделью, которая широко применяется в анализе. Данная модель применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается делением. Здесь можно привести много примеров. Например, производительность труда определяется отношением объема товарооборота к среднесписочной численности работников. Уровень рентабельности определяется отношением суммы прибыли к товарообороту. Рентабельность активов определяется отношением прибыли к сумме основных средств, оборотных средств, нематериальных активов. Эффективность фондов определяется отношением товарооборота к среднегодовой стоимости фондов и т.д. В этих случаях дробная модель будет иметь следующий вид:

$$Y = \frac{X1}{X2} \quad Y = \frac{\sum_{j=1}^{n} xj}{\sum_{i=n}^{n} xi} \quad Y = \frac{\sum_{i=1}^{n} xi}{\prod_{i=1}^{n} xi}$$

$$Y = \frac{\sum_{i=1}^{n} xi}{\prod_{j=1}^{n} xj} \quad Y = \frac{\prod_{i=1}^{n} xi}{\sum_{j=n}^{n} xj} \quad Y = \frac{X}{n}$$

Дробная модель одновременно может быть и в форме смешанной модели. Поскольку в этой модели используют различные знаки. Иногда в числителе может быть аддитивная модель, а в знаменателе мультипликативная модель или в числителе аддитивная модель, а в знаменателе смешанная модель. Числитель может состоять из мультипликативной модели, в знаменателе может быть один фактор. На практике и в числителе, и в знаменателе могут участвовать одинаковые модели.

Примером тому, могут быть следующие:

$$Y = \frac{f+g+(h*z)}{j}; \quad Y = \frac{f+g-h}{t-y} *s+k; \quad Y = \frac{(f*g*h)-w}{e*r:p-m}$$

Типы математических моделей, применяемых в экономическом анализе, могут применяться в различных отраслях и сферах.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. В чем особенности типов математических моделей, применяемых в экономическом анализе?

2. Какие виды математических методов применяются в экономическом процессе?

3. Какие виды математических моделей применяются в экономическом процессе?

4.Содержание аддитивной модели.

5. Содержание мультипликативной модели.

6. Содержание дробной модели.

7. Содержание сменной модели.

8. Когда применяются методы элементарной математики?

9. Когда применяются классические методы математического анализа?

10. Когда применяются методы математической статистики?

11. Когда применяются синтезированные методы экономики, математики и статистики?

12. Когда применяются методы математического программирования?

13. Когда применяются способы исследования операций (процессов)?

Ключевые слова

Элементарная математика, классические методы математического анализа, методы математической статистики, синтезированные методы, способы математического программирования, исследование операций, аддитивная модель, дробная модель, мультипликативная модель, смешанная модель.

Глава 14. МЕТОДЫ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

14.1. Содержание и особенности методов математических моделей в процессе экономического анализа
14.2. Методика реализации методов математических моделей
14.3. Понятие о стохастических связях

14.1. Содержание и особенности методов математических моделей в процессе экономического анализа

В процессе экономического анализа применяются ряд математических методов. Среди них наиболее часто применяемые: продления, расширения, сокращения.

- Метод разбивки применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием;
- Метод расширения применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается произведением;
- Метод сокращения применяется, когда зависимость между результатом и факторами смешанная, чаще встречается когда зависимость выражается делением.

Математические методы, применяемые в экономическом анализе, встречаются непосредственно в исследовании экономических процессов, поэтому их используют в процессе исследования различных процессов. Подробную классификацию по отдельным направлениям рассмотрим ниже.

Данные математические методы не достаточно хорошо рассмотрены в научной литературе, посвященной экономическому и статистическому анализу. Несмотря на недостаточную освященность традиционных методов в учебниках по анализу, они всегда остаются неиспользованными.

Как правило, математические методы можно широко применять в микро и макроэкономике, происходящих событиях. Эта непосредственно применительно и к экономическому анализу.

Математическими методами в основном пользуются в макроэкономическом анализе. Однако, как утверждали ранее, недостаточное использование этих методов в экономическом анализе в условиях современных технических возможностей, является непростительным. Поэтому нами рекомендуется применение математических методов в этом процессе. Естественно, в этом процессе могут быть некоторые недо-

статки. Конечно, со временем эти методы в экономическом анализе будут постепенно совершенствоваться.

В экономическом анализе наряду с типами математических моделей применяются и ряд других способов. Эти способы являются противоположными по отношению к математическим типам. Поскольку, типы математических методов обычно обобщают факторы, а способы обычно из разбивают. Таким же образом, в мультипликативной модели факторы обычно перемножаются, математические способы их расширяют и т.д. Их содержание представлено в следующей таблице (табл.14.1.)

Таблица 14.1.

Методы математических моделей, применяемые в экономическом анализе, и их содержание

Название метода математической модели	Содержание методов математических моделей
Метод разбивки	Применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием. Этот метод является противоположностью аддитивной модели. $\sum_{i=1}^{n} Xi = X_1+X_2+X_3+..+X_n$;
Метод расширения	Этот метод применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается умножением. Этот метод является противоположностью мультипликативной модели. $\prod_{i=1}^{n} Xi = X_1*X_2*X_3*..*X_n$;
Метод сокращения	Применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается делением. Этот метод является противоположностью дробной модели. У =a*s*d*f = x_i; P = $\frac{a*s*d*f}{T*y} = u$ или $\frac{a*s*d*f}{o+p+m+n}$=b; В этой формуле некоторые величины сокращены и заменены "*u*", а так же «b». В этом случае формулу можно выразить в различной форме.

Эти типы и способы математических моделей на основе практических данных дают возможность в результате маркетинговых исследований для принятия соответствующих выводов и влиятельных управленческих решений.

Методы математических моделей, применяемые в процессе экономического анализа обладают рядом особенностей. К ним относятся:

возможность использования, когда зависимость между результатом и факторами различная;

в результате применения этих методов число факторов может варьироваться и меняться их содержание;

допускается сокращение и расширение больших и малых связей.

14.2. Методика реализации методов математических моделей

Математические модели, применяемые в процессе экономического анализа, обуславливают необходимость использования ряда способов. Существует очень много их видов. В процессе экономического анализа применяются следующие методы математических моделей: разбивки, расширения, сокращения.

Метод разбивки применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается суммированием, то есть применяется когда используют аддитивную модель.

$$Y=X_1+X_2+X_3+..+X_n=\sum_{i=1}^{n} Xi\ ;$$

Здесь Σ – знак суммы;
i –порядковый номер фактора (i=1,n);
n-число факторов;
x_i-i – название фактора.

Вышеуказанные факторы можно разделить на одни и те же показатели, их содержание так же можно изменить и таким же способом расширить. К примеру, возьмем вышеуказанную формулу:

$$Y=\sum_{i=1}^{n} Xi\ /z = X_1/z + X_3/z+..+X_n/z;$$

Метод расширения применяется, когда зависимость между результатом и факторами выражается умножением, то есть когда выражается мультипликативной моделью.

$$Y=\prod_{i=1}^{3} Xi =X_1*X_2*X_3 \quad (i=1,3)$$

Существуют и другие формы этой модели. Например, производительность труда зависит от изменения многих факторов. Это можно определить с помощью следующей формулы:

$$П_т = \frac{Рп}{Чр} = \frac{Рп}{Ос} * \frac{Ос}{Пр} * \frac{Пр}{Обс} * \frac{Обс}{Чр}$$

Здесь

$П_т$– производительность труда;

$Р_п$ – объем реализованной продукции;

$Ч_р$ – среднесписочная численность работников;

$О_с$ – среднегодовая стоимость основных средств;

$П_р$– среднесписочная численность работников, занятых в производстве;

$Ч_р$ – среднегодовая стоимость оборотных средств.

Из формулы видно, что на производительность труда на начальной стадии повлияли два фактора. Они расширены, в результате чего определено влияние четырех факторов.

Существует и другие формы расширения. Для этого на основе одного фактора определяется вторичный. Целесообразно рассмотреть тот же пример с производительностью труда. Для этого расширим формулу и определим вторичные факторы. Одним из них является объем реализованной продукции. На этот показатель влияют ряд факторов:

$$\mathbf{Рп = Ос*Оса*Осэ}$$

Здесь Оса – среднегодовая стоимость активной части основных средств;

Осэ -- эффективность активной части основных средств.

Соответственно численность работников может меняться под влиянием нескольких факторов.

$$\mathbf{Чр = Рво*Рсп*Рсо*Рш}$$

Здесь $Р_{во}$ – работник с высшим образованием;

$Р_{сп}$ – работник с среднеспециальным образованием;

$Р_{со}$ – работники со средним образованием;

$Р_ш$ – работники со школьным образованием.

Теперь подставим в формулу факторы, формирующие эти два показателя и в результате получиться расширенная форма производительности труда.

$$\mathbf{П_т} = \frac{Ос*Оса*Осэ}{Рво*Рсп*Рсо*Рш};$$

Из данной формулы видно, что на производительность труда влияет два фактора, а в результате расширения семь факторов. Таких ситуаций на практике очень много. Для правильного их использования наряду с типами математических моделей необходимо хорошо усвоить и их методы.

Сокращение применяется, когда зависимость между результатом и факторами смешанная, особенно когда зависимость выражается делением.

$$Y = \frac{\sum_{j=1}^{n} xj}{\sum_{i=n}^{n} xi} = \frac{X1}{X2} \quad Y = \frac{\sum_{i=1}^{n} xi}{\prod_{i=1}^{n} xi} = \frac{Xa}{X6}$$

14.3. Понятие о стохастических связях

В факторном анализе наряду с функциональными связями изучают и стохастические (вероятностные) связи. Ими в основном пользуются в факторном анализе. Связи между результатом и факторами делятся на две группы: функциональные и стохастические связи.

При функциональной связи между результатом и факторами пользуются детерминированным факторным анализом. Когда зависимость между ними стохастическая (вероятностная), пользуются методами стохастического факторного анализа.

Под функциональной зависимостью понимают непосредственную зависимость между результатом и факторами. Например, объем реализованной продукции(Рп) связан с численностью работников (Чр), производительностью труда (Пт):

$$Рп = Чр * Пт$$

Под стохастической зависимостью понимают косвенную зависимость между результатом и факторами. Эту зависимость невозможно определить с помощью формулы функциональной зависимости. Она определяется с помощью корреляционно-регрессионных методов. К примеру, зависимость изменения объема реализованной продукции от роста доходов населения. Эту зависимость можно представить с помощью следующей формулы:

$$Y = f(x_1, x_2);$$

К стохастическим методам экономического анализа относятся методы корреляции и регрессии.

Метод корреляции и регрессии применяются в экономическом анализе для определения силы взаимосвязи результат и двух и более факторов. В этом случае коэффициент корреляции находится в пределах от 0 до 1. Если коэффициент корреляции равен 0, тогда никакой зависимости между результатом и факторами не существует. Если коэффициент корреляции равен 1, тогда связь между изучаемыми показателями полная, то есть функциональная.

В стохастической зависимости опираются на предположении и вероятности. Например, урожайность зерна зависит от количества своевременно выпавших дождей. Это предположение. Точно определить очень сложно. Однако корреляционным способом определяется лишь наличие зависимости и сила влияния количества дождей на урожайность.

На основе данных следующей таблицы, применив корреляционно-регрессионный метод, можно рассмотреть зависимость фондовооруженности и производительности труда одного работника (табл.14.2.).

На основе данных таблицы определим коэффициент корреляции между фондовооруженностью основных работников и производительностью труда 1 работника:

$$Rxy = \frac{\Sigma(\Delta x * \Delta y)}{\Sigma\Delta x2 * \Sigma\Delta y2} = \frac{2,385}{0,8250 * 7,405} = 0,97$$

Следовательно, зависимость между фондовооруженностью основных работников и производительностью труда можно считать сильной функциональной.

Таблица 14.2.

Взаимосвязь фондовооруженности и производительности труда

п/н	Фондовооруженность, (тыс.сум), (Х)	Производительность труда на 1 работника (тыс.сум) (У)	Отклонение от средней $\Delta X = X - \overline{X}$	Отклонение от средней У $\Delta Y = Y - \overline{Y}$	Произведение отклонений $\Delta X * \Delta Y$	Средне - Квадрат. Отклонение ΔX^2	Средне - Квадрат. Отклонение ΔY^2
А	1	2	3	4	5	6	7
1	0,10	2,5	0,45	1,35	0.6075	0.2025	1,8225
2	0,20	2,8	0.35	1,05	0.3655	0.1225	1,1025
3	0,30	2,9	0,25	0,95	0.2375	0.0625	0.9025
4	0,40	3,7	0,15	0.15	0.225	0.0225	0.0225
5	0,50	3,9	0,05	-0,05	-0.0025	0.0025	0.0025
6	0,60	4,3	-0.05	-0.45	0.0225	0.0025	0.2025
7	0,70	3,8	-0,15	0.05	-0.0075	0.0225	0.0025
8	0,80	4,5	-0,25	0.65	0.1625	0.0625	0.4225
9	0,90	4,9	-0,35	-1.05	0.3675	0.1225	1.1025
10	1,00	5,2	-0.45	-1.35	0.6075	0.2025	1.8225
Сумма	5,50	38,5	0.00	0.00	2.3850	0.8250	7.4050
Сред.величина	-0,55	3,85	-	-	-	-	-

Отражение факторной системы в детерминированных моделях преобразуется в объективную необходимость. Поскольку, в современных условиях применение компьютерных технологий в расчетной работе обуславливает необходимость совершенствования процесса анализа подобно всем экономическим работам. В моделировании факторной системы все факторы, влияющие на изменение экономических показателей, необходимо преобразовать в систему модели. Например, уровень рентабельности авансированных основных средств зависит от ряда факторов, в частности, цены, изменение цены, изменение основных и оборотных средств, изменение чистой прибыли, ассортимент продукции, изменение его состава и прочие. Зависимость может быть прямой, то есть функциональной или косвенной, то есть стохастической. Для этого рекомендуем составить следующую таблицу (табл.14.3.).

Таблица 14.3.

Расчет зависимости результата и факторов

Показатели	**Ед.изм.**	**Усл. обознач.**	**Базисный год**	**Отчетный год**	**Изменение (+,-)**
А	**Б**	**В**	**1**	**2**	**3**
1.Чистая прибыль	Тыс. сум	$П^e=X_1$	714	902	+13880
2.Среднегод. стоимость основ средств	Тыс. сум	$F^e=X_2$	4430	5844	+1414
3.Среднегод. стоимость оборотсредств	Тыс. сум	$E=X_3$	2120	2396	+276
4.Чистая выручка	Тыс. сум	Np	6432	7240	+908
5.Чистая прибыль на 1 сум реализованной продукции	Тыс. сум	$\frac{X1}{Np}=X_4$	1,217	1,229	+0.012
6.Фондоемкость основных средств	Тыс. сум	$\frac{X2}{Np}=X_5$	0.6987	0.7962	+0.1075
7.Фондоемкость оборотсредств	Тыс. сум	$\frac{X3}{Np}=X_6$	0,3296	0,3264	-0,00
8.Коэффициент	Раз	$\frac{Np}{X3}=X_7$	3,034	3,063	+0,029

оборачиваемости оборотных средств					
9.Доля оборотных средств в общих средствах	Коэф.	$\frac{X3}{X2+X3}=X_8$	0,3237	0,2908	0.0329
10.Уровень рентабельности	Коэф.	$Rx = \frac{X1}{X2+X3}$	1,1090	1,1095	+0,0005

Уровень рентабельности авансированных основных средств определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств по следующей формуле:

$$Rx = \frac{Пе}{F+E}$$

Здесь $П^{е}$ –чистая прибыль;

F – основные средства;

E – оборотные средства.

Рассмотрим на следующем примере. Здесь обозначим соответственно «Х». Формула будет иметь следующий вид:

$$Rx = \frac{X1}{X2+X3};$$

Как видно из таблицы, результативный показатель зависит от ряда факторов. Например, возьмем показатель рентабельности:

$$R0 = \frac{X10}{X20+X30} = \frac{714}{4430+2120} = 1,1090$$

$$R1 = \frac{X1}{X2+X3} = \frac{902}{5844+2396} = 1,1095$$

$$\Delta R = 1,1095-1,1090 = +0,005$$

Влияние трех факторов можно определить и методом цепных подстановок. Можно подвергнуть расширению эту формулу:

$$R0 = \frac{X1/Np}{X2/Np+X3/Np} = \frac{1,217}{0.6987+0.3296} = 1,1090$$

$$R1 = \frac{1,229}{0.7962+0,3264} = 1.1095$$

Эта зависимость результата и факторов свидетельствует о функциональности. Как видно, подобно тому, как в управленческом и финансовом анализе, в экономическом анализе можно использовать все методы.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1.Раскройте содержание методов математического моделирования, применяемые в экономическом анализе?

2. В чем особенности методов математической модели?

3. Сущность и содержание метода разбивки?

4. Сущность и содержание метода расширения?

5. Сущность и содержание метода сокращения?

6. Сущность и содержание функциональной зависимости.

7. Сущность и содержание стохастической зависимости.

8. Что выражает коэффициент корреляции?

Ключевые слова

Метод математических моделей, метод разбивки, метод расширения, метод сокращения, функциональные, стохастические связи, метод корреляции, метод регрессии, детерминированные модели, результативный показатель, факторы.

2-часть

ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Глава 15. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ

15.1. Финансовые ресурсы и имущество (активы) предприятия в рыночной экономике и их отражение в финансовой отчетности

15.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее структура и значение

15.3. Концепции бухгалтерской (финансовой) отчетности

15.1. Финансовые ресурсы и имущество (активы) предприятия в рыночной экономике и их отражение в финансовой отчетности

Развитие рыночных отношений в Узбекистане обусловило повышение роли финансов предприятий.

Финансы – система денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их кругооборота.

Следует различать общегосударственные финансы и финансы хозяйствующих субъектов (предприятий).

Финансы хозяйствующего субъекта охватывают денежные отношения данного субъекта с другими хозяйствующими субъектами, учредителями, трудовым коллективом, государственными органами.

Финансы хозяйствующего субъекта выполняют следующие функции:

- формирование денежных фондов;
- использование этих фондов;
- контроль за их формированием и использованием.

Формирование денежных фондов осуществляется в виде образования финансовых ресурсов предприятия.

Финансовые ресурсы предприятий – это денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Они предназначены для развития производства и реализации продукции (покупка сырья, материалов, оплата труда работников, приобретение долгосрочных активов и др.). Денежные ресурсы представляют капитал предприятия в денежной форме.

Таким образом, **капитал** – это часть финансовых ресурсов предприятия, деньги, направленные в оборот и приносящие доходы от этого оборота. Оборот денег осуществляется путем вложения их в предпринимательство, выдачи ссуд, сдачи в наем.

В структуру капитала входят денежные средства, вложенные в основные средства, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения, в долгосрочные и краткосрочные инвестиции.

В бухгалтерском балансе финансовые ресурсы показываются в пассиве и делятся на собственные средства и заемные источники средств.

Их размещение показывается в активе баланса и разделено на две группы: долгосрочные активы (внеоборотные активы) и оборотные активы.

По формам вложений различают предпринимательский и ссудный капитал.

Предприниматель – это деловой человек, осуществляющий бизнес, т. е. вложивший финансовый и имущественный капитал в дело, предпринимательство с целью получения экономической выгоды. Предпринимательство – это экономическая категория, метод хозяйствования, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой страх и риск, под свою ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Предпринимательский капитал – представляет собой капитал, вложенный (инвестированный) в предпринимательскую деятельность, путем прямых или портфельных вложений.

Такое вложение капитала осуществляется с целью получения прибыли и прав на управление предприятием – акционерным обществом, товариществом, частной фирмой.

Ссудный капитал – это денежный капитал, предоставленный в ссуду на условиях возвратности и платности. В отличие от предпринимательского, ссудный капитал не вкладывается в предприятие, а передается другому предпринимателю (инвестируемому) во временное пользование с целью получения процента. Ссудный капитал выступает как товар, и его ценой является процент.

К ссудному капиталу относятся займы, кредиты, векселя.

Предпринимательский и ссудный капитал показываются в пассиве бухгалтерского баланса.

В бухгалтерском балансе отражаются в пассиве – сумма привлеченного капитала, в активе – сумма вложенного капитала.

Вложенный в производство капитал подразделяется на долгосрочные (внеоборотные) и краткосрочные (оборотные) активы.

Долгосрочные активы – это средства, которые в хозяйственном процессе используются многократно и находятся в процессе производства более одного года.

К ним относятся:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- доходные вложения в материальные ценности;
- капитальные вложения;
- финансовые вложения.

Долгосрочные активы в бухгалтерском балансе отражаются в разделе 3 актива «Долгосрочные активы» по отдельным их видам.

Оборотные активы – это средства, которые в процессе производства постоянно обращаются и в течение года могут обернуться несколько раз.

К ним относятся:

- запасы, т.е. средства, инвестированные в товарно-материальные (материально-производственные) запасы;
- дебиторская задолженность;
- денежные средства;
- краткосрочные финансовые вложения.

Финансовые ресурсы образуются за счет целого ряда источников. По форме права собственности различаются две группы источников: собственные средства и заемные (чужие) средства.

Собственные средства (капитал) – это вложенные средства и накопленный капитал.

Вложенные средства могут быть в виде выпущенных акций по номинальной стоимости, вложенных средств учредителями, государством или другими физическими и юридическими лицами в виде дотаций, спонсоров и т. п.

Накопленный капитал – это нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года, добавочный капитал, резервный капитал.

Добавочный капитал – это собственный капитал, образовавшийся в процессе хозяйственной деятельности в результате дооценки основных средств, эмиссионного дохода, отчислений из чистой прибыли и др.

Накопленная прибыль может также быть отражена как «Резервный капитал». Согласно законодательству многих стран на предприятиях может создаваться резервный фонд путем ежегодных отчислений из чистой прибыли в установленном проценте до достижения определенного размера.

Собственные средства отражаются в пассиве бухгалтерского баланса, разделе 3 «Источники собственных средств».

Заемные средства – это обязательства, взятые предприятием по возврату полученных на временное пользование средств. Они подразделяются на долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Долгосрочные обязательства – это обязательства, которые должны быть погашены в течение срока, превышающего один год. В бухгалтерском балансе они показываются в разделе 4 «Долгосрочные обязательства» тремя статьями:

- заемные средства (займы и кредиты);
- отложенные налоговые обязательства;
- резервы под условные обязательства;
- прочие долгосрочные обязательства.

Краткосрочные обязательства – это обязательства, которые погашаются оборотными активами или накапливаются в результате образования новых краткосрочных обязательств. Эти обязательства погашаются обычно в течение сравнительно короткого периода времени (не более одного года). В краткосрочные обязательства включаются такие статьи, как счета и векселя к оплате; долговые свидетельства о получении компанией краткосрочного займа; задолженность по налогам и отсроченные налоги; задолженность по оплате труда; полученные авансы; часть долгосрочных обязательств, подлежащие выплате в текущем периоде.

В бухгалтерском балансе они показываются в разделе 5 «Краткосрочные обязательства» по следующим подразделам:

- заемные средства;
- кредиторская задолженность;
- доходы будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие обязательства.

Подраздел «Кредиторская задолженность», в свою очередь, подразделен по статьям, отражающим их виды: поставщики и подрядчики, задолженность перед персоналом организации, задолженность перед государственными внебюджетными фондами, задолженность по налогам и сборам, прочие кредиторы. Эти виды задолженности, согласно приказу Министерства Финансов Республики Узбекистан от 27.12.2002 г. №140 «Об утверждении форм финансовой отчетности и правил по их заполнению» могут быть показаны в бухгалтерском балансе или быть расшифрованы в «Приложении к бухгалтерскому балансу».

От правильного размещения и эффективного использования финансовых ресурсов, которые отражены в финансовой отчетности, во многом зависит финансовое состояние предприятия.

Результаты мониторинга и анализа финансового состояния предприятия и принятия, на их основе эффективных управленческих решений, зависит от полноты, правильности и реальности информации содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

15.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее структура и значение

В сфере рыночной экономики руководителям предприятий недостаточно только владеть информацией. Эту информацию надо уметь соответствующим образом обработать, сделать правильные выводы и использовать их с целью принятия управленческих решений по повышению эффективности производства. Для эффективного управления предпринимательскими структурами важное значение имеет наличие у менеджеров необходимой информации и умение ею пользоваться.

Основными источниками анализа финансового состояния предприятия являются финансовая отчетность и бухгалтерский учет. В международной практике бухгалтерский учет принято называть «Финансовым учетом», в отличие от «Управленческого учета», а отчетность – «Финансовая отчетность» и «Управленческая отчетность». В Узбекистане согласно нормативным документам, применяются понятия «Бухгалтерский учет» и «Бухгалтерская отчетность».

Информация, представленная в финансовой (бухгалтерской) отчетности, очень важна. На ее основе дается оценка состояния финансовых ресурсов, рационального их размещения, эффективности использования, сохранения и приумножения собственных оборотных и основных средств, достигнутых результатов, а также правильности и своевременности уплаты налогов в государственный бюджет.

В большинстве случаев руководители предприятий полностью доверяют объективности отчетов работникам бухгалтерии.

Руководителям предприятий не обязательно знать методы составления финансовой отчетности, методику учета хозяйственных операций, однако каждый руководитель должен владеть информацией, заложенной в финансовой (бухгалтерской) отчетности, так как, подписывая эти документы, он несет ответственность за их достоверность. Руководитель должен быть уверен в правильности и реальности бухгалтерского баланса и других форм финансовой отчетности, уметь определить финансовое состояние предприятия: ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность предприятия и их изменение по сравнению с прошлым годом, видеть их причины. В связи с этим, руководитель предприятия должен уметь читать бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Т.е. видеть в цифрах, содержащихся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, всю картину состояния, изменения и использования финансовых ресурсов, а также эффективности использования имущества (нематериальных, основных и оборотных средств) предприятия.

Источники информации подразделяются на учетные и внеучетные.

К учетным источникам информации относятся:

- бухгалтерский учет и отчетность;
- статистический учет и отчетность;
- оперативный учет и отчетность;
- выборочные учетные данные.

В бухгалтерском учете и отчетности находят отражение и обобщение движение и остаток хозяйственных средств и хозяйственных операций.

Статистический учет и отчетность отражают совокупность массовых явлений и процессов, характеризующих их с количественной стороны. На основании их выявляются определенные экономические закономерности.

Оперативный учет и отчетность обеспечивают более быстрое получение нужной информации.

Выборочные учетные данные дают возможность углубить и детализировать показатели отчетности.

К внеучетным источникам информации относятся материалы:

- внутриведомственной и вневедомственной ревизии;
- внешнего и внутреннего аудита;
- лабораторного и врачебно-санитарного контроля;
- проверок налоговых служб;
- совещаний, собраний трудового коллектива.

В процессе анализа привлекаются также данные утвержденного плана, бизнес-плана, нормативные материалы.

По доступности информацию можно разделить на открытую и закрытую (внутреннюю). Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, выходит за пределы хозяйствующего субъекта и является открытой информацией. Эту отчетность принято называть финансовой, в отличие от управленческой отчетности.

Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы, лимиты, систему их оценки и регулирования своей финансовой деятельности. Эта информация составляет его коммерческую тайну, а иногда ноу-хау. Как правило, это данные управленческого учета и управленческой отчетности.

Годовая финансовая отчетность состоит из основных двух форм:

- «Бухгалтерский баланс»
- «Отчет о финансовых результатах»

А также приложения к ним:

а) Расшифровка просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей;

В приказе также отмечается, что организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям вышеприведенных форм отчетности.

Если предприятия относятся к малым и аудиту не подлежат, то они составляют форму 1 «Бухгалтерский баланс» и форму 2 «Отчет о финансовых результатах». В этих отчетах показатели могут быть показаны по группам статей, без детализации по статьям, а в приложениях необходимо приводить только наиболее важную информацию, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов её деятельности.

Бухгалтерская отчетность в условиях рынка представляет интерес для внутренних и внешних пользователей. К внутренним пользователям относятся: вышестоящее руководство, а также менеджеры соответствующих уровней. Они на основе данных отчетности и их соответствующей обработки определяют правильность принятых инвестиционных решений и эффективность структуры капитала, определяют основные направления дивидендной политики и принимают управленческие решения по дальнейшей эффективной работе организации.

Внешние пользователи бухгалтерской отчетности, как правило, делятся на две группы:

Непосредственно заинтересованные в деятельности организации.

Непосредственно не заинтересованные в ней.

К первой группе относятся собственники средств организации, которые заинтересованы в увеличении доли собственного капитала, и лица, оценивающие эффективность использования ресурсов руководством организации. К ним, в свою очередь, можно отнести:

- акционеров, учредителей организаций, кредиторов и т. п.;
- поставщиков и покупателей, определяющих надежность деловых связей с данным клиентом;
- государство, в лице налоговых органов;
- служащих компании, которые заинтересованы в работе предприятия как получающие заработную плату с перспективой дальнейшей работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей бухгалтерской отчетности – это те, которые непосредственно не заинтересованы в деятельности компании, но по тем или иным причинам должны изучать бухгалтерскую отчетность предприятия с целью защиты интересов первой группы. К ним можно отнести: аудиторские и консалтинговые службы, биржи ценных бумаг, юристов, информационные агентства, торгово-производственные ассоциации, профсоюзы и др.

Степень реализации возможностей финансовой отчетности в значительной мере зависит от профессиональных и личностных качеств того, кто пользуется ими. Руководители предприятий должны иметь достаточный уровень компетенции в общеэкономических вопросах, уметь читать бухгалтерский баланс и другие формы финансовой отчетности, видеть взаимосвязь цифр, приведенных в отдельных статьях отчетности.

Так, на основании данных, приведенных в бухгалтерском балансе, можно определить: источники образования средств; наличие оставшейся суммы нераспределенной прибыли; задолженность бюджету; сумму и структуру активов предприятия; сумму основных и оборотных средств; сумму и долю дебиторской и кредиторской задолженностей в общей сумме хозяйственных средств; ликвидность и платежеспособность; финансовую устойчивость предприятия.

На основании формы «Отчет о финансовых результатах» можно определить сумму чистой прибыли, доходов и расходов предприятия за отчетный год, их структуру и порядок образования чистой прибыли.

На основании формы «Отчет о собственном капитале» можно определить состояние и структуру собственного капитала, изменения происшедшие за отчетный период по их видам.

В форме «Отчет о денежных потоках» имеются сведения о поступлении денежных средств и расходовании за год по каждому их виду, т. е. приток и отток денежных средств от основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

В бухгалтерском балансе многие статьи актива и пассива представлены в укрупненной форме, без их расшифровок, а в пояснении к балансу даны более подробные данные об их состоянии и изменении за отчетный период по видам входящим в эту статью.

При необходимости компании вправе дополнительно детализировать те или иные показатели, которые отражены в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах и приложениях к ним. Указанная детализация оформляется в виде текстовой или табличной формы. Во втором случае содержание подобных пояснений определяется фирмами самостоятельно.

Формы отчетности, утвержденные Приказом N 140, не являются рекомендуемыми, а обязательными. Из них нельзя исключать какие-либо строки по причине отсутствия соответствующих данных. Если у организации отсутствуют активы (обязательства, доходы, расходы и т. п.), данные о которых подлежат раскрытию в той или иной строке формы, то по этой строке просто ставится прочерк.

Если же возникает необходимость в детализации отдельных статей баланса или отчета о прибылях и убытках, то организация может

вводить в формы дополнительные строки. Утвержденные формы отчетности нельзя сокращать. Их можно лишь дополнять новыми строками в случае необходимости детализации отдельных статей.

Таким образом, дополнения, вносимые в бухгалтерскую отчетность, усилят её аналитическое значение для принятия управленческих решений по повышению эффективности использования финансовых ресурсов и улучшения финансового состояния предприятия.

Эти сведения также будут способствовать улучшению проведения взаимной сверки по организациям о достоверности и реальности наличия активов предприятия, дебиторской и кредиторской задолженности.

В бухгалтерской отчетности и других формах, после графы "Наименование показателя" приводится графа "Код", в которой указываются коды показателей.

По общему правилу все формы бухгалтерской отчетности заполняются в тысячах сумах без десятичных знаков. Более подробно каждая форма отчетности будет рассмотрена в соответствующих параграфах данной книги.

Отчетным периодом для всех организаций в Узбекистане является календарный год, т. е. с 1 января по 31 декабря включительно.

Отчетной датой считается дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода. Месячная и квартальная отчетности являются промежуточными и составляются нарастающим итогом с начала отчетного года.

Отчетность должна быть подписана руководителем компании. Допускается, что за него это может сделать и другое лицо (например, главный бухгалтер). Но при этом у этого лица должна быть соответствующая доверенность.

К основным пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности относятся:

- собственники компании и ее имущества (участников или акционеров) - внутренние пользователи;
- руководство (исполнительные органы) компании - внутренние пользователи;
- инвесторы - внешние пользователи;
- кредиторы - внешние пользователи;
- покупатели продукции компании и поставщики - внешние пользователи;
- государственные учреждения, в частности налоговые и статистические службы, - внешние пользователи;

- другие лица, заинтересованные в информации о финансовом положении компании, - внешние пользователи.

Годовая финансовая отчетность должна быть представлена пользователям не позже 25 марта года, следующего за отчетным. Конкретная дата ее представления определяется уставом компании или ее собственниками. Эти нормы установлены «Положением о сроках представления квартальной и годовой финансовой отчетности» от 15 июня 2000 года за№47. При этом отчетность должна быть утверждена также собственниками фирмы.

Нормативной базой составления финансовой отчетности являются:

Закон Олий Мажлиса Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30 августа 1996 г.

Постановление Президента от 15.06.2005 г. №ПП – 100 «О совершенствовании системы отчетности, представляемой субъектами предпринимательства, и усилении ответственности за ее незаконное истребование.

Указ Президента Республики Узбекистан от 16.07.2012 года № УП 4453 «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур»

Постановление Кабинета Министров от 05.02.1999 №54 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов».

Постановление Кабинета Министров от 23.02.2000 г №65 «О мерах по сокращению и упорядочению отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса».

Постановление Кабинета Министров от 25.06.2002 №227 «О мерах по дальнейшему совершенствованию статистической и финансовой отчетности».

«Концептуальная основа для подготовки и предоставления финансовой отчетности» зарегистрирована Министерством юстиции 14.08.1998 №475.

НСБУ №1 «Учетная политика и финансовая отчетность» зарегистрирована Министерством юстиции 14.08.1998 №474.

Положения о сроках представления квартальной и годовой финансовой отчетности зарегистрировано Министерством юстиции 03.07.2000г. №942.

Формы финансовой отчетности и правила по их заполнению зарегистрированы Министерством юстиции 24.01.2003 № 1209.

15.3. Концепции бухгалтерской (финансовой) отчетности

Концепция, (от латинского conceptio – понимание, система, совокупность) – это совокупность ключевых положений, дающих целостное представление о каком-либо явлении.

Концепции бухгалтерской отчетности – принципы составления отчетности, принятые в мировой практике, отражающие основные положения, которых следует придерживаться при их составлении.

В Законе Республике Узбекистан «О бухгалтерском учете», в статье 16 отмечено: «Финансовая отчетность составляется на основе данных бухгалтерского учета.

Отчетность составляется при строгом соблюдении требований, предусмотренных указаниями по заполнению форм квартального и годового финансового отчета предприятия.

Финансовая отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также финансовых результатах ее деятельности. Достоверной считается финансовая отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета Республики Узбекистан.

Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, основывается на данных синтетического и аналитического учета.Статьи бухгалтерской отчетности, составляемой за отчетный период. должны подтверждаться результатами инвентаризации имущества и финансовых результатов в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств.

Организация осуществляет оценку имущества, обязательств и хозяйственных операций в валюте, действующей на территории Республики Узбекистан, – в сумах.

Правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются правилом по заполнению форм финансовой отчетности.

Для того чтобы удостовериться в достоверности финансовой отчетности, необходимо проверить соответствие:

- показателей бухгалтерского баланса показателям Главной книги и оборотных ведомостей;
- равенства сумм по группам и разделам, итогов актива и пассива баланса;
- показателей бухгалтерского баланса показателям других форм финансовой отчетности;
- финансовой отчетности всем требованиям правила по их заполнению зарегистрированы Министерством юстиции 24.01.2003 № 1209, а

также в соответствии с «Концептуальной основой для подготовки и предоставления финансовой отчетности» зарегистрирована Министерством юстиции 14.08.1998 №475, НСБУ №1 «Учетная политика и финансовая отчетность» зарегистрирована Министерством юстиции 14.08.1998 №474.

В международной практике определены **концепции финансовой отчетности (КФО)**. К ним относятся:

1) цели и задачи финансовой отчетности;

2) качественная характеристика информации, содержащаяся в финансовой отчетности;

3) элементы финансовой отчетности;

4) критерии признания, измерения и оценки финансовой информации;

5) принципы построения информационной системы.

Целями финансовой отчетности являются:

- принятие инвестиционных решений и решений по предоставлению кредитов;
- оценка ресурсов и обязательств хозяйствующего субъекта;
- оценка работы руководящих органов:
- правильное отражение итогов хозяйственной деятельности за отчетный период.

Ко второй концепции финансовой отчетности относится *качественная характеристика бухгалтерской информации*, которая предусматривает: понятность, уместность, преобладание сущности над формой, нейтральность, значимость, достоверность и сопоставимость данных, предусмотренных в отчетности.

Понятность

Выступает в качестве основного требования к информации финансовой отчетности. Под понятностью понимается доступность информации для понимания пользователем , имеющим достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности, бухгалтерского учета и желающим изучить эту информацию с должным старанием.

В отечественной практике критерий понятности напрямую не сформулирован.

Уместность

Информация является уместной в случае, если она имеет возможность влиять на решения пользователей, помогая в оценке прошлых, настоящих и будущих событий. В отечественной системе регулирования учета принцип уместности не сформулирован напрямую.

Преобладание сущности над формой

Операции должны учитываться и представляться в финансовой отчетности в соответствии с их сущностью и экономическим содержанием, а не только (и не столько) с их юридической формой. В Концепции финансовой отчетности Узбекистана п.25 данная характеристика определяется следующим образом: «если информация в учетных документах и финансовая отчетности достоверно отражает содержание операций и событий, необходимо, чтобы эта информация была учтена и представлена в соответсвии с ее сущностью и экономической реальностью, а не только с их правовой формой».

Нейтральность

Синонимом нейтральности является непредвзятость информации. Отчетность не будет нейтральной, если подбором или способом представления информации она будет оказывать влияние на формирование суждения с целью достижения запланированного результата.

Сопоставимость

Сопоставимость необходима для сравнения информации, представленной в двух пакетах финансовых отчетов.

Пользователи отчетности должны иметь возможность сравнить данные финансовой отчетности за определенный период времени. Сопоставимость достигается применением одних и тех же учетных принципов на протяжении длительного периода времени. Нельзя путать сопоставимость с полной унификацией учетных процедур. Для компании может быть невыгодным продолжать применение старых методов учета, если новые учетные принципы позволят получить более полезную и качественную информации.

Существенность

Информация, представленная в отчетности, должна быть существенной, т. е. при ее отсутствии или неверном толковании она повлияет на правильное принятие управленческого решения или изменит это решение.

Компания вправе установить критерии существенности самостоятельно. Обычно показатель считают таковым, если его отношение к той или иной сумме равно или превышает 5 процентов. Именно пятипроцентный барьер используется в ряде положений по бухучету.

Компания вправе выбрать другой, меньший предел существенности. Например, 3 процента. Его закрепляют в качестве элемента учетной политики.

Надежность

Информация является надежной, когда в ней нет существенных ошибок и искажений и когда пользователи могут положиться на нее, как представляющую правдиво то, что она должна представлять. В настоящее время в Узбекистане требование надежности не сформулировано.

Правдивое представление

Данный критерий тесно связан с предыдущим. В интерпретации КМСФО требование правдивого представления формулируется следующим образом. "Для того, чтобы быть *надежной, информация* должна правдиво *представлять операции*, которые она должна представлять, либо от нее обоснованно ожидается, что она будет представлять подобные операции". В настоящее время в РФ правдивое представление подменяется соответствием порядка отражения операций нормам действующего законодательства.

Значимость относится к приемлемости бухгалтерской информации для различных категорий внутренних и внешних пользователей, уполномоченных принимать решения. Степень *значимости* бухгалтерской информации зависит от того, насколько она соответствует следующим качествам: своевременности; ценности прогнозирования и обратной связи.

Достоверность финансовой информации означает, прежде всего, отсутствие в ней ошибок и неточностей. Она должна верно раскрывать суть информации. Достоверность информации определяется следующими тремя критериями:

1. Правдивое отображение финансово-хозяйственной деятельности.
2. Проверяемость информации.
3. Нейтральность информации, т. е. отсутствие предубеждений, искаженных точек зрения с целью оказания влияния на пользователей этих отчетов.

Элементы финансовой отчетности – это группы статей, которые должны включаться в финансовые отчеты.

В международной практике концепцией финансовой отчетности (КФО) установлены семь **элементов**:

Активы – экономические ресурсы, контролируемые хозяйствующим субъектом в результате прошлых сделок или событий, которые в будущем принесут прибыль.

Обязательства – возникающие в процессе хозяйственной деятельности с различными юридическими и физическими лицами расчеты по средствам, которые с наступлением определенного срока должны быть возвращены.

Акционерный капитал (чистые активы) – доля владения активами хозяйствующим субъектом за минусом его обязательств.

Доходы – увеличение экономических ресурсов посредством притока активов или сокращения обязательств в результате хозяйственной деятельности.

Расходы – сокращение экономических ресурсов посредством оттоков активов или взятия на себя обязательств, вытекающих из хозяйственной деятельности с целью увеличения прибыли.

Прибыль – увеличение капитала в результате основной и не основной деятельности, событий, обстоятельств, воздействующих на хозяйствующий субъект, за исключением взносов в акционерный капитал.

Убыток – сокращение капитала в результате основной деятельности и всех других операций, событий, обстоятельств, за исключением тех, которые являются результатом расходов или распределения акционерного капитала.

Концепция финансовой отчетности имеет свои **критерии**:

Критерий признания. Признание – это процесс включения статьи в финансовый отчет. Признанной статье присваивается название и числовой код строки. Признанная статья распространяется на все элементы финансовой отчетности во всех предприятиях и организациях, составляющих эту отчетность.

Критерий измерения (учета). Он основывается на четырех количественных показателях:

1. Определение элемента, т. е. статья должна соответствовать определению элемента финансового отчета.
2. Измеримость элемента, т. е. статья имеет соответствующий атрибут (т. е. характеристику), которую можно точно измерить.
3. Актуальность, т. е. информация, содержащаяся в статье, способна влиять на принятие решений пользователями.
4. Надежность, т. е. информация, содержащаяся в статье, является достоверной, нейтральной и поддающейся проверке.

Критерий оценки. Оценка – это процесс определения величины, по которой учитывается статья в финансовой отчетности.

Концепция финансовой отчетности предусматривает, чтобы информационная система должна быть построена на основе следующих **принципов**:

1) принципа среды;
2) принципа реализации;
3) принципа ограничения.

Принцип среды, в свою очередь, подразумевает, чтобы отчетность соответствовала четырем требованиям: обособленность, непрерывность, оценка и периодичность.

Обособленность подразумевает составление финансовой отчетности по отдельным самостоятельным организациям, независимо от их владельцев.

Непрерывность (продолжающаяся деятельность) заключается в том, что деятельность предприятия рассчитана на длительный период. Дан-

ние отчета соответствующего периода являются продолжением предыдущего.

Оценка – все статьи финансовой отчетности оцениваются в денежном выражении, т. е. в валюте данного государства.

Периодичность – финансовая отчетность составляется за соответствующие установленные периоды (месяц, квартал, год) или хозяйственный год.

Принцип реализации предусматривает отражение основных результативных показателей хозяйственной деятельности (доходы, затраты, прибыли и убытки) в финансовой отчетности с учетом реализованной продукции. Этот принцип, в свою очередь, включает в себя принципы начисления и соответствия.

Принцип начисления гласит: «Результат всех операций учитывается в момент когда они имели место, а не в момент получения или выплаты денежных средств».

Принцип соответствия предусматривает – доходы и расходы относятся на тот период, когда они совершены. Отсюда и прибыль предприятия определяется с учетом принципов начисления и соответствия.

Принцип ограничения предусматривает границы отражения информации в финансовой отчетности:

1) затраты – доходы;
2) особенности отрасли;
3) консерватизм.

Затраты-доходы – предусматривают, как правило, отражение в отчетности превышения доходов над расходами.

Особенности отрасли – информация, предоставляемая в отчетности, зависит от отраслевой деятельности организации.

Консерватизм (осторожность). Там, где существуют две альтернативы принятия решения, предпочтение дается той, которая оказывает наименее благоприятное влияние на чистую прибыль или общую сумму активов. Прибыль должна быть признана после осуществления операции. Убытки должны быть признаны тотчас, как они произошли.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Характеристика финансов и финансовых ресурсов. Виды финансов и финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы и капитал.
2. Финансовые ресурсы предприятий и их классификация.
3. Как отражаются финансовые ресурсы в бухгалтерской отчетности?
4. Источники финансовых ресурсов предприятий.

5. Использование (инвестирование) финансовых ресурсов предприятия и отражение в финансовой отчетности.

6. Финансовая отчетность, ее структура и значение. Классификация видов финансовой отчетности.

7. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности.

8. Концепции бухгалтерской (финансовой) отчетности.

9. Цели и задачи финансовой отчетности.

10. Элементы финансовой отчетности и их характеристика.

11. Принципы информации, содержащейся в финансовой отчетности (принцип среды, реализации, ограничения, существенность и консерватизм).

12. Пользователи финансовой отчетности, их характеристика и принятие управленческих решений на основе информации, содержащейся в них.

13. Основные нормативные документы, необходимые для составления финансовой отчетности.

Ключевые термины

Финансы, предпринимательский и ссудный капитал, долгосрочные активы, оборотные активы, собственные средства, заёмные средства, финансовый и управленческий учет, учетные и внеучетные источники, годовая финансовая отчетность, внешние и внутренние пользователи, бухгалтерский баланс, отчет «О финансовых результатах», отчет «О денежных потоках» нормативная база составления финансовая отчетность, достоверность финансовой отчетность, цели финансовой отчетности, концепция финансовой отчетности, понятность, уместность, преобладание сущности над формой, нейтральность, существенность, надежность, правдивое представление, значимость, достоверность, доходы, расходы, прибыль, убыток, принцип среды, оценка, периодичность, принципы реализации, принцип начисления, принципы ограничения

Задание для самостоятельной работы

Выберите из правой колонки выражение или определение, относящееся к термину в левой колонке.

1 Средства из внешних источников	А) Та часть прибыли, которая не выплачивается акционерам в форме дивидендов
2 Движение денежных средств	Б) Движение денег, поступающих в фирму и выходящих из нее
3 Коммерческий кредит	В) Способность предприятия быстро погашать свою задолженность
4 Нераспределенная прибыль	Г) Денежные средства, такие, как кредиты, изысканные за пределами фирмы.
5 Инвестор	Д) Способность предприятия ликвидировать (погасить) свою задолженность имеющимися оборотными активами.
6 Балансовый отчет	Е) Суммарная величина собственных средств предприятия и его задолженности
7 Ликвидность	Ж) Покупатель акций, получающий тем самым право на часть доходов корпорации и участие в управлении ею.
8 Платежеспособность	З) Финансовый план, суммирующий доходы и расходы
9 Долгосрочные активы	И) Итоговый документ, отражающий состояние доходов и расходов фирмы за определенный период времени
10 Оборотные средства.	К) Разрешение поставщика продукции отсрочить ее оплату
11 Текущие активы.	Л) Статьи бухгалтерского баланса, показанные в разделе 1 «Внеоборотные активы»
12 Собственный капитал	М) Статьи бухгалтерского баланса, показанные в разделе 2 «Оборотные активы»
13 Заемный капитал	Н) Статьи бухгалтерского баланса, показанные в разделе 3 «Источники собственных средств»
	О) Привлеченные средства с условием их возврата и за определенную плату.

ГЛАВА 16. ХАРАКТЕРИСТИКА И ЗНАЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ДРУГИХ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

16.1. Бухгалтерский баланс и его структура
16.2. Характеристика «Отчета о финансовых результатах»
16.3. Характеристика «Отчета о денежных потоках»
16.4. Характеристика «Отчета о собственном капитале»

16.1. Бухгалтерский баланс и его структура

Одной из основных форм финансовой отчетности является бухгалтерский баланс. Руководитель предприятия должен уметь читать бухгалтерский баланс, пользуясь его данными, видеть за каждой статьей реальную картину состояния предприятия, откуда поступили средства и где они размещены, достаточно ли их для нормальной работы.

Термин «баланс» происходит от двух латинских слов «bis» – дважды, «bank» – чаша весов, буквально означает двучашие и употребляется как понятие равенства, равновесия.

Существуют различные виды бухгалтерского баланса, которые классифицируются по следующим признакам: времени составления; объему информации; форме собственности; объекту отражения; способу очистки.

По времени составления бухгалтерские балансы могут быть вступительные, текущие, ликвидационные, разделительные и объединительные.

Вступительный баланс составляют на момент возникновения предприятия. Он определяет сумму ценностей, с которыми предприятие начинает свою деятельность.

Текущие балансы составляют периодически в течение всего существования предприятия в сроки, установленные законодательством.

Ликвидационные балансы составляют при ликвидации предприятия.

Разделительные балансы составляют в момент разделения крупного предприятия на несколько более мелких предприятий или передаче одного или нескольких структурных подразделений данного предприятия другому предприятию. Иногда этот баланс называют передаточным.

Объединительный баланс (консолидированный) составляют при объединении (слиянии) нескольких предприятий в одно предприятие.

По объему информации балансы подразделяются на единичные и сводные.

Единичный баланс составляется только по одному предприятию на основании текущего учета.

Сводный баланс составляется на основании единичных балансов и отражает хозяйственные средства объединений (министерств, фирм, акционерных обществ и т. п.).

По формам собственности различают балансы государственных, кооперативных, частных, смешанных и совместных предприятий, а также общественных организаций.

По объекту отражения балансы делятся на самостоятельные и отдельные.

Самостоятельный баланс составляют предприятия, являющиеся юридическими лицами.

Отдельный баланс (консолидированный) составляют структурные подразделения предприятия (филиалы, цехи, автотранспортные и т. п.).

По способу очистки могут быть балансы-брутто и балансы-нетто.

Баланс-брутто – это баланс, включающий в себя регулирующие статьи. Регулирующими называются статьи, суммы по которым при определении фактической стоимости средств (себестоимости или остаточной стоимости) вычитаются из суммы другой статьи. Например, для расчета остаточной стоимости основных средств из суммы «Основные средства» вычитается сумма регулирующей статьи «Износ основных средств». В балансе-брутто суммы регулирующих статей включаются в стоимость итога баланса.

Баланс-нетто – это баланс, из стоимости которого исключены суммы регулирующих статей, что называется «очисткой». Все предприятия в Узбекистане составляют баланс-нетто, т. е. в итог баланса входит остаточная стоимость основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, а товары для перепродажи – по себестоимости.

Основными требованиями, предъявляемыми к бухгалтерскому балансу, являются правдивость, реальность, единство, преемственность и ценность.

Правдивость баланса обеспечивается полнотой и качеством документов, на основании которых он составляется. Если не все факты хозяйственной деятельности отчетного периода своевременно оформлены документально или оформлены неправильно, то баланс не отражает фактический итог работы предприятия. Каждая статья бухгалтерского баланса должна быть подтверждена документально, записями на бухгалтерских счетах, бухгалтерскими расчетами и инвентаризацией. Преднамеренное искажение данных бухгалтерского баланса называется его вуалированием. Вуалирование баланса может быть умышленным с целью скрытия нарушений или для приукрашивания отдельных сторон

деятельности и неумышленным как результат незнания отдельных положений по составлению баланса.

Реальность баланса означает соответствие оценок статей объективной действительности. Не следует смешивать понятия «правдивость» и «реальность» баланса. Баланс может быть правдивым, но не реальным, т. е. данные баланса составлены на основании документов и показывают действительное наличие средств, но некоторые статьи не показывают реального положения, например, основные средства, фактически морально устаревшие, дебиторская задолженность невостребуемая и т. п.

Единство баланса означает составление баланса по единым принципам учета и оценки, т. е. применение во всех структурных подразделениях предприятия и отраслях единой номенклатуры счетов бухгалтерского учета, одинакового содержания счетов, их корреспонденции и т. п.

В Узбекистане достигнуто единство балансов, так как принята единая форма бухгалтерского баланса, зарегистрированная Министерством юстиции 24.01.2003 № 1209., применяется единый план счетов. Все формы финансовой отчетности составляются на основе Приказа Министра Финансов Республики Узбекистан от 27.12.2002 за №140 «Об утверждении форм финансовой отчетности и Правил по их заполнению».

Преемственность баланса выражается в том, что каждый последующий баланс должен вытекать из предыдущего баланса. Например, заключительный баланс прошлого года (данные на конец года) должен быть начальным балансом отчетного года (данные на начало года), так как отчетный год является продолжением прошлого года.

Ясность баланса – это его доступность для понимания лиц, его составляющих, и всех его читающих и анализирующих. Так, например, в Узбекистане чтобы сделать баланс ясным и понятным, реквизиты и наименования статей изложены на двух языках (узбекском и русском).
Бухгалтерский баланс — таблица, в которой сгруппированы статичные объекты учета с их численными значениями. В соответствии с рассмотрением объектов учета с двух точек зрения — имущество и источники финансирования этого имущества — баланс состоит из двух частей: актива, где показывается имущество по видам и группам, и пассива, где показывается собственный капитал и обязательства организации.

Формы бухгалтерской отчетности заполняются уже после того, как все хозяйственные операции за год отражены в соответствии с правилами учета, инвентаризацией подтверждено наличие активов и обязательств организации, по синтетическим и аналитическим счетам сфор-

мированы обороты, а вычисленные сальдо по счетам отражают реальное финансовое состояние организации.

Бухгалтерский баланс состоит из двух равных частей: *актива* и *пассива* (см. табл. 2.1). В активе показываются состав и размещение капитала предприятия, в пассиве – источники образования активов, т. е. собственный капитал и обязательства, временно привлеченные средства других предприятий или физических лиц.

Экономически однородный вид имущества в активе или источника в пассиве называется статьей баланса. Укрупненное группирование статей баланса называется разделами.

Бухгалтерский баланс включает следующие элементы:

1. Активы, отражающие то, чем владеет предприятие.
2. Собственный капитал (финансовые ресурсы), находящийся в распоряжении предприятия.
3. Обязательства (задолженность), возникшие в результате приобретения, образования активов, которые следует в дальнейшем возвратить по назначению.

В активе баланса средства распределены по двум разделам (Таблица 16.1):

Раздел 1. «Долгосрочные активы».

Раздел 2. «Оборотные активы».

В пассиве баланса источники средств распределены по трем разделам:

Раздел 3. «Источники собственных средств».

Раздел 4. «Долгосрочные обязательства».

Раздел 5. «Краткосрочные обязательства.

Баланс, приведенный в таблице 16.1, представляет собой форму вертикального баланса, так как пассив расположен после актива, в отличие от горизонтального, когда разделы и статьи актива и пассива расположены напротив друг друга. Рассмотрим более подробно каждый раздел и статью актива и пассива бухгалтерского баланса.

Таблица 16.1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г.

Организация ОАО «Осиё»

Вид экономической деятельности - Производство оборудования.

Единица измерения: тыс. сум.

Наименование показателя	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Актив			
I. Долгосрочные активы			
Основные средства:			
Первоначальная (восстановительная) стоимость (0100, 0300)	010		
Сумма износа (0200)	011		
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 010-011)	012		
Нематериальные активы:			
Первоначальная стоимость (0400)	020		
Сумма амортизации (0500)	021		
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 020-021)	022		
Долгосрочные инвестиции, всего (стр.040+050+060+070+080), в том числе:	030		
Ценные бумаги (0610)	040		
Инвестиции в дочерние хозяйственные общества (0620)	050		
Инвестиции в зависимые хозяйственные общества (0630)	060		
Инвестиции в предприятие с иностранным капиталом (0640)	070		
Прочие долгосрочные инвестиции (0690)	080		
Оборудование к установке (0700)	090		
Капитальные вложения (0800)	100		
Долгосрочная дебиторская задолженность (0910, 0920, 0930, 0940)	110		

Долгосрочные отсроченные расходы (0950, 0960, 0990)	120		
Итого по разделу I (стр. 012+022+030+090+100+110+120)	130		
II. Текущие активы			
Товарно-материальные запасы, всего (стр.150+160+170+180), в том числе:	140		
Производственные запасы (1000, 1100, 1500, 1600)	150		
Незавершенное производство (2000, 2100, 2300, 2700)	160		
Готовая продукция (2800)	170		
Товары (2900 за минусом 2980)	180		
Расходы будущих периодов (3100)	190		
Отсроченные расходы (3200)	200		
Дебиторы, всего (стр.220+240+250+260+270+280+290+300+310)	210		
в нее: просроченная *	211		
Задолженность покупателей и заказчиков (4000 за минусом 4900)	220		
Задолженность обособленных подразделений (4110)	230		
Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ (4120)	240		
Авансы, выданные персоналу (4200)	250		
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (4300)	260		
Авансовые платежи по налогам и другим обязательным платежам в бюджет (4400)	270		
Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию (4500)	280		
Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (4600)	290		
Задолженность персонала по прочим операциям (4700)	300		
Прочие дебиторские задолженности (4800)	310		

Денежные средства, всего (стр.330+340+350+360), в том числе:	320		
Денежные средства в кассе (5000)	330		
Денежные средства на расчетном счете (5100)	340		
Денежные средства в иностранной валюте (5200)	350		
Прочие денежные средства и эквиваленты (5500, 5600, 5700)	360		
Краткосрочные инвестиции (5800)	370		
Прочие текущие активы (5900)	380		
Итого по разделу II (стр. 140+190+200+210+320+370+380)	390		
Всего по активу баланса (стр.130+стр.390)	400		

Наименование показателя		На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Пассив			
I. Источники собственных средств			
Уставный капитал (8300)	410		
Добавленный капитал (8400)	420		
Резервный капитал (8500)	430		
Выкупленные собственные акции (8600)	440		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (8700)	450		
Целевые поступления (8800)	460		
Резервы предстоящих расходов и платежей (8900)	470		
Итого по разделу I (стр.410+420+430-440+450+460+470)	480		
II. Обязательства			
Долгосрочные обязательства, всего (стр.500+520+530+540+550+560+570+580+590)	490		

в том числе: долгосрочная кредиторская задолженность (стр.500+520+540+560+590)	491		
Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам (7000)	500		
Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям (7110)	510		
Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (7120)	520		
Долгосрочные отсроченные доходы (7210, 7220, 7230)	530		
Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (7240)	540		
Прочие долгосрочные отсроченные обязательства (7250, 7290)	550		
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (7300)	560		
Долгосрочные банковские кредиты (7810)	570		
Долгосрочные займы (7820, 7830, 7840)	580		
Прочие долгосрочные кредиторские задолженности (7900)	590		
Текущие обязательства, всего (стр.610+630+640+650+660+670+680+690+700+710+720+730+740+750+760)	600		
в том числе: текущая кредиторская задолженность (стр.610+630+650+670+680+690+700+710+720+760)	601		
из нее: просроченная текущая кредиторская задолженность*	602		
Задолженность поставщикам и подрядчикам (6000)	610		
Задолженность обособленным подразделениям (6110)	620		
Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (6120)	630		

Отсроченные доходы (6210, 6220, 6230)	640		
Отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (6240)	650		
Бошқа кечиктирилган мажбуриятлар (6250, 6290)			
Прочие отсроченные обязательства (6250, 6290)	660		
Полученные авансы (6300)	670		
Задолженность по платежам в бюджет (6400)	680		
Задолженность по страхованию (6510)	690		
Задолженность по платежам в государственные целевые фонды (6520)	700		
Задолженность учредителям (6600)	710		
Задолженность по оплате труда (6700)	720		
Краткосрочные банковские кредиты (6810)	730		
Краткосрочные займы (6820, 6830, 6840)	740		
Текущая часть долгосрочных обязательств (6950)	750		
Прочие кредиторские задолженности (6900 кроме 6950)	760		
Итого по разделу II (стр.490+600)	770		
Всего по пассиву баланса (стр.480+770)	780		

16.1.1.Характеристика статей актива бухгалтерского баланса

Актив баланса — система показателей, отражающая состав, размещение и использование средств хозяйствования, сгруппированных в качественно однородные группы.

В активе баланса показываются совокупность имущества, принадлежащего юридическому лицу или предпринимателю.

Согласно определению международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) «активы — это ресурсы, контролируемые компанией, возникшие в результате прошлых событий, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем»

Внутри актива однородные объекты учета группируются по разным признакам (например, по принципу оборачиваемости — внеоборотные и оборотные), т.е. актив баланса состоит из двух разделов:

Раздел 1. Долгосрочные активы.

Раздел 2 «Оборотные активы.

В разделе 1 актива баланса **«Долгосрочные активы»** показываются активы, которые носят характер длительного пользования (материально-вещественные средства, ценные бумаги, долгосрочные инвестиции).

Это активы, приносящие предприятию доходы в течение более одного отчетного периода. С этим определением связана концепция, утверждающая, что затраты, произведенные для приобретения таких активов, постепенно относятся на расходы в течение срока их полезной эксплуатации.

В соответствии с НСБУ № 15 «Бухгалтерский баланс», утвержденный Приказом министра финансов от 12.03.2003г. № 45, зарегистрированным МЮ 20.03.2003 г. № 1226, бухгалтерский баланс является одной из составных частей финансовой отчетности, аккумулирует и раскрывает информацию об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта. Хозяйствующие субъекты (за исключением банков и бюджетных организаций) должны выполнять требования данного стандарта в процессе подготовки и раскрытия бухгалтерского баланса. В бухгалтерском балансе вся информация должна быть раскрыта достоверно и понятна пользователям. При необходимости статьи, включаемые в бухгалтерский баланс, должны быть дополнены информацией, поясняющей их. В адресной части бухгалтерского баланса должны быть указаны отчетная дата, наименование, отрасль, форма собственности, организационно-правовая форма и полный юридический адрес хозяйствующего субъекта, наименование органа, в ведении которого состоит хозяйствующий субъект, единица измерения, использованная при подготовке бухгалтерского баланса. Бухгалтерский баланс должен рас-

крывать соответствующие данные на начало и на конец отчетного периода. Не должно быть сальдирование статей текущих активов и текущих обязательств. Отдельные статьи бухгалтерского баланса не должны включаться или сальдироваться с другими статьями. Долгосрочные и текущие активы, собственный капитал, долгосрочные и текущие обязательства в бухгалтерском балансе и их раскрытие представляют собой информацию, которая может помочь пользователям финансовой отчетности в анализе финансового состояния хозяйствующего субъекта. В бухгалтерском балансе должны быть раскрыты общие суммы долгосрочных и текущих активов, собственного капитала, долгосрочных и текущих обязательств.

Понятия долгосрочного и текущего актива, собственного капитала, долгосрочного и текущего обязательства приведены в Концептуальной основе для подготовки и представления финансовой отчетности, утвержденной Министерством финансов Республики Узбекистан 26 июля 1998 года № 17-07/86 (рег. № 475 от 14.08.98 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 5) и Национальном стандарте бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 1) "Учетная политика и финансовая отчетность", утвержденном Министерством финансов Республики Узбекистан 26 июля 1998 года № 17-07/85 (рег. № 474 от 14.08.98 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 5).

ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ

В разделе "Долгосрочные активы" должны быть раскрыты стоимость основных средств и нематериальных активов, суммы долгосрочных инвестиций, оборудования к установке, капитальных вложений, долгосрочной дебиторской задолженности и долгосрочных отсроченных расходов.

Основные средства и нематериальные активы, согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 5) "Основные средства", утвержденному Министерством финансов Республики Узбекистан 7 сентября 1998 года № 46 (рег. № 491 от 23.09.98 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 6) и Национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 7) "Нематериальные активы", утвержденному Министерством финансов Республики Узбекистан 12 октября 1998 года № 49 (рег. № 506 от 20.10.98 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999

г., № 6), должны быть раскрыты по первоначальной (восстановительной) стоимости, сумме износа (амортизация), остаточной стоимости.

Долгосрочные инвестиции, согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 12) "Учет финансовых инвестиций", утвержденному Министерством финансов Республики Узбекистан 25 декабря 1998 года № 65 (рег. № 596 от 16.01.99 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 6), должны быть раскрыты по стоимости ценных бумаг, сумме инвестиций в дочерние хозяйственные общества, инвестиций в зависимые хозяйственные общества, инвестиций в предприятия с иностранным капиталом и прочих долгосрочных инвестиций.

ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ

В разделе "Текущие активы" должны быть раскрыты суммы товарно-материальных запасов, расходы будущих периодов, текущая часть отсроченных расходов, дебиторской задолженности, денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и прочих текущих активов.

В товарно-материальные запасы, согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 4) "Товарно-материальные запасы", утвержденному Министерством финансов Республики Узбекистан 27 августа 1998 года № 44 (рег. № 486 от 28.08.98 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 5), включаются следующие, которые должны быть раскрыты отдельно:

а) производственные запасы, которые включают запасы сырья, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива, тары, запчастей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, прочих материалов, предназначенных для использования в процессе производства или при выполнении работ и оказании услуг, животных на выращивании и откорме, расходы по заготовке и приобретению материалов, отклонения в стоимости материалов;

б) незавершенное производство, которое включает незавершенное основное производство, полуфабрикаты собственного производства, незавершенные вспомогательные и прочие производства, брак в производстве;

в) готовая продукция;

д) товары.

По дебиторским задолженностям должны быть раскрыты суммы задолженностей покупателей и заказчиков, задолженностей обособлен-

ных подразделений, задолженностей дочерних и зависимых хозяйственных обществ, авансов, выданных персоналу, авансов, выданных поставщикам и подрядчикам, авансовых платежей по налогам и сборам в бюджет, авансовых платежей в государственные целевые фонды и по страхованию, задолженностей учредителей по вкладам в уставный капитал, задолженностей персонала по прочим операциям и задолженностей прочих дебиторов.

По денежным средствам должны быть раскрыты суммы остатков наличных денежных средств в кассе, денежных средств на расчетном счете, денежных средств на валютном счете и прочих денежных средств (специальные счета в банке, денежные эквиваленты, денежные средства (переводы) в пути).

16.1.2. Характеристика статей пассива бухгалтерского баланса

Пассив баланса — система показателей, отражающая источники формирования и целевого использования средств предприятия, сгруппированных в качественно однородные группы.

Пассивом баланса определяется зависимость предприятия от физических и юридических лиц.

Пассив баланса состоит, как было уже отмечено, из трех разделов, нумерация которых носит продолжение нумераций актива баланса.

ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ (СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ)

В разделе "Источники собственных средств" должна быть раскрыта информация по уставному капиталу, добавленному капиталу, резервному капиталу, выкупленным собственным акциям, нераспределенной прибыли (непокрытому убытку), целевому поступлению и резерву предстоящих расходов и платежей.Любые изменения уставного капитала отражают в бухучете только после внесения необходимых поправок в устав компании и их государственной регистрации.Уставний капитал образуется, как правило, за счет вкладов его учредителей. По статье «Уставный капитал» показываются суммы уставного капитала, уставного фонда и складочного капитала.Уставный капитал образуется в акционерных обществах, а также в обществах с ограниченной ответственностью. По статье "Уставный капитал" (стр. 500) показывается величина уставного капитала, зарегистрированная в учредительных документах как совокупность вкладов (долей, акций по номинальной стоимости, паевых взносов) учредителей страховщика. Учет уставного капитала ведется на счетах учета уставного капитала (8300).

По статье "Добавленный капитал" (стр. 510) показывается сумма эмиссионного дохода, полученного при первичной продаже акций по ценам выше номинальной стоимости, сумма курсовой разницы, возникающая при формировании уставного капитала страховщика между курсами Центрального банка Республики Узбекистан на дату регистрации учредительных документов и дату фактического взноса средств в уставный капитал, учет которых осуществляется на счетах учета добавленного капитала (8400).

По статье "Резервный капитал" (стр. 520) показывается сумма резервов, созданных за счет прибыли согласно уставу страховщика, инфляционных резервов, образующихся при переоценке имущества, безвозмездно полученное имущество, учет которых осуществляет на счетах учета резервного капитала (8500).По данной статье также отражаются суммы налоговых льгот по уплате таможенных платежей, налогов и других обязательных платежей в бюджет, с условием направления средств, высвобождаемых в результате освобождения от налогообложения, на выполнение целевых задач, которые по истечении льготного периода списываются со счета 8840 "Налоговые льготы с целевым использованием" в кредит счета 8530 "Безвозмездно полученное имущество".

По статье "Выкупленные собственные акции" (стр. 530) показывается стоимость собственных выкупленных акций, долей и паев, находящихся у страховщика для их последующего распространения или уничтожения (аннулирования). Собственные выкупленные акции, доли и паи учитываются на счетах учета выкупленных собственных акций (8600).

По статье "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" (стр. 540) отражается чистая прибыль (убыток) отчетного года и накопленная прибыль (убыток) прошлых лет, учет которых ведется на счетах учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) (8700).

В случае, если страховщиком получен убыток, то в конце отчетного периода этот убыток показывается по этой же статье со знаком "минус".

По статье "Целевые поступления" (стр. 550) показываются полученные гранты, субсидии, членские взносы, суммы налоговых льгот с целевым использованием и прочие целевые поступлении для осуществления мероприятий целевого назначения, учтенные на счетах учета целевых поступлений (8800).

По статье "Резервы предстоящих расходов и платежей" (стр. 560) показываются зарезервированные страховщиком средства для предстоящих расходов и платежей, в целях равномерного распределения в затратах.

По статье "Итого по разделу I" (стр. 570) показывается результат: стр. 500 + стр. 510 + стр. 520 - стр. 530 + стр. 540 + стр. 550 + стр. 560.

По статье "Страховые резервы, всего" (стр. 580) показывается сумма по строкам 590, 600, 610, 620, 630, 640, 650, 660.

По статье "Резерв незаработанной премии" (стр. 590) показывается сумма резерва незаработанной премии, рассчитанной на отчетную дату, учитываемая на счете 8010 "Резерв незаработанной премии".

По статье "Резерв произошедших, но не заявленных убытков" (стр. 600) показывается сумма резерва произошедших, но не заявленных убытков, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8020 "Резерв произошедших, но не заявленных убытков".

По статье "Резерв заявленных, но неурегулированных убытков" (стр. 610) показывается сумма резерва заявленных, но неурегулированных убытков, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8030 "Резерв заявленных, но неурегулированных убытков".

По статье "Резерв предупредительных мероприятий" (стр. 620) показывается сумма резерва предупредительных мероприятий, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8040 "Резерв предупредительных мероприятий".

По статье "Резерв несоответствия активов" (стр. 630) показывается сумма резерва несоответствия активов, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8050 "Резерв несоответствия активов".

По статье "Резерв катастроф" (стр. 640) показывается сумма резерва катастроф, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8060 "Резерв катастроф".

По статье "Резерв колебания убыточности" (стр. 650) показывается сумма резерва колебания убыточности, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8070 "Резерв колебаний убыточности".

По статье "Резервы по страхованию жизни" (стр. 660) показывается сумма резервов по страхованию жизни, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8090 "Резервы по страхованию жизни".

По статье "Доля перестраховщиков в страховых резервах, всего" (стр. 670) показывается сумма по строкам 680, 690, 700, 710.

По статье "Доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии" (стр. 680) показывается сумма доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8110 "Доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии".

По статье "Доля перестраховщиков в резерве заявленных, но неурегулированных убытков" (стр. 690) показывается сумма доли перестраховщиков в резерве заявленных, но неурегулированных убытков, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8120 "Доля перестраховщиков в резерве заявленных, но неурегулированных убытков".

По статье "Доля перестраховщиков в резерве произошедших, но незаявленных убытков" (стр. 700) показывается сумма доли перестраховщиков в резерве произошедших, но незаявленных убытков, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8130 "Доля перестраховщиков в резерве произошедших, но незаявленных убытков".

По статье "Доля перестраховщиков в резервах по страхованию жизни" (стр. 710) показывается сумма доли перестраховщиков в резервах по страхованию жизни, рассчитанная на отчетную дату, учитываемая на счете 8140 "Доля перестраховщиков в резерве по страхованию жизни".

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В разделе "Обязательства" должна быть раскрыта отдельно информация по долгосрочным и текущим обязательствам.

По долгосрочным обязательствам должны быть раскрыты суммы долгосрочной задолженности поставщикам и подрядчикам, долгосрочной задолженности обособленным подразделениям, долгосрочной задолженности дочерним и зависимым хозяйственным обществам, долгосрочных отсроченных доходов, долгосрочных отсроченных обязательств по налогам и обязательным платежам, прочих долгосрочных отсроченных обязательств, авансов, полученных от покупателей и заказчиков, долгосрочных банковских кредитов, долгосрочных займов и прочих долгосрочных кредиторских задолженностей.

Обобщение процентных ставок, условия погашения договорных обязательств, очередность погашения, условия обращения и суммы премий и дисконтов должны быть указаны в пояснительной записке в части бухгалтерского баланса.

По текущим обязательствам должны быть раскрыты суммы задолженностей поставщикам и подрядчикам, задолженностей обособленным подразделениям, задолженностей дочерним и зависимым хозяйственным обществам, отсроченных доходов, отсроченных обязательств по налогам и обязательным платежам, прочих отсроченных обязательств, полученных авансов, задолженностей по платежам в бюджет, задолженностей по страхованию, задолженностей по платежам в государственные целевые фонды, задолженностей учредителям, задолженностей по оплате труда, краткосрочных банковских кредитов, краткосрочных займов, текущей части долгосрочных обязательств и прочих кредиторских задолженностей.

Текущая доля долгосрочных обязательств может быть исключена из текущих обязательств, если предприятие намеревается рефинансировать обязательства на долгосрочной основе согласно кредитному со-

глашению. В этом случае должны быть раскрыты сумма обязательств и условия рефинансирования.

По статье "Долгосрочные обязательства, всего" (стр. 730) показывается сумма долгосрочных обязательств (со сроком погашения более одного года) страховщика, указанных в строках 740, 750, 850, 860, 870, 880, 890, 900, 910, 920.

В строке 731 для справки показывается сумма долгосрочных кредиторских задолженностей страховщика, указанных в строках 740, 760, 770, 780, 790, 800, 820, 830, 850, 870, 890, 920.

По статье "Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам" (стр. 740) показывается сумма долгосрочных обязательств поставщикам и подрядчикам за приобретенное имущество, выполненные работы и оказанные услуги, учет которых ведется на счетах 7010 "Долгосрочные счета к оплате поставщикам и подрядчикам" и 7020 "Векселя выданные".

По статье "Долгосрочные обязательства по страховым операциям, всего" (стр. 750) показывается сумма по строкам 760, 770, 780, 790, 800, 810, 820, 830.

По статье "Долгосрочная задолженность подрядчикам, осуществляющим предупредительные мероприятия" (стр. 760), показывается сумма долгосрочных обязательств страховщика подрядчикам в соответствии с договором, заключенным между страховщиком и подрядчиком по осуществлению предупредительных мероприятий, учитываемая на счете 7011 "Долгосрочные счета к оплате подрядчикам по проведению предупредительных мероприятий".

По статье "Долгосрочная задолженность страхователям" (стр. 770) показывается сумма задолженности страхователям, учитываемая на счете 7030 "Долгосрочные счета к оплате страхователям".

По статье "Долгосрочная задолженность страховым агентам и брокерам" (стр. 780) показывается сумма задолженности страховым посредникам, учитываемая на счете 7040 "Долгосрочные счета к оплате страховым агентам и брокерам".

По статье "Долгосрочная задолженность перестрахователям" (стр. 790) показывается сумма задолженности перестрахователям, учитываемая на счете 7050 "Долгосрочные счета к оплате по рискам, полученным по перестрахованию".

По статье "Долгосрочная задолженность перестраховщикам" (стр. 800) показывается сумма задолженности перестраховщикам, учитываемая на счете 7060 "Долгосрочные счета к оплате по рискам, переданным в перестрахование".

По статье "Депо премии перестраховщиков" (стр. 810) показывается сумма задолженности перестраховщикам, учитываемая на счете 7070 "Депо премии по рискам, переданным в перестрахование".

По статье "Долгосрочная задолженность перестрахователям по комиссионным вознаграждениям, тантьемам и другим вознаграждениям" (стр. 820) показывается сумма задолженности перестрахователям, учитываемая на счете 7080 "Долгосрочные счета к оплате по комиссионным вознаграждениям, тантьемам и сборам по перестрахованию".

По статье "Долгосрочная задолженность актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам" (стр. 830) показывается сумма задолженности актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам, учитываемая на счете 7090 "Долгосрочные счета к оплате актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам".

По статье "Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям" (стр. 840) отражаются долгосрочные обязательства обособленным подразделениям (филиалы, представительства), учет которых ведется на счете 7110 "Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям". Информация по данной статье приводится справочно.

По статье "Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам" (стр. 850) отражаются долгосрочные задолженности дочерним и зависимым хозяйственным обществам (внутриведомственные расчеты), учет которых ведется на счете 7120 "Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам".

По статье "Долгосрочные отсроченные доходы" (стр. 860) показывается сумма долгосрочных обязательств страховщика по отсроченным доходам, учет которых осуществляется на счетах 7210 "Долгосрочные отсроченные доходы в виде дисконта (скидок)", 7220 "Долгосрочные отсроченные доходы в виде премий (надбавок)", 7230 "Прочие долгосрочные отсроченные доходы".

По статье "Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам" (стр. 870) показывается сумма долгосрочных обязательств страховщика по налогам и другим обязательным платежам, учет которых осуществляется на счете 7240 "Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам".

По статье "Прочие долгосрочные отсроченные обязательства" (стр. 880) показывается сумма прочих долгосрочных отсроченных обязательств, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью страховщика, учет которых осуществляется на следующих счетах: 7250 "Долгосрочные отсроченные обязательства по налогу на прибыль по временным разницам", 7290 "Прочие долгосрочные отсроченные обязательства".

По статье "Авансы, полученные от покупателей и заказчиков" (стр. 890) показывается сумма долгосрочных задолженностей, полученных от сторонних организаций в виде авансов по предстоящим расчетам, учтенная на счете 7310 "Авансы, полученные от покупателей и заказчиков".

По статье "Долгосрочные банковские кредиты" (стр. 900) показываются суммы задолженности перед банками по полученным долгосрочным кредитам, учтенные на счете 7810 "Долгосрочные банковские кредиты".

По статье "Долгосрочные займы" (стр. 910) показываются суммы задолженности по полученным долгосрочным займам от других предприятий и учреждений, учтенные на счетах 7820 "Долгосрочные займы", 7830 "Облигации к оплате", 7840 "Векселя к оплате".

По статье "Прочие долгосрочные кредиторские задолженности" (стр. 920) показываются суммы долгосрочных обязательств страховщика перед арендодателем (лизингодателем), персоналом, разными физическими и юридическими лицами по разного рода некоммерческим операциям, суммы, удержанные из заработной платы работников страховщика в пользу разных организаций и отдельных лиц на основании исполнительных документов или решений судов, учтенные на счетах учета долгосрочной задолженности разным кредиторам (7900).

По статье "Текущие обязательства, всего" (стр. 930) отражается сумма текущих обязательств (со сроком менее одного года) страховщика, указанных в строках: 940, 950, 1050, 1060, 1070, 1080, 1090, 1100, 1110, 1120, 1130, 1140, 1150, 1160, 1170, 1180.

В строке 931 для справки показывается сумма текущих кредиторских задолженностей страховщика, указанных в строках 940, 960, 970, 980, 990, 1000, 1020, 1030, 1050, 1070, 1090, 1110, 1120, 1130, 1140, 1180.

В строке 932 для справки показывается просроченная часть текущих кредиторских задолженностей страховщика.

По статье "Задолженность поставщикам и подрядчикам" (стр. 940) показывается сумма текущих обязательств поставщикам и подрядчикам за приобретенное имущество, выполненные работы и оказанные услуги, учет которой ведется на счетах 6010 "Счета к оплате поставщикам и подрядчикам" и 6020 "Векселя выданные".

По статье "Обязательства по страховым операциям, всего" (стр. 950) показывается сумма по строкам 960, 970, 980, 990, 1000, 1010, 1020, 1030.

По статье "Задолженность подрядчикам, осуществляющим предупредительные мероприятия" (стр. 960) показывается сумма текущих обязательств страховщика подрядчикам в соответствии с договорами, заключенными между страховщиком и подрядчиками по осуществлению

предупредительных мероприятий, учитываемая на счете 6011 "Счета к оплате подрядчикам по проведению предупредительных мероприятий".

По статье "Задолженность страхователям" (стр. 970) показывается сумма задолженности страхователям, учитываемая на счете 6030 "Счета к оплате страхователям".

По статье "Задолженность страховым агентам и брокерам" (стр. 980) показывается сумма задолженности страховым посредникам, учитываемая на счете 6040 "Счета к оплате страховым агентам и брокерам".

По статье "Задолженность перестрахователям" (стр. 990) показывается сумма задолженности перестрахователям, учитываемая на счете 6050 "Счета к оплате по рискам, полученным по перестрахованию".

По статье "Задолженность перестраховщикам" (стр.1000) показывается сумма задолженности перестраховщикам, учитываемая на счете 6060 "Счета к оплате по рискам, переданным в перестрахование".

По статье "Депо премий перестраховщиков" (стр.1010) показывается сумма задолженности перестраховщикам, учитываемая на счете 6070 "Депо премии по рискам, переданным в перестрахование".

По статье "Задолженность перестрахователям по комиссионным вознаграждениям, тантьемам и другим вознаграждениям" (стр. 1020) показывается сумма задолженности перестрахователям, учитываемая на счете 6080 "Счета к оплате по комиссионным вознаграждениям, тантьемам и сборам по перестрахованию".

По статье "Задолженность актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам" (стр. 1030) показывается сумма задолженности актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам, учитываемая на счете 6090 "Счета к оплате актуариям, аджастерам, сюрвейерам и ассистансам".

По статье "Задолженность обособленным подразделениям" (стр. 1040) отражаются текущие обязательства обособленным подразделениям (филиалам, представительствам), учет которых ведется на счете 6110 "Счета к оплате обособленным подразделениям". Информация по данной статье приводится справочно.

По статье "Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам" (стр. 1050) отражаются текущие задолженности дочерним и зависимым хозяйственным обществам (внутриведомственные расчеты), учет которых ведется на счете 6120 "Счета к оплате дочерним и зависимым хозяйственным обществам".

По статье "Отсроченные доходы" (стр. 1060) показывается сумма обязательств страховщика по отсроченным доходам, учет которых осуществляется на счетах 6210 "Отсроченные доходы в виде дисконта (скидок)", 6220 "Отсроченные доходы в виде премий (надбавок)", 6230 "Прочие отсроченные доходы".

По статье "Отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам" (стр. 1070) показывается текущая часть суммы долгосрочных обязательств страховщика по налогам и другим обязательным платежам, учет которых осуществляется на счете 6240 "Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам".

По статье "Прочие отсроченные обязательства" (стр. 1080) показывается сумма прочих отсроченных обязательств, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью страховщика, учет которых осуществляется на следующих счетах: 6250 "Отсроченные обязательства по налогу на прибыль по временным разницам", 6290 "Прочие отсроченные обязательства".

По статье "Полученные авансы" (стр. 1090) показывается сумма задолженности, полученная от сторонних организаций в виде авансов по предстоящим расчетам, учтенная на счетах учета полученных авансов (6300).

По статье "Задолженность по платежам в бюджет" (стр. 1100) показывается задолженность страховщика по всем видам платежей в бюджет, включая сумму налога на доходы физических лиц, учитываемая на счете 6410 "Задолженность по платежам в бюджет (по видам)".

По статье "Задолженность по страхованию" (стр. 1110) показывается задолженность по платежам по договорам страхования, в которых страховщик является страхователем, и учет которых ведется на счетах 6510 "Платежи по страхованию".

По статье "Задолженность по платежам в государственные целевые фонды" (стр. 1120) показывается задолженность страховщика в государственные целевые фонды, учет которой осуществляется на счете 6520 "Платежи в государственные целевые фонды".

По статье "Задолженность учредителям" (стр. 1130) показывается сумма обязательств страховщика перед учредителями по дивидендам и выбывающими учредителями по их доле, учет которых осуществляется на счетах 6610 "Дивиденды к оплате", 6620 "Задолженность выбывающим учредителям по их доле".

По статье "Задолженность по оплате труда" (стр. 1140) показываются начисленные, но еще не выплаченные суммы оплаты труда, премии, пособия и другие, учтенные на счетах 6710 "Расчеты с персоналом по оплате труда", 6720 "Депонированная заработная плата".

По статье "Краткосрочные банковские кредиты" (стр. 1150) показываются суммы задолженности перед банками по полученным краткосрочным кредитам, учет которых осуществляется на счете 6810 "Краткосрочные банковские кредиты".

По статье "Краткосрочные займы" (стр. 1160) показываются суммы задолженности по займам, полученным от других предприятий и

лиц, учет которых осуществляется на счетах 6820 "Краткосрочные займы", 6830 "Облигации к оплате", 6840 "Векселя к оплате".

По статье "Текущая часть долгосрочных обязательств" (стр. 1170) показываются суммы текущей части долгосрочных обязательств страховщика, учет которых осуществляется на счете 6950 "Долгосрочные обязательства - текущая часть".

По статье "Прочие кредиторские задолженности" (стр. 1180) показываются суммы задолженности по операциям с разными кредиторами страховщика, учет которых осуществляется на счетах 6910 "Краткосрочная аренда к оплате", 6920 "Начисленные проценты", 6930 "Задолженность по роялти", 6940 "Задолженность по гарантиям", 6960 "Счета к оплате по претензиям", 6970 "Задолженность подотчетным лицам" и 6990 "Прочие обязательства".

Пояснения в части бухгалтерского баланса должны обеспечивать пользователей бухгалтерского баланса дополнительными данными, которые необходимы для реальной оценки имущественного и финансового положения предприятия, в том числе:

а) ограничения в правах собственности на активы;

б) выданные гарантии по обязательствам;

в) условные (непредвиденные) активы и обязательства, при возможности в количественном выражении;

г) средства, предназначенные для финансирования будущих долгосрочных инвестиций.

Пояснительная записка в части бухгалтерского баланса составляется в соответствии с требованиями, предусмотренными Национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ № 1) "Учетная политика и финансовая отчетность", утвержденным Министерством финансов Республики Узбекистан 26 июля 1998 года № 17-07/86 (рег. № 474 от 14.08.1998 г., "Бюллетень нормативных актов министерств, государственных комитетов и ведомств Республики Узбекистан", 1999 г., № 5).

16.2. Характеристика «Отчета о финансовых результатах»

Наряду с «Бухгалтерским балансом», одной из важных форм финансовой отчетности предприятий, которой должны интересоваться все деловые партнеры по бизнесу (предприниматели, инвесторы, поставщики и покупатели), является «Отчет о финансовых результатах».

В бухгалтерском балансе представлены данные об имущественном положении предприятия на определенную дату, а Отчет о финансовых результатах характеризует достигнутые финансовые результаты за отчетный период.

Данные, включаемые в этот отчет носят временную определенность, т.е. факты хозяйственной деятельности относятся к тому периоду времени, в котором они имели место, независимо от момента фактического поступления или выбытия денежных средств по ним. Такой метод начисления принято называть «методом начисления», в отличие от «кассового метода», который применяется в отчете о движении денежных средств.

Например, для определения дохода от хозяйственной операции берется не момент отгрузки продукции или поступления денежных средств, а момент перехода права собственности на поставленную продукцию. Расходы в производственных предприятиях учитываются в момент произведенных затрат, связанных с производством реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ – форма № 2

Наименование показателя	Код строки	За соответствующий период прошлого года		За отчетный период	
		Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)	Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг)	010		x		X
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)	020	x		x	
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (стр.010-020)	**030**				
Расходы периода, всего (стр.050+060+070), в том числе:	**040**	x		x	
Расходы по реализации	050	x		x	

Административные расходы	060	x		x	
Прочие операционные расходы	070	X		x	
Расходы отчетного периода, исключаемые из налогооблагаемой базы в будущем	080				
Прочие доходы от основной деятельности	090		X		X
Прибыль (убыток) от основной деятельности (стр.030-040+090)	100				
Доходы от финансовой деятельности, всего (стр 120+130+140+150+160), в том числе:	110		X		X
Доходы в виде дивидендов	120		x		x
Доходы в виде процентов	130		X		X
Доходы от финансовой аренды	140		X		X
Доходы от валютных курсовых разниц	150		X		X
Прочие доходы от финансовой деятельности	160		X		X
Расходы по финансовой деятельности (стр 180+190+200+210), в том числе:	170	x		x	
Расходы в виде процентов	180	x		x	
Расходы в виде процентов по финансовой аренде	190	x		x	
Убытки от валютных курсовых разниц	200	x		x	
Прочие расходы по финансовой деятельности	210	x		x	
Прибыль (убыток) от обычной хозяйственной деятельности (стр 100+110-170)	220				
Чрезвычайные прибыли и убытки	230				

Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль (стр.220+/-230)	240				
Налог на прибыль	250	X		x	
Прочие налоги и другие обязательные платежи от прибыли	260	X		x	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр.240-250-260)	270				

По статье «Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг)» (стр. 010) показывается выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг, за вычетом налогов (налог на добавленную стоимость, акцизный налог) и стоимости возвращенных товаров и готовой продукции, скидок покупателя с продажных цен. Строка 010 заполняется по данным счетов учета доходов от основной (операционной) деятельности (9000). Предприятия, основной деятельностью которых является предоставление в аренду (лизинг) имущества, отражают по строке 010 сумму дохода, которая относится к текущему отчетному периоду.

Посреднические предприятия в строке 010 отражают сумму комиссионных вознаграждений.

По статье «Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)» (стр. 020) показывается сумма себестоимости реализованной продукции (товаров, работ и услуг), учтенная на счетах учета себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) (9100).

Торговые предприятия по этой строке отражают покупную стоимость реализованных товаров. (Абзац в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4) «Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ и услуг)» (стр. 030) определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции (товаров, работ и услуг) и себестоимостью реализованной продукции (товаров, работ и услуг) (стр.010-020).

По статье «Расходы периода, всего» (стр. 040) отражается итоговая сумма по строкам 050, 060, 070, 080.

По статье «Расходы по реализации» (стр. 050) отражаются расходы по реализации продукции, т. е. расходы, связанные с доставкой продукции до потребителя, погрузкой в транспортные средства, затраты отделов и работников, занятых маркетингом и другие, учет которых осуществляется на счете 9410 «Расходы по реализации».

По статье «Административные расходы» (стр. 060) показываются расходы по управлению предприятием, расходы на оплату труда управ-

ческого персонала, расходы на ремонт основных средств общеадминистративного назначения, арендная плата помещений общехозяйственного назначения и другие административные расходы, учет которых ведется на счете 9420 «Административные расходы».

По статье «Прочие операционные расходы» (стр. 070) отражаются расходы на подготовку и переподготовку кадров, расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера, выплаты и расходы, не учитываемые при начислении заработной платы, оплата услуг банка и депозитария, убытки, штрафы, пени и другие расходы, возникающие в процессе операционной деятельности, не связанной с производственным процессом, финансовой деятельностью и не обладающие качествами чрезвычайных статей расходов, учет которых осуществляется на счете 9430 «Прочие операционные расходы».

По статье «Расходы отчетного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем» (стр. 080) отражаются расходы отчетного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем, согласно статье 146 Налогового кодекса Республики Узбекистан (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007 г., № 52 (II)), и заполняются по данным учета, обобщенным на счете 9440 «Расходы отчетного периода, исключаемые из налогооблагаемой базы в будущем». (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Прочие доходы от основной деятельности» (стр. 090) показываются прибыль от выбытия основных средств и прочих активов, взысканные штрафы и пени, прибыли прошлых лет, доходы от оперативной аренды, доходы от списания кредиторской и депонентской задолженности, доходы обслуживающих хозяйств, безвозмездная финансовая помощь и прочие операционные доходы, учет которых осуществляется на счетах учета прочих доходов от основной деятельности (9300). (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Прибыль (убыток) от основной деятельности» (стр. 100) показываются финансовые результаты основной деятельности предприятия, которые определяются путем вычитания из валовой прибыли (убытка) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (стр. 030) суммы расходов периода (стр. 040) и прибавления суммы прочих доходов от основной деятельности (стр. 090).

По статье «Доходы от финансовой деятельности, всего» (стр. 110) отражается итоговая сумма по строкам 120, 130, 140, 150, 160.

108. По статье «Доходы в виде дивидендов» (стр. 120) отражаются доходы, полученные на территории Республики Узбекистан и за ее пре-

делами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, учет которых ведется на счете 9520 «Доходы в виде дивидендов».

109. По статье «Доходы в виде процентов» (стр. 130) показываются доходы в виде процентов по долгосрочным и текущим инвестициям, учет которых ведется на счете 9530 «Доходы в виде процентов».

Организация, основной деятельностью которых не является предоставление в финансовую аренду имущества, по статье «Доходы от финансовой аренды» (стр. 140) отражают доходы от сдачи имущества в финансовую аренду, учет которых ведется на счете 9550 «Доходы от финансовой аренды». (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Доходы от валютных курсовых разниц» (стр. 150) отражаются доходы от положительных курсовых разниц по валютным операциям, в том числе от переоценки валютных статьей баланса на дату составления баланса, учет которых осуществляется на счете 9540 «Доходы от валютных курсовых разниц».

По статье «Прочие доходы от финансовой деятельности» (стр. 160) показываются доходы от проведения переоценок ценных бумаг, доходы в виде роялти и прочие доходы от финансовой деятельности, учет которых осуществляется на счетах: 9510 «Доходы в виде роялти», 9560 «Доходы от переоценки ценных бумаг», 9590 «Прочие доходы от финансовой деятельности».

По статье «Расходы по финансовой деятельности, всего» (стр. 170) отражается итоговая сумма по строкам 180, 190, 200, 210.

По статье «Расходы в виде процентов» (стр.180) показывается расходы на оплату процентов по кредитам банков и займам, учет которых осуществляется на счете 9610 «Расходы в виде процентов».

По статье «Расходы в виде процентов по финансовой аренде» (стр. 190) отражаются расходы на оплату процентов по финансовой аренде, учет которых ведется на счете 9610 «Расходы в виде процентов». (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Убытки от валютных курсовых разниц» (стр. 200) отражаются отрицательные курсовые разницы по валютным операциям и от переоценки валютных статей баланса на дату составления баланса, учет которых осуществляется на счете 9620 «Убытки от валютных курсовых разниц».

По статье «Прочие расходы по финансовой деятельности» (стр. 210) отражаются расходы, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг, и прочие расходы по финансовой деятельности, учет которых осуществляется на счетах 9630 «Расходы по выпуску и распро-

отчуждению ценных бумаг» и 9690 «Прочие расходы по финансовой деятельности».

По статье «Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности» (стр. 220) показываются финансовые результаты от общехозяйственной деятельности предприятия, которые определяются путем прибавления к сумме прибыли (убытка) от основной деятельности (стр. 100) суммы доходов от финансовой деятельности (стр. 110) и вычитания суммы расходов по финансовой деятельности (стр. 170).

По статье «Чрезвычайные прибыли и убытки» (стр. 230) показываются результаты чрезвычайных событий, графа «Доходы (прибыль)» заполняется по данным счета 9710 «Чрезвычайные прибыли», а графа «Расходы (убытки)» - по данным счета 9720 «Чрезвычайные убытки».

По статье «Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль» (стр. 240) отражаются результаты суммирования строк 220 и 230, с учетом знака +/-. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Налог на прибыль» (стр. 250) показывается сумма налога на прибыль, начисленного с начала отчетного периода, учтенная на счете 9810 «Расходы по налогу на прибыль». (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Прочие налоги и другие обязательные платежи» (стр. 260) отражается сумма начисленных с начала года налогов и других обязательных платежей, уплачиваемых организацией за счет прибыли, в соответствии с законодательством. (Абзац в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

Предприятия, для которых в соответствии с действующим законодательством предусмотрен особый порядок налогообложения, отражают по строке 260 сумму начисленного единого налогового платежа, единого земельного налога, фиксированного налога по отдельным видам предпринимательской деятельности. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» (стр. 270) показывается конечный финансовый результат отчетного периода, определенный как разница строк: стр. 240 - 250 - 260.

В «Справке о платежах в бюджет» (стр. 280 - 470) показываются платежи в бюджет и в государственные целевые фонды по видам налогов и платежей, начисленные и уплачиваемые предприятиями в соответствии с налоговым законодательством. В данной справке по строке 480 показывается итоговая сумма начисленных и уплаченных предприятиями налогов в бюджет и платежей в государственные целевые фонды за отчетный период.

В случаях, если у предприятия по расчетам за отчетный период имеется отрицательная разница по налогу на добавленную стоимость в соответствии с порядком, установленным законодательством, то в строке 300 по графе «Причитается по расчету за отчетный период» сумма этой отрицательной разницы показывается со знаком «минус». (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4)

Таким образом, «Отчет о финансовых результатах» является важным источником информации для анализа финансового состояния предприятия и которые интересуют почти всех партнеров по бизнесу данного предприятия.

6.3. Характеристика «Отчета о движении денежных средств»

Не менее важной формой финансовой отчетности, чем бухгалтерский баланс и «Отчет о финансовых результатах», является «Отчет о движении денежных средств». В Республике Узбекистан, как и в международной практике «Отчет о денежных потоках» получил широкое применение. В соответствие с НСБУи МСФО он признаётся в качестве основного финансового отчета и его следует представлять за каждый период, в котором представляется финансовая отчетность. Этот отчет составляется в отличие от «Отчета о финансовых результатах» по кассовому методу, т. е. по фактическому поступлению и выбытию денежных средств.

Понятие "денежные эквиваленты" раньше в нормативных документах, регулирующих правила ведения бухучета в РУз, не фигурировал.

Денежные эквиваленты - это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. В качестве примера финансовых вложений, которые могут быть отнесены к денежным эквивалентам открытые в кредитных организациях депозиты до востребования.

Однако, организации необходимо самой определить, какие финансовые вложения она будет признавать денежными эквивалентами, закрепив это в своей учетной политике для целей налогообложения

Таким образом, в Отчете о движении денежных средств необходимо отражать движение не только денежных средств (счета учета денежных средств), но и денежных эквивалентов.

При заполнении бухгалтерского баланса в разделе "Текущие активы" стоимость денежных эквивалентов следует показывать по статье "Денежные средства", а не "Финансовые вложения".

В данной отчетности показывается фактическое движение денежных средств за отчетный период независимо от времени проведения операции по ним.

Этот отчет интересует, в первую очередь, инвесторов и поставщиков товаров. На основе этой отчетности видно насколько предприятие платежеспособно в расчетах с платежами, по которым наступает срок оплаты.

Основной целью отчета о движении денежных средств является предоставление информации о получении и выплатах денежных средств предприятия в течение отчетного периода. Этот отчет дает для предпринимателей, инвесторов и менеджеров ответы на вопросы:

1. Откуда были получены денежные средства в течение отчетного периода?

2. Как были потрачены денежные средства за отчетный период?

3. Насколько изменилось сальдо счета денежных средств за отчетный период?

Поступление (приток) и выплаты (отток) денежных средств, в течение отчетного периода, классифицируются в отчете о движении денежных средств по трем различным видам деятельности: текущая (операционная), инвестиционная и финансовая.

Денежные потоки (приток и отток денежных средств и эквивалентов) в форме отчета о движении денежных средств объединены в три раздела:

Денежные потоки от операционной деятельности

Денежные потоки от инвестиционной деятельности

Денежные потоки от финансовой деятельности

В свою очередь, во всех разделах денежные потоки делятся на две статьи: «Притоки денежных средств» и «Оттоки денежных средств»,

В отчете о денежных потоках отражаются все изменения в финансовых ресурсах предприятия с точки зрения движения денежных средств.

Движение денежных средств в ходе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности отражается таким образом, который позволяет установить взаимосвязь между остатками денежных средств на начало и на конец отчетного периода.

По статье «Денежные поступления от реализации продукции (товаров, работ и услуг)» (стр. 010) показывается сумма денежных средств, поступивших за отчетный период на банковские счета и в кассу предприятия за реализованную продукцию (товары, работы и услуги).

По статье «Денежные выплаты поставщикам за материалы, товары, работы и услуги» (стр. 020) показывается сумма денежных средств,

уплаченная поставщикам за материалы, товары, работы и услуги, кроме выплат за покупку долгосрочных активов.

По статье «Денежные платежи персоналу и от их имени» (стр. 030) показывается сумма выплаченных денежных средств работникам в виде оплаты труда, а также суммы уплаченных средств в государственные целевые фонды, уплата в бюджет налога на доходы с физических лиц, отчисления в профсоюз, уплата алиментов, в жилищный фонд, за кредиты банков, предоставленные работникам, оплата предприятием услуг, оказываемых работникам, прочие расходования денежных средств из кассы и с банковских счетов, приходящиеся на операции с работниками и от их имени. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Другие денежные поступления и выплаты от операционной деятельности» (стр. 040) в графе «Расход» показывается сумма уплаченных, а в графе «Приход» - полученных денежных средств от роялти, вознаграждений различного характера, комиссионных сборов и другой операционной деятельности.

По статье «Итого: чистый денежный приток/отток от операционной деятельности» (стр. 050) показывается результат суммирования строк 010, 020, 030, 040 с учетом влияния знака «+» по графе «Приход» и «-» по графе «Расход».

При этом в случае превышения суммы графы «Приход» над суммой графы «Расход» сальдо превышения отражается по графе «Приход», в ином случае, наоборот, - по графе «Расход». (Абзац введен в соответствии с Приказом МФ, зарегистрированным МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Приобретение и продажа основных средств» (стр. 060) предприятия в графе «Расход» показывают сумму уплаченных поставщику денежных средств за приобретение основных средств, а в графе «Приход» - сумму средств, поступивших от реализации основных средств.

По статье «Приобретение и продажа нематериальных активов» (стр. 070) предприятия в графе «Расход» показывают сумму уплаченных поставщику денежных средств за приобретение нематериальных активов, а в графе «Приход» - сумму средств, поступивших за реализацию нематериальных активов.

По статье «Приобретение и продажа долгосрочных и краткосрочных инвестиций» (стр. 080) в графе «Расход» показывается сумма уплаченных денежных средств за покупку ценных бумаг и других инструментов инвестиций, включая комиссионные вознаграждения посредникам и проценты, уплаченные на бирже, а в графе «Приход» отражается сумма денежных средств, поступивших от реализации ценных бумаг и других инструментов инвестиций.

По статье «Другие денежные поступления и выплаты от инвестиционной деятельности» (стр. 090) в графе «Расход» показывается сумма уплаченных, а в графе «Приход» - полученных денежных средств от прочей инвестиционной деятельности.

По статье «Итого: чистый денежный приток/отток от инвестиционной деятельности» (стр. 100) показывается результат суммирования строк 060, 070, 080, 090 с учетом влияния знака «+» по графе «Приход» и «-» по графе «Расход».

При этом в случае превышения суммы графы «Приход» над суммой графы «Расход» сальдо превышения отражается по графе «Приход», в ином случае, наоборот, - по графе «Расход». (Абзац введен в соответствии с Приказом МФ, зарегистрированным МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Полученные и выплаченные проценты» (стр. 110) в графе «Приход» показывается полученная сумма процентов, а в графе «Расход» отражается уплаченная сумма процентов.

По статье «Полученные и выплаченные дивиденды» (стр. 120) в графе «Приход» показываются суммы полученных дивидендов, а в графе «Расход» отражаются суммы уплаченных дивидендов.

По статье «Денежные поступления от выпуска акций или других инструментов, связанных с собственным капиталом» (стр. 130) отражается сумма денежных средств, поступивших от акционеров за выпущенные (реализованные) акции или других инструментов, связанных с собственным капиталом в отчетном году.

По статье «Денежные выплаты и поступления при выкупе и реализации собственных акций» (стр. 140) показываются суммы денежных средств, поступивших от реализации собственных выкупленных акций, а также суммы денежных средств, уплаченных владельцам за собственные акции, доли и паи, которые находятся на предприятии, для их последующей реализации или уничтожения (аннулирования). (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Денежные поступления и выплаты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам» (стр. 150) в графе «Приход» показывается сумма поступивших кредитов и займов, а в графе «Расход» - выплаты по кредитам и займам за отчетный период.

По статье «Денежные поступления и платежи по финансовой аренде» (стр. 160) в графе «Расход» показывается сумма уплаченных денежных средств арендодателю (лизингодателю), а в графе «Приход» - сумма поступивших денежных средств от арендатора (лизингополучателя). (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Другие денежные поступления и выплаты от финансовой деятельности» (стр. 170) в графе «Расход» показывается сумма уплаченных, а в графе «Приход» - полученных денежных средств от прочей финансовой деятельности.

По статье «Итого: чистый приток/отток от финансовой деятельности» (стр. 180) показывается сумма строк 110, 120, 130, 140, 150, 160, 170, с учетом влияния знака «+» по графе «Приход» и знака «-» по графе «Расход».

При этом в случае превышения суммы графы «Приход» над суммой графы «Расход» сальдо превышения отражается по графе «Приход», в ином случае, наоборот, - по графе «Расход». (Абзац введен в соответствии с Приказом МФ, зарегистрированным МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Уплаченный налог на прибыль» (стр. 190) показывается сумма уплаченного налога на прибыль. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5).

По статье «Уплаченные прочие налоги» (стр. 200) показывается сумма уплаченных налогов, пошлин и приравненных к ним сборов и отчислений, кроме налога на доходы (прибыль).

По статье «Итого: уплаченные налоги» (стр.210) отражается сумма строк 190 и 200.

По статье «Итого: чистый приток/отток от финансово-хозяйственной деятельности» (стр. 220) показывается сумма строк 050, 100, 180, 210 с учетом влияния знака «+» по графе «Приход» и знака «-» по графе «Расход».

При этом в случае превышения суммы графы «Приход» над суммой графы «Расход» сальдо превышения отражается по графе «Приход», в ином случае, наоборот, - по графе «Расход». (Абзац введен в соответствии с Приказом МФ, зарегистрированным МЮ 19.05.2007 г. № 1209-4).

По статье «Сальдо курсовых разниц, образовавшихся от переоценки денежных средств в иностранной валюте» (стр. 221), показывается сальдо положительных или отрицательных курсовых разниц от переоценки денежных средств в иностранной валюте, образовавшихся в течение отчетного периода (5000, 5200, 5500, 5600, 5700).

По статье «Денежные средства на начало года» (стр. 230) показывается сумма остатков денежных средств на счетах учета денежных средств (5000, 5100, 5200, 5500, 5600, 5700), числящихся по графе 3 строка 320 баланса предприятия.

По статье «Денежные средства на конец года» (стр. 240) показывается сумма остатков денежных средств на счетах учета денежных

средств (5000, 5100, 5200, 5500, 5600, 5700), числящихся по графе 4 строка 320 баланса предприятия.

В разделе «Справка о движении денежных средств в иностранной валюте» показывается движение денежных средств в иностранной валюте в отчетном периоде.

Валютные средства отражаются в национальной валюте Республики Узбекистан по курсу Центрального банка Республики Узбекистан в момент совершения операций, а остаток валютных средств на последнюю дату отчетного периода.

По статье «Остаток на начало года» (стр. 250) показывается сумма валютных средств, находящихся на валютных счетах и в кассе предприятия на начало отчетного периода.

По статье «Поступило валютных средств, всего» (стр. 260) показывается общая сумма валютных поступлений за отчетный период, указанных в строках 261, 262, 263, 264, в которых отражаются:

а) по строке 261 - «Выручка от реализации» - сумма полученной предприятием валютной выручки за отчетный период;

б) по строке 262 - «Проконвертировано» - сумма купленной иностранной валюты;

в) по строке - 263 «По финансовой деятельности» - сумма валютных средств полученных от финансовой деятельности;

г) по строке - 264 «Другие источники» - сумма прочих валютных поступлений на валютные счета и в кассу предприятия за счет источников, не перечисленных в строках 261, 262, 263.

По статье «Израсходовано валютных средств, всего» (стр. 270) отражается общая сумма валютных средств, израсходованных предприятием на различные цели, указанных в строках с 271 по 273, в которых отражаются:

а) по строке 271 - «Выплаты поставщикам и подрядчикам» - сумма израсходованных валютных средств на приобретение имущества, выполненные работы и оказанные услуги;

б) по строке 272 - «Выплаты по финансовой деятельности» - сумма израсходованных валютных средств по финансовой деятельности;

в) по строке 273 - «На другие цели» - сумма израсходованной валюты на прочие цели, не перечисленные в строках 271, 272.

По статье «Сальдо курсовых разниц, образовавшихся от переоценки денежных средств в иностранной валюте» (стр. 280), показывается сальдо положительных или отрицательных курсовых разниц от переоценки денежных средств в иностранной валюте, образовавшихся в течение отчетного периода (5000, 5200, 5500, 5600, 5700).

По статье «Остаток на конец года» (стр. 290) отражается сумма валютных средств, находящихся на валютных счетах и в кассе предпри-

ятия на конец отчетного года, которая определяется по данным строк: 250+260-270±280.

Ценность этого отчета заключается в том, что он дает возможность пользователям оценить ликвидность, платежеспособность и финансовую гибкость предприятия, с которым они имеют или предполагают иметь дело.

Ликвидность – это способность предприятия рассчитаться с краткосрочной задолженностью имеющимися средствами.

Платежеспособность – это способность предприятия погашать задолженности, по которым наступил срок оплаты.

Финансовая гибкость – это способность предприятия своевременно реагировать и адаптироваться к неблагоприятной финансовой обстановке и неожиданным потребностям и возможностям.

Если доход и чистая прибыль представляют собой долгосрочный критерий измерения успеха или неудачи компании, то денежные средства являются жизненными соками компании.

Все это требует от пользователей финансовой отчетности умения читать и анализировать данные, приведенные в отчете о движении денежных средств.

Последнюю строку "Величина влияния изменений иностранной валюты по отношению к рублю" (ход 4490) заполняют компании, у которых есть безналичные или наличные денежные средства в иностранной валюте. В ней указывают разницу между всеми положительными и отрицательными курсовыми разницами, которые образовались в течение отчетного года по счетам: 50 "Касса" (в части наличной валюты), 52 "Валютные счета", 55 "Специальные счета в банках" (в части безналичной валюты).

16.4. Характеристика «Отчета о собственном капитале»

В отчете о собственном капитале представлена информация об изменениях, произошедших с собственным капиталом, в целом и по их видам за предыдущий и отчетный периоды. Он является дополнением к данным, приведенным в бухгалтерском балансе в разделе 3 «Источники собственных средств» На основании этой отчетности можно произвести вертикальный и горизонтальный анализ состояния, движения и распределения собственного капитала предприятия.

Отчет о собственном капитале показывает состояние и движение собственного капитала предприятия за отчетный год в разрезе источников его формирования.

По статье «Остаток на начало года» (стр. 010) отражается следующая информация по состоянию на начало года:

а) в графе 3 - «Уставный капитал» - показывается сумма уставного капитала, зафиксированная в учредительных документах и числящаяся на счетах учета уставного капитала (8300);

б) в графе 4 - «Добавленный капитал» - показывается сумма добавленного капитала, числящегося на счетах учета добавленного капитала (8400);

в) в графе 5 - «Резервный капитал» - отражается сумма средств резервного капитала, образованного в соответствии с законодательством, числящаяся на счетах учета резервного капитала (8500);

г) в графе 6 - «Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)» - показывается сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на начало года, числящаяся на счетах учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) (8700);

д) в графе 7 - «Выкупленные собственные акции» - показывается сумма собственных выкупленных акций, находящихся на предприятии, для их последующего распространения или уничтожения, числящаяся на счетах учета выкупленных собственных акций (8600);

е) в графе 8 - «Целевые поступления и прочие» - показываются безвозмездно полученные активы в виде грантов, субсидий, членских взносов и прочие целевые поступления из бюджета, фондов специального назначения, от других предприятий, физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения, а также прочие источники формирования собственного капитала.

По статье «Эмиссия ценных бумаг» (стр. 020) отражается сумма номинальной стоимости и эмиссионного дохода за отчетный год от выпуска и реализации ценных бумаг в порядке, установленном законодательством. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5)

По статье «Переоценка долгосрочных активов» (стр. 030) отражается сумма переоценки основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов, кроме переоценки основных фондов, проводимой ежегодно по состоянию на первое число отчетного года, в установленном законодательством порядке.

По статье «Валютная курсовая разница при формировании уставного капитала» (стр. 040) отражается курсовая разница за отчетный год при формировании уставного капитала предприятия, возникающая между курсами Центрального банка на дату регистрации учредительных документов и дату фактического взноса средств в уставный капитал, отражаемая в бухгалтерском учете как добавленный капитал на счете 8420 «Курсовая разница при формировании уставного капитала».

По статье «Отчисления в резервный капитал» (стр. 050) отражается сумма отчислений в резервный капитал за отчетный год согласно учредительным документам и в порядке, установленном законодательством.

По статье «Нераспределенная прибыль (убыток) текущего года» (стр. 060) показывается сумма полученной чистой прибыли (убытка) за отчетный год.

По статье «Безвозмездно полученное имущество» (стр. 070) показывается стоимость безвозмездно полученного имущества за отчетный год от различных источников.

По статье «Полученные средства по целевому назначению» (стр. 080) показываются полученные за отчетный год гранты, субсидии, членские взносы и прочие целевые поступления для использования по целевому назначению.

По статье «Дивиденды начисленные» (стр. 090) показывается сумма начисленных дивидендов в текущем отчетном году как из нераспределенной прибыли отчетного периода, так и из накопленной прибыли прошлых лет. (Пункт в редакции Приказа МФ, зарегистрированного МЮ 11.10.2012 г. № 1209-5)

По статье «Прочие источники формирования собственного капитала» (стр. 100) отражается сумма прочих источников формирования собственного капитала.

По статье «Остаток на конец года» (стр. 110) показываются по соответствующим графам сальдо собственного капитала на конец отчетного периода. При этом уменьшение источников собственного капитала, отраженных в строках 030, 040, 050, 100 и числящихся на счетах: 8420 «Курсовая разница при формировании уставного капитала», 8510 «Корректировка по переоценке имущества», 8520 «Резервный капитал», на счетах учета целевых поступлений (8800) и на счетах учета резервов предстоящих расходов и платежей (8900), по сравнению с суммой на начало года указывается со знаком минус. Также со знаком минус отражается сумма начисленных дивидендов (стр. 090) и непокрытого убытка отчетного года (стр. 060).

По статье «Увеличение (+) или уменьшение (-) собственного капитала» (стр. 120) отражается сумма увеличения или уменьшения собственного капитала на конец отчетного года по сравнению с суммой на начало года.

Акционерные общества строки с 130 по 150 заполняют для справки.

16.5. Характеристика формы отчета «Пояснительная записка»

Обязательной составляющей частью финансовой отчетности является пояснительная записка, которая представляется к каждому бухгалтерскому балансу. Цели ее составления, структура пояснений раскрываются в НСБУ N 1 "Учетная политика и финансовая отчетность" (утвержден МФ, зарегистрирован МЮ 14 августа 1998 года N 474).

Пояснения должны раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике предприятия, и обеспечивать пользователей отчетности дополнительными данными - теми, которые нецелесообразно включать в табличные формы отчетности, но необходимыми для лучшего понимания и оценки показателей его деятельности.

Пояснительная записка готовится лицами, ответственными за ведение бухгалтерского учета на предприятии и составление финансовой отчетности. Она может быть разделена на:сведения о предприятии; пояснения о применяемой учетной политике и ее соответствии национальным учетным стандартам (в этой части раскрываются отдельные правила учета активов и обязательств, указываются причина изменения учетной политики и его последствия);вспомогательную информацию, необходимую для понимания данных, представленных в финансовой отчетности или повлиявших на ее формирование;
другие раскрытия.

В сведениях о предприятии указываются его организационно-правовая форма, юридический адрес или адрес фактического места деятельности, описываются основные операции по основной деятельности, раскрываются головная компания, члены исполнительных и контрольных органов, размер уставного капитала, численность работников, структура управления, сведения о наличии лицензий, патентов и т.д. В пояснениях может приводиться информация об аудиторской и оценочной организациях, оказавших услуги по аудиту финансовой отчетности и переоценке основных средств, нематериальных и иных активов.

Пояснения по учетной политике предприятия могут содержать информацию по отдельным активам и обязательствам и о методе их учета. То есть раскрытию подлежат те элементы учетной политики, которые влияют на порядок формирования финансовых результатов деятельности предприятия.

Например, в них может быть раскрыта информация:

по основным средствам: о первоначальной стоимости и сумме начисленной амортизации по основным группам основных средств на начало и конец отчетного года;о сроках полезного использования объ-

ектов;о способах начисления амортизации и ее отражения в бухучете; о наличии на начало и конец отчетного периода, движении в течение отчетного периода, об арендованных основных средствах; о способах оценки основных средств и др.;

по активам и обязательствам, выраженным в иностранной валюте: о величине курсовых разниц, отнесенных на финансовые результаты; о величине курсовых разниц, учтенных иным образом; о способе списания курсовых разниц и др.;**по собственному капиталу**:
об изменениях в капитале предприятия (уставном, резервном, добавленном и др.); о количестве выпущенных акционерным обществом акций: полностью оплаченных, неоплаченных или оплаченных частично; о номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, его дочерних и зависимых обществ; о составе резервов предстоящих расходов и платежей, движении средств каждого резерва в течение отчетного периода и др.

Во вспомогательных пояснениях следует раскрыть данные об объемах реализации продукции, товаров, работ, услуг по видам деятельности и географическим рынкам сбыта, составе затрат, динамике прибыли. Помимо этого, могут быть приведены данные о прочих доходах в случае их существенности в общей сумме итогов, а также показано финансовое состояние предприятия (коэффициенты текущей, абсолютной и критической ликвидности, обеспеченности собственными средствами, рентабельности, финансовой зависимости, финансовой активности, финансовой устойчивости и т.д.).

В пояснительной записке может также раскрываться другая информация об аффилированных лицах, о характере взаимоотношений и операциях с ними и др.

При наличии гарантийных обязательств, судебных разбирательств, то есть условных фактов хозяйственной деятельности, следует также раскрыть их содержание - характер обязательства и ожидаемый срок его исполнения и вероятные последствия наступления условного факта.

Предприятия, ведущие деятельность по договорам простого товарищества, должны также раскрывать сведения о совместной деятельности: количество договоров простого товарищества; цели организации совместной деятельности;сумму вклада в совместную деятельность; стоимость активов и обязательств, относящихся к совместной деятельности; сумму прибыли или убытка, полученного в отчетном году от совместной деятельности, и др.

Предприятия, получившие государственные субсидии, включая налоговые льготы с условием направления высвобождаемых средств на определенные цели, должны в пояснении раскрыть:характер и величину

полученных субсидий; не выполненные на отчетную дату условия их предоставления и связанные с ними последствия.

Если деятельность предприятия связана с выбросами (сбросами, отходами) в окружающую среду, в пояснении рекомендуется отразить степень их воздействия, а также проводимые природоохранные мероприятия.

В пояснительной записке также отражается информация о прекращаемой деятельности или ее отмене.

Пояснения к финансовой отчетности должны раскрывать учетную политику предприятия и обеспечивать пользователей отчетности дополнительными данными, которые необходимы для реальной оценки имущественного и финансового положения предприятия.

Информация в пояснительной записке, прежде всего, предназначена для руководства организации, ее учредителей, а также кредиторов и инвесторов. Пользователями отчетности являются и налоговые органы. Подробный анализ финансовой деятельности компании, приведенный в пояснительной записке, поможет избежать нежелательных вопросов с их стороны. Пояснения к отчетности нужно привести и в случае изменения срока полезного использования нематериального актива. Если компания является акционерным обществом, то в записке необходимо раскрыть еще и информацию, характерную только для данного акционерного общества. Она касается количества выпущенных и оплаченных, не оплаченных или оплаченных частично акций; номинальной стоимости акций, принадлежащих обществу, а также его дочерним и зависимым предприятиям. Раскрытия также требует информация о дополнительной эмиссии акций. Кроме того, в пояснительной записке указываются фамилии и должности членов совета директоров (наблюдательного совета) и членов исполнительного органа, общую сумму выплаченного им вознаграждения.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Бухгалтерский баланс, его характеристика. Виды и элементы бухгалтерского баланса.

2. Актив бухгалтерского баланса, характеристика его статей и разделов, последовательность расположения разделов и статей актива.

3. Пассив бухгалтерского баланса, характеристика его статей и разделов, последовательность расположения разделов и статей пассива.

4. Долгосрояные активы. Характеристика статей долгосрочных активов, их образование. Отличие долгосрочных активов от текущих.

5. Текущие активы. Характеристика статей текущих активов, их образование и отличие от долгосрочных активов.

6. Дебиторская задолженность, характеристика ее видов, отличие от кредиторской задолженности. Информация о дебиторской задолженности.

7. Кредиторская задолженность, характеристика ее видов, отличие от дебиторской задолженности. Информация о кредиторской задолженности.

8. Характеристика статей раздела «Источники собственных средств», их образование и использование. Собственный капитал предприятия.

9. Характеристика статей долгосрочных и краткосрочных обязательств, их образование и использование. Отличие долгосрочных и краткосрочных обязательств от кредиторской задолженности.

10. Характеристика «Отчета о финансовых результатах». Виды прибыли, доходов и расходов.

11. Характеристика «Отчета о собственном капитале», виды собственных средств и их характеристика, образование и использование.

12. Характеристика «Отчета о движении денежных средств». Классификация видов притока и оттока денежных средств.

13. Характеристика формы отчетности «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках». Краткая характеристика каждого раздела.

14. Информация, содержащаяся в «Пояснении к финансовому отчету

Ключевые термины

Баланс, вступительный, текущий баланс, единичный и сводный баланс, самостоятельный, отдельный баланс, баланс-брутто, баланс-нетто, правдивость, реальность, единство, преемственность, ясность баланса, МСФО, НСБУ №15, долгосрочные активы, пассив баланса, источники собственных средств, обязательства, отчет «О финансовых результатах», отчет «О собственном капитале», пояснительная записка.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Напротив каждого вопроса проставить правильный ответ.

По какой форме финансовой отчетности можно определить:	Ответы А.Олимова	Ответы слушателей
Структуру основных средств	В	
Сумму полученной прибыли	А	
Рассчитать коэффициент обновления основных средств	Г	
Рассчитать коэффициент выбытия основных средств	Г	
Сумму выплаченных и полученных дивидендов	Д	
Сумму выплаченных дивидендов	Д	
Сумму инвестиций за отчетный период	Б	
Сумму денег, полученных в отчетном году от покупателей за реализованные товары	Д	
Просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность	А	
Количество и виды выпущенных акций и их сумму	В	
Структуру собственного капитала	В	
Рассчитать сумму поступления и выбытия собственного капитала по различным причинам	В	
Определить движение долгосрочных займов	Б	
Определить движение краткосрочных кредитов	Д	
Определить наименование крупных предприятий дебиторов и кредиторов	Д	
Определить нематериальные активы по их видам	Г	
Определить сумму износа нематериальных активов	А	
Определить сумму износа основных средств	А	
Определить сумму арендованных основных средств	Б	
Товарно материальные ценности, принятые на ответственное хранение	А	
Сумму списанных в убыток неплатежеспо-		

По какой форме финансовой отчетности можно определить:	Ответы А.Олимова	Ответы слушателей
собных дебиторов **Варианты ответов:** а) форма «Бухгалтерский баланс»; б) форма «Отчет о финансовых результатах»; в) форма «Отчет о собственном капитале»; г) форма «Отчет о движении денежных средств»; д) пояснительная записка.		

1. Впишите свои варианты ответов во вторую колонку.
2. Сколько ошибок сделал А. Олимов и получил ли он зачет?

Задание 2. «Составление вступительного баланса».

Инженер Бахтиёр Юсупов и столяр Равшан Абдуллаев друзья с детства. Однажды они решили организовать собственное предприятие. Они намереваются создать полное хозяйственное товарищество. Предметом деятельности предприятия должны стать производство и сбыт досок для серфинга.

Б.Юсупов является собственником земельного участка, который должен быть использован в качестве производственной площади. Реальная рыночная стоимость участка составляет 15000 тыс. сум.

У Р.Абдуллаева имеется денежная наличность в сумме 19000 тыс. сум. Участок Б.Юсупова и Р.Абдуллаева вносятся в уставный капитал хозяйственного товарищества.

На 10000 тыс. сум. купили и смонтировали производственный и складской ангары. 9000 тыс. сум. было израсходовано на покупку станков и оборудования. Для деятельности предприятия они взяли кредит в банке на сумму 5000 тыс. сум. со сроком возврата 18 месяцев и приобрели необходимое сырье.

Необходимо составить вступительный баланс данного предприятия.

Глава 17. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ СТАТЬЯМИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ДРУГИМИ ФОРМАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

17.1. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и другими формами финансовой отчетности

17.2. Взаимосвязь статей бухгалтерского баланса с другими формами финансовой отчетности.

17.1. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса

В бухгалтерском балансе средства предприятия и их источники показываются на определенную дату (на начало и конец квартала, года).

Данные актива непосредственно связаны с данными пассива и должны быть между собой равны.

Рассмотрим эту взаимосвязь на примере финансовой отчетности акционерного общества открытого типа (ОАО) под условным названием «Осие» (см. табл. 2.1).

Итог баланса на начало 2018 г. составляет 1951838,0 тыс. сум., а на конец года – 2636108,0 тыс. сум. Таким образом, ОАО на конец года имело хозяйственных средств на сумму 2636108,0 тыс. сум. Эти средства распределены следующим образом: в долгосрочных активах на сумму 613115,0 тыс. сум., а в оборотных активах – 2022993,0 тыс. сум.

Хозяйственные средства образованы, за счет собственных средств на сумму 866758,0 тыс. сум., долгосрочных обязательств 78497 тыс. сум., а также краткосрочных обязательств предприятия 1690853,0 тыс. сум.

Собственные средства распределены следующим образом: в долгосрочных активах –534618,0 (613115,0 -78497,0), в оборотных средствах 332140,0 тыс. сум. (866758,0 – 534618). Остальная сумма оборотных средств покрывается за счет привлеченных средств, т. е. 1690853,0 тыс. сум.(2022993 – 332140). Таким образом, вся сумма краткосрочной задолженности направлена на покрытие оборотных активов.

Доля собственных средств в обороте составляет всего 16,4 % [(332140×100)/ 2022993], остальные 83,6% покрываются за счет краткосрочной задолженности.

На основании этих данных можно сделать предварительное заключение о низком уровне ликвидности предприятия.

Как и природе в целом, в экономике предприятий существуют свои объективные закономерности, которые следует придерживаться при управлении хозяйственной деятельностью. К одним из этих закономерностей относятся распределение финансовых ресурсов и взаимосвязь между разделами статьями бухгалтерского баланса.

Рассмотрим общую внутреннюю взаимосвязь статей бухгалтерского баланса:

1. Сумма итогов всех разделов актива баланса равна сумме всех разделов его пассива:

Р1А + Р2А = Р3П + Р4П + Р5П.

Одна и та же сумма средств предприятия представляется в двух разделах: по составу и размещению, а также по их источникам образования.

По составу – это значит совокупность частей, из которых состоят средства предприятия, т. е. основные средства, товарные запасы, денежные средства и т. п.

Размещение средств – указывает, где находятся средства: в основных средствах, в оборотных средствах, в кассе, на расчетном счете и т. п.

Каждая сумма средств (основные средства, товарные запасы, наличные деньги) имеет свои источники образования (собственные средства учредителей данного предприятия, средства, взятые в долг у физических и юридических лиц, банков).

2. Сумма собственных средств, включая долгосрочные обязательства, как правило, должна превышать сумму долгосрочных активов:

Р3П+Р4П > Р1А.

Собственные средства предприятия и долгосрочные кредиты и займы используются на приобретение основных средств, нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений, а оставшаяся часть – на покрытие оборотных средств (производственные запасы, затраты, денежные средства и т. п.).

Долгосрочные обязательства – это кредиты и займы, которые предприятие могут использовать в отчетном году, т.е. в течении 12 месяцев. Их в одно время называли «средствами, приравненными к собственным средствам.

Если собственные средства меньше долгосрочных активов плюс долгосрочные обязательства, это указывает на то, что предприятие использовало для покрытия внеоборотных (долгосрочных) активов сумму краткосрочных заемных средств. В рыночной экономике это является ненормальным явлением и предприятие, как правило, считается не ликвидным и не платежеспособным.

3. Общая сумма оборотных активов, т. е. вложений в товарные запасы, затраты, денежные средства, расчеты, должна превышать сумму краткосрочных обязательств:

Р2А > Р5П.

Большая часть оборотных средств, как правило, должна возмещаться за счет собственных, а не заемных средств. Если сумма кратко-

срочных обязательств (Р5П) превышает сумму оборотных активов, это указывает на то, что вся сумма оборотных средств формируется за счет заемных средств. В условиях рыночной экономики такое предприятие считается не ликвидным и неплатежеспособным и в экономическом отношении несостоятельным.

4. Долгосрочные обязательства не должны превышать долгосрочные активы:

Р4П < Р1А.

Это объясняется тем, что долгосрочные активы в первую очередь формируются за счет собственных средств. Долгосрочные кредиты и займы используются для инвестирования основных средств, капитальных и долгосрочных вложений. Они также могут быть использованы в оборотных активах (на приобретение товарных запасов, образования денежных средств и т. п.).

5. Собственные оборотные средства должны быть меньше собственных источников средств, так как собственные оборотные средства являются частью собственных средств предприятия.

Оборотные активы должны быть равны собственным средствам в обороте плюс краткосрочные кредиты и займы, а также плюс долгосрочные кредиты и займы, направленные на пополнение оборотных средств (что является экономически не эффективным).

Взаимосвязь разделов актива и пассива можно наглядно показать на следующих схемах бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» (см. рис. 17.1 и 17.2).

По данным рисунка 17.2 видно, что на 31 декабря 2011 г. (на конец анализируемого периода) хозяйственные средства составили в сумме 2636108 тыс. сум. и они образованы:

- за счет собственных источников средств –866758 тыс. сум.;
- за счет привлеченных средств:
  – долгосрочной задолженности – 78497 тыс. сум.;
  – краткосрочной задолженности –1690853 тыс. сум.

Собственные источники средств направлены на образование долгосрочных активов, в сумме 534618 тыс. сум., а остальная часть (332140 тыс. сум.) образуют собственные оборотные средства.

Краткосрочная задолженность (1690853 тыс. сум.) полностью использована на пополнение оборотных активов.

Таким образом, долгосрочные активы целиком образованы за счет собственных источников средств, в сумме 5324618 тыс. сум. и долгосрочной задолженности – 78497 тыс. сум., а оборотные активы – за счет оставшейся части источников собственных средств, в сумме 332140 тыс. сум. и краткосрочной задолженности, в сумме 1690853 тыс. сум.

Взаимосвязь статей также определяет изменения статей бухгалтерского баланса.

На практике наблюдается четыре вида изменения статей бухгалтерского баланса:

1. Изменение суммы статей только актива баланса. Например, с расчетного счета получили деньги в кассу, при этом увеличились деньги в кассе и уменьшились деньги на расчетном счете, но поскольку изменения равновелики, итог актива баланса не изменится.



Рис. 17.1. Взаимосвязь между разделами актива и пассива бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» на 31 декабря 2017 г.

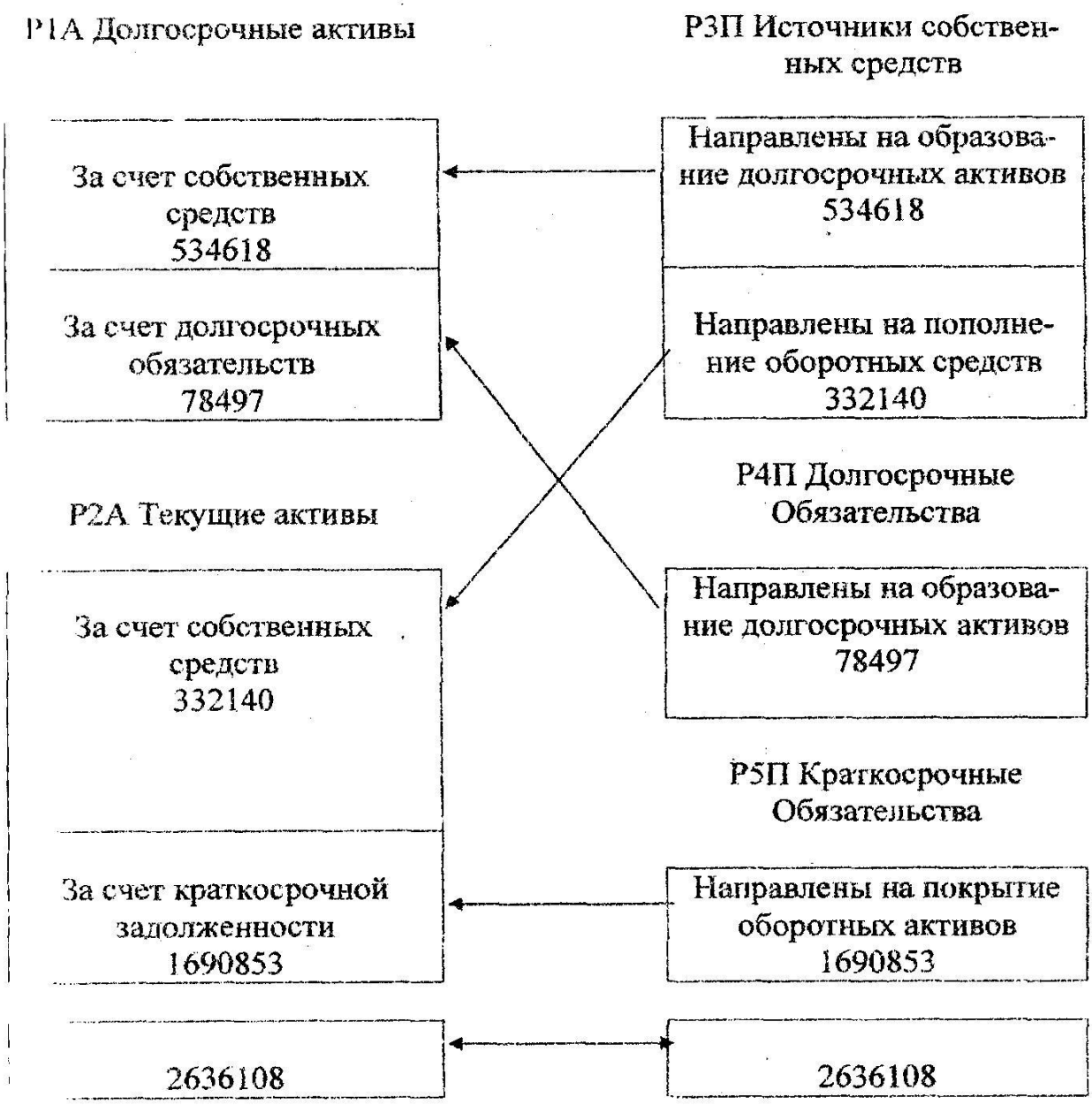

Рис. 17.2. Взаимосвязь между разделами актива и пассива бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» на 31 декабря 2018 г.

2. Изменение суммы статей пассива баланса. Примером может служить присоединение части прибыли к какому-либо фонду: уменьшается размер неиспользованной прибыли, зато увеличится соответствующий фонд. Итог пассива также не изменится, поскольку изменения равновелики.

3. Изменение суммы статей актива и пассива баланса в сторону увеличения в равной мере. Например, поступили материалы от поставщиков. В результате этого увеличатся активная статья (материалы) и

пассивная статья (задолженность поставщикам) на ту же сумму, т. е. увеличатся обе части баланса (актива и пассива) в равной мере. Равенство итогов актива и пассива баланса не нарушится.

4. Изменение суммы статей актива и пассива баланса в сторону уменьшения в равной мере. Например, заплатили поставщику с расчетного счета за материалы. В результате этого уменьшится активная статья «Расчетный счет» и уменьшится задолженность поставщикам (пассивная статья) на ту же сумму, т. е. уменьшатся обе части баланса в равной мере. Равенство итогов актива и пассива баланса не нарушится.

Употребляемое слово «ликвидность» означает возможность предприятия ликвидировать задолженность (статьи пассива) за счет средств предприятия (статьи актива).

17.2. Взаимосвязь статей бухгалтерского баланса с другими формами финансовой отчетности

Статьи бухгалтерского баланса непосредственно связаны с данными отдельных форм бухгалтерской отчетности, которые расшифровывают отдельные статьи бухгалтерского баланса.

Статьи бухгалтерского баланса отражают активы предприятия и источники их образования, по их видам по фактической остаточной стоимости, в укрупненных показателях на начало и конец года. В приложениях к бухгалтерскому балансу, т.е. формах отчетности: «Отчет о собственном капитале», «Отчет о движении денежных средств» и «Пояснения к финансовой отчетности», дается расшифровка статей бухгалтерского баланса по их видам на начало и конец отчетного и предыдущих периодов, а также, их изменения, произошедшие по этим статьям, за отчетный и предыдущие периоды.

«Отчет о финансовых результатах» является, как и бухгалтерский баланс, основной формой бухгалтерской отчетности. В ней отражаются доходы, расходы и прибыль по их видам, за отчетный и предыдущий периоды.

В разделе 1 актива баланса имеются данные о нематериальных активах и основных средствах по их остаточной стоимости

В разделе 2 актива дается сумма дебиторской задолженности в общей сумме на начало и конец года. На конец года дебиторская задолженность ОАО составила 605143,0 тыс. сум., и возросла за год на 206928,0 тыс. сум.

Одной из важнейших форм финансовой отчетности, в которой заинтересованы многие имеющие дело с коммерческой деятельностью, является «Отчет о финансовых результатах». В этой форме дается расчет прибыли, полученной предприятием за год. Приводится расчет всех че-

трех видов прибыли, а в справке к этой форме показываются все платежи в бюджет.

В бухгалтерском балансе в разделе 3 пассива баланса «Источники собственных средств» указывается сумма нераспределенной прибыли.

В разделе 5 «Текущие обязательства» пассива баланса показана кредиторская задолженность, которая за год также возросла на 191951,0 тыс. сум. и составила 1536244,0 тыс. сум. в пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках приводятся данные о кредиторской задолженности по их видам.

В форме «Отчет о собственном капитале» указываются данные о движении уставного капитала, добавленного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли. В разделе 3 пассива баланса «Источники собственных средств» они показаны на начало и конец года. На основании этой формы производится анализ образования и движения, а также структуры собственного капитала. Таким образом, при анализе финансового состояния предприятия необходимо использовать все формы финансовой отчетности.

В форме «Отчет о движении денежных средств» показываются данные о всех видах денежных средств (хозяйственной деятельности, дивидендов, налогообложений, инвестиций и других).

Форма взаимосвязана с бухгалтерским балансом. В бухгалтерском балансе показываются данные об остатках денежных средств, которые также показываются в отчете о движении денежных средств по их остаткам.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса:

а) взаимосвязь между статьями актива и пассива баланса;

б) взаимосвязь между статьями и разделами актива баланса;

в) взаимосвязь между статьями и разделами пассива баланса;

г) общая внутренняя взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса.

2. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и другими формами финансовой отчетности.

3. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и формой «Отчет о финансовых результатах»:

а) взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и формой «Отчет о собственном капитале»;

б) взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и формой «Отчет о движении денежных средств»;

в) взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и формой «Пояснения к финансовой отчетности».

г) взаимосвязь между статьями формы «Отчет о финансовых результатах» и формы «Отчет о движении денежных средств»

4. Взаимосвязь между формами «Отчет о финансовых результатах» и формой «Отчет о движении денежных средств»:

а) по какому принципу отражаются доходы и расходы в форме «Отчет о финансовых результатах»?

б) по какому принципу отражаются доходы и расходы в форме «Отчет о движении денежных средств»;

в) взаимосвязь между доходами и расходами, отражаемыми в этих формах;

г) где находит отражение разница в движении доходов и расходов между этими формами и почему?

Ключевые слова

Взаимосвязь между разделами, статьи баланса, формы финансовой отчетности, собственные оборотные средства, принцип начисления, кассовый метод, пояснения к финансовой отчетности.

Задание для самостоятельной работы

На основании финансовой отчетности фирмы «Мароканд», приведенной в приложениях 6-10, необходимо:

1. Определить взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и формами финансовой отчетности.
2. Составить схему размещения средств в бухгалтерском балансе.
3. Написать заключение по размещению средств и взаимосвязи статей бухгалтерского баланса с другими формами финансовой отчетности.

Глава 18. МЕТОДИКА ЧТЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ДРУГИХ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

18.1. Подготовка бухгалтерского баланса к анализу и проверка реальности баланса.

18.2. Методика чтения бухгалтерского баланса.

18.3. Методика чтения «Отчета о финансовых результатах».

18.4. Методика чтения «Отчета о собственном капитале».

18.5. Методика чтения «Отчета о движении денежных средств.

18.6. Методика чтения «Пояснения к финансовой отчетности».

18.1. Подготовка бухгалтерского баланса к анализу и проверка реальности баланса

Подготовка бухгалтерского баланса к анализу предполагает проверку правильности его составления и реальности отдельных статей, установление увязки между показателями баланса и других форм отчетности, очистку некоторых его показателей от регулирующих сумм и округление сумм в более крупное денежное измерение (в миллионах сум.).

При проверке правильности составления баланса необходимо произвести арифметическую и материальную проверку.

Арифметическая проверка производится путем сличения сумм в балансе и оборотных ведомостях, Главной книге, а также подсчете сумм по группам и разделам, равенства итогов актива и пассива баланса.

Материальная проверка производится путем сличения фактических остатков материальных ценностей и денежных средств с данными бухгалтерского учета. Все остатки товарно-материальных ценностей должны соответствовать фактическому их наличию в натуре. Остатки основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств лучше всего проверить путем сличения данных отчета с материалами инвентаризации.

Реальность баланса зависит от правильной оценки балансовых статей. Все материальные ценности, показанные в балансе, должны иметь правильную оценку, так как неправильная оценка искажает действительный результат хозяйственной деятельности. Неправильная оценка бывает в результате приписок, вуалирования и других незаконных действий.

Увязка данных бухгалтерского отчета проверяется путем сопоставления отдельных показателей, отражаемых в балансе и в других отчетных таблицах. Так, например, в бухгалтерском балансе (табл. 1) в

разделе 1 «Долгосрочные активы» основные средства показываются по остаточной стоимости.

Для проведения анализа финансового состояния необходимо предварительно подготовить бухгалтерский баланс с тем, чтобы было удобно им пользоваться. Подготовка начинается с очистки баланса, округления цифр и группировки разделов.

Для того чтобы в бухгалтерском балансе цифры были реальными, необходимо было произвести очистку баланса, т. е. исключить регулирующие статьи и произвести группировку ряда статей. Такой бухгалтерский баланс называется «баланс-нетто, т. е. очищенный.

Согласно действующим нормативным документам в настоящее время составляется баланс-нетто. Итог баланса дает ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия.

При составлении уплотненного аналитического баланса не показываются те статьи, по которым в отчетном году не отражены суммы, а также объединяются статьи различных разделов, например, расчеты с учредителями», необходимо объединить со статьями, отражающими расчеты с дебиторами (кредиторами) и др.

Нами составлен уплотненный баланс по акционерному обществу открытого типа «Осиё», на основании которого произведен анализ финансового состояния (см. табл. 2.1).

В дальнейшем весь анализ финансового состояния будет построен на материалах бухгалтерской отчетности этого акционерного общества, представленный в приложении учебного пособия.

Для закрепления пройденного материала, студенты самостоятельно производят сквозной анализ на примере бухгалтерской отчетности фирмы ОАО «НУР), представленный в приложении учебного пособия (обучающийся может самостоятельно воспользоваться бухгалтерской отчетности другой фирмы).

18.2. Методика чтения бухгалтерского баланса

В условиях рыночной экономики каждому руководителю необходимо знать экономическую сущность и содержание категорий экономики, уметь определять показатели, их характеризующие, и управлять ими.

Одной из главных экономических категорий являются финансы. Они представляют собой систему денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их кругооборота.

Финансовое состояние предприятия – это комплекс показателей, характеризующих наличие финансовых ресурсов по видам, уровень

конкурентоспособности, финансовой устойчивости, способности выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Оценка финансового состояния предприятия производится на основе показателей, характеризующих имущественное положение и состояние их источников, ликвидность, финансовую устойчивость, финансовые результаты, деловую активность.

Оценка финансового состояния предприятия может быть предварительной – на основе чтения финансовой отчетности, и подробная – на основе анализа финансовой отчетности.

Читать бухгалтерский баланс – это видеть в его цифрах образование, распределение, изменение финансовых ресурсов и хозяйственных средств, а также финансовое состояние предприятия за отчетный период. В результате такого чтения происходит распознавание той информации, которая содержится в бухгалтерском балансе и других формах финансовой отчетности.

Читать бухгалтерский баланс должны уметь: руководители предприятий; финансовые менеджеры; бухгалтеры; поставщики товаров и услуг; инвесторы; аудиторы,; работники, которые осуществляют анализ экономики предприятия и работники вышестоящих организаций, составляющие сводный (консолидированный) баланс.

Руководитель предприятия, перед тем как подписывать представленную ему финансовую отчетность, должен предварительно убедиться в правильности и реальности составления финансовой отчетности, определить уровень финансового состояния предприятия путем оценки статей бухгалтерского баланса и других форм и их изменения за год.

Инвесторы должны быть уверены в возврате вложенных средств и в получении определенной прибыли. Поставщики товаров должны знать, является ли покупатель ликвидным, платежеспособным и насколько он надежен в расчетах. Все это можно определить путем чтения информации, находящейся в финансовой отчетности предприятия.

Оценка финансового состояния предприятия может быть предварительной, на основе визуального ознакомления с финансовой отчетностью, т.е. путем ее чтения. А для того чтобы раскрыть причины изменения показателей хозяйственной деятельности, выявить резервы дальнейшего повышения эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимо произвести углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Читая бухгалтерский баланс, можно определить:

- общую сумму хозяйственных средств и ее изменение за два года;
- сумму собственных и заемных источников средств, их изменение за два года и соотношение между ними;

• соотношение суммы собственных источников средств с суммой внеоборотных (долгосрочных) активов;

• соотношение суммы обязательств (задолженности) предприятия с суммой оборотных активов;

• изменение и состояние долгосрочных активов по их видам (нематериальные активы, основные средства, капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения);

• изменение и состояние оборотных средств предприятия;

• изменение за два года запасов и затрат;

• наличие дебиторской и кредиторской задолженности и их изменение за два года;

• изменение и состояние собственного капитала предприятия;

• изменение и состояние заемного (привлеченного) капитала.

Рассмотрим методику чтения бухгалтерского баланса на примере ОАО «Осиё».

Для удобства чтения бухгалтерского баланса необходимо придерживаться следующей последовательности:

1. Ознакомление с общей суммой хозяйственных средств (итог баланса), ее изменением за отчетный период и на сколько оправдано это увеличение или уменьшение. Как правило, увеличение хозяйственных средств за отчетный период должно сопровождаться ростом объема производства и реализации продукции, что отражается на всех количественных и качественных показателях работы предприятия. Темп роста объема производства должен превышать темп роста хозяйственных средств (общего капитала), что приведет к повышению эффективности использования капитала – суммы произведенной и реализованной продукции на один рубль капитала.

В нашем примере по ОАО «Осиё» (см. табл. 2.1 «Бухгалтерский баланс») сумма хозяйственных средств на конец отчетного года составляет 2636108 тыс. сум. и за год она возросла на 684270 тыс. сум. (2636108 –1951838). Темп роста составил 35,1% (684270: 28951х 100).

Пользуясь данными формы «Отчет о финансовых результатах», определим темп роста выручки от продажи товаров (продукции и оказанных услуг) и сравним с темпом роста хозяйственных средств. Выручка от реализации продукции отчетного года (2011 г.) по сравнению с прошлым годом 2010 г. вырос и составил 207,2 %. (2288443: 1104142 х 100), т.е. более чем в два раза, а хозяйственные средства (капитал) компании на 135,1%, т.е. в 1,3 раза.

Сравнивая темп роста общей суммы капитала с темпом роста объема реализованной продукции за 2011 год можно сделать вывод о том, что вложенные (инвестированные) средства в экономику предприятия

оправдали себя. Объем произведенной и реализованной продукции был осуществлен, в основном, за счет интенсивных факторов, роста эффективности использования капитала, т.е. на один рубль хозяйственных средств произведено и реализовано товаров (продукции, оказано услуг) больше, чем в прошлом году.

Такое же сравнение можно произвести за два года, в нашем примере, изменение темпа роста хозяйственных средств и объема реализованной продукции за 2011 с темпом роста за 2010 год.

2. Изменения в структуре источников образования финансовых ресурсов предприятия за отчетный период (пассив бухгалтерского баланса).

Источниками хозяйственных средств являются собственные средства (итог раздела 3 пассива баланса) и заемные средства (итог разделов 4 и 5 пассива баланса).

Собственные средства предприятия на конец 2011 г. составили 866158 тыс. сум. и увеличились за год на 96373 тыс. сум. (866158 – 770385). А заемные (привлеченные) средства 1769350 тыс. сум. (78497 + 1690853) и увеличились на 587897 тыс. сум. [1769350 – (51102 + 1130351)].

Как видно из бухгалтерского баланса, основную часть источников средств составляют привлеченные средства, что указывает на то, что предприятие является финансово неустойчивым, зависимым от кредиторов и инвесторов. Такое состояние может отрицательно отразиться на финансовое состояние предприятия в период экономической нестабильности и кризиса.

В собственных средствах преобладает сумма уставного капитала 100935 тыс. сум. При этом необходимо обратить внимание на то, что если в бухгалтерском балансе уставный капитал по сравнению с прошлым годом возрос или уменьшился, то должны быть внесены изменения в устав предприятия на эту же сумму.

Сумма собственных средств, как правило, должна превышать сумму долгосрочных активов (итог раздела 1 актива баланса). Собственные средства, покрывая долгосрочные активы, должны находиться и в оборотных средствах. В ОАО «Осиё» на конец года источники собственных средств превышают долгосрочные активы на 253643 тыс. сум. (866758 – 613115),.

Если источники собственных средств меньше долгосрочных активов, это свидетельствует о том, что Текущие средства полностью укомплектованы за счет обязательств. Это указывает на неплатежеспособность предприятия, на плохое финансовое состояние.

Более глубокое изучение собственных средств производится на основе формы «Отчет об изменении капитала».

В отчете об изменениях капитала представлена информация об изменениях, происшедших с собственным капиталом, в целом и по их видам за предыдущий и отчетный периоды. Он является дополнением к данным, приведенным в бухгалтерском балансе в разделе 3 «Источники собственных средств».

На основании его можно определить образование, движение и наличие собственного капитала в целом и по их видам, а также объем образованных резервов на случай перебоев в финансовой деятельности предприятия, т. е. его финансовую устойчивость на перспективу. Данные этой отчетности могут заинтересовать менеджеров, инвесторов, кредиторов, поставщиков и покупателей продукции предприятия.

В **заемных средствах** особое внимание необходимо обратить на кредиторскую задолженность. В нашем примере кредиторская задолженность на 31 декабря 2011 г. Составила 1536244 тыс. сум. и возросла за год на 491951 тыс. сум. (1536244– 1044293).

Если краткосрочные заемные средства превышают собственные средства, это указывает на то, что краткосрочная задолженность использована на приобретение долгосрочных активов и полностью покрывает Текущие активы. Это указывает на плохое финансовое состояние. Предприятие является неплатежеспособным и в финансовом отношении неустойчивым.

На основании «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» определяется наличие просроченной кредиторской задолженности. Их наличие указывает на то, что предприятие не рассчитывается в установленные сроки с поставщиками, бюджетом, с работниками предприятия по заработной плате, а также с займами и кредитами по которым наступил срок оплаты, все это указывает на неплатежеспособность предприятия. Это, в свою очередь, найдет отражение в отношениях с инвесторами и банками, по займам и кредитам, с поставщиками - по поставке товаров, с наемными работниками – в снижении производительности труда и ухудшении их социального положения.

Долгосрочные обязательства, т.е. займы и кредиты, срок погашения которых ожидается более чем 12 месяцев после отчетной даты, привлекаются, как правило, для увеличения долгосрочных активов: приобретения нематериальных активов, основных средств, капитальных вложений.

В связи с этим, сумма долгосрочных обязательств (итог раздела 4 баланса) должна быть меньше суммы инвестированных в нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство. Если эта сумма превышает, руководство предприятия использовало полученные займы и кредиты на финансовые вложения в виде инвестиций в дочерние и ассоциированные предприятия, а также приобретение акций и других ценных бумаг.

Такие вложения привлеченных средств могут быть оправданными, если доходы от этих инвестиций (полученные проценты, дивиденды, отчисления на вложенный капитал) будут превышать проценты за полученные займы и кредиты или по депозитным счетам.

Долгосрочные обязательства также могут быть предприятием привлечены для увеличения оборотных средств (приобретения сырья и материалов) и использования денежных средств для покрытия срочных обязательств (выплаты заработной платы, налогов, задолженности внебюджетным фондам и т.п.). Однако это может отрицательно повлиять на финансовое состояние предприятия, так как проценты, уплачиваемые за долгосрочные займы и кредиты, значительно выше, чем за краткосрочные. Кроме того, это является результатом низкой ликвидности и платежеспособности предприятия, когда у него не хватает ликвидных активов.

3. Определение финансового состояния предприятия на основе информационных данных бухгалтерского баланса.

Финансовое состояние предприятия считается хорошим, когда данные бухгалтерского баланса показывают, что предприятие ликвидное, платежеспособное и финансово устойчивое.

Сравнивая данные итога 2-го раздела актива баланса «Текущие активы» с итогом 5-го раздела пассива баланса «Текущие обязательства» можно определить уровень ликвидности и платежеспособности. Бухгалтерский баланс считается:

– **ликвидным**, когда:

а) сумма итога раздела 2 «Текущие активы» значительно (в 2 и более раз) превышает итога раздела 5 «Текущие обязательства»;

б) Текущие средства не иммобилизованы, т.е. товарные запасы и затраты не превышают установленных нормативов, нет долгосрочной и просроченной дебиторской задолженности;

в) отсутствует просроченная кредиторская задолженность.

– **платежеспособным**, когда:

сумма денежных средств на расчетном счете, кассе и валютном счете, а также в краткосрочных финансовых вложениях (раздел 2 актива баланса), достаточны для погашения срочных обязательств, т.е. оплаты заработной платы работникам предприятия, уплаты налогов, задолженности перед государственными внебюджетными фондами, поставщикам и подрядчикам.

Финансово устойчивым считается такое предприятие, которое независимо в финансовых ресурсах от инвесторов, кредиторов и других физических и юридических лиц, т.е. когда собственный капитал превышает привлеченный (заемный) капитал. Для этого необходимо сравнить итог раздела 3 пассива баланса «Источники собственных средств» с итогами 4 «Долгосрочные обязательства» и 5 «Текущие обязательства».

В условиях финансового кризиса трудно приходится тем компаниям, которые финансово неустойчивы, так как их экономика рассчитана на использование заемного капитала. В кризисные периоды банки ограничивают предоставление кредитов и значительно повышают процентные ставки за кредит, что вынуждает предпринимателей сокращать объем производства, увольнять работников или снижать им заработную плату.

4. Изучение состояния, обеспеченности и эффективности использования внеоборотных активов: нематериальных активов, основных средств, долгосрочных финансовых вложений.

В разделе 1 актива баланса **«Долгосрочные активы»** показываются активы, которые носят характер длительного пользования. В бухгалтерском балансе они сгруппированы по следующим статьям: нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения.

В подразделе *«Нематериальные активы»* показывается наличие нематериальных активов, отражающее имущественные права на пользование землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, интеллектуальной собственностью, товарными запасами, ноу-хау и др.

В балансе они показываются по остаточной стоимости (за исключением нематериальных активов, по которым в соответствии с установленным порядком погашение стоимости не проводится). На основе этих данных можно определить рост или снижение этих средств за отчетный период.

Чтобы определить первоначальную стоимость нематериальных активов, в целом и по их видам, сумму начисленной по ним амортизации, необходимо обратиться к форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», где дается расшифровка состава нематериальных активов.

На основании этих данных, можно определить на какие виды нематериальных активов были направлены средства: на инновационную деятельность (приобретение патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения и т.п.), модернизацию, улучшение организации производства, повышение репутации организации, приобретение товарных знаков и т.п. Все это при умелом использовании играет большую роль для совершенствования организации производства, улучшения качества продукции и повышения конкурентоспособности предприятия.

Наибольшую сумму в разделе «Долгосрочные активы» составляют ***основные средства.*** В балансе показывается их остаточная стоимость. Расшифровка движения основных средств в течение отчетного года, а также их состав на конец отчетного года, сумма начисленной амортиза-

ции в целом и по видам основных средств приводится в форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

Для того чтобы предприятие было конкурентоспособным по виду и качеству продукции, следует систематически обновлять производственное оборудование, внедрять новую технологию.

Рост основных средств, следует считать положительным, когда темп роста объема производства выше темпа роста основных средств.

В нашем примере основные средства за отчетный период возросли, по остаточной стоимости (по бухгалтерскому балансу) на 110,8%, а по первоначальной стоимости (по данным «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках») на 115,4%. При этом объем произведенной и реализованной продукции (форма «Отчет о финансовых результатах) увеличился на 207,1%.

На основании этих данных можно сделать выводы о том, что увеличение основных средств в отчетном году произошло за счет приобретения новых машин и оборудований, что снизило средний уровень износа основных средств. Кроме того, превышение темпа роста объема произведенной и реализованной продукции по сравнению с темпом роста основных средств указывает на повышение эффективности использования основных средств (фондоотдачи) за отчетный период.

На основании данных формы «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» можно определить причины уменьшения основных средств: выбытие основных средств по различным причинам, увеличение начисленной амортизации (износа), перевод объектов основных средств на консервацию.

Увеличение уровня износа указывает на то, что основные средства физически, а значит и морально устарели.

Изучая состояние основных средств, необходимо обратить внимание на изменение их структуры, в особенности на изменение доли активной и пассивной части. Рост основных средств за счет роста активной части приводит к росту производительности труда производственных работников, высвобождению ручного труда, улучшению качества продукции.

Для того чтобы предприятие было конкурентоспособным по виду и качеству продукции, следует систематически обновлять производственное оборудование, внедрять новую технику.

В подразделе ***«Финансовые вложения»*** показываются долгосрочные (на срок более года) инвестиции организации в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставные капиталы других организаций, созданных на территории Российской Федерации или за ее пределами, государственные ценные бумаги (облигации и другие дол-

говые обязательства), а также предоставленные организацией другим организациям займы.

В бухгалтерском балансе долгосрочные финансовые вложения показываются общей суммой на начало и конец отчетного периода, что дает возможность определить их динамику.

В связи с тем, что все эти виды вложений должны приносить доход предприятию, необходимо, пользуясь данными формы «Отчет о финансовых результатах» и формы «Отчет о движении денежных средств», определить доходы в виде: полученных дивидендов, процентов и доходов от участия в других организациях.

Сравнивая полученные доходы с суммой финансовых вложений, определим уровень доходности от этой деятельности.

В нашем примере ОАО «Осиё», по данным бухгалтерского баланса (см. Приложение 1, Таблица 1.2.):

- долгосрочных финансовых вложений на начало года 17771,0 тыс. сум., а на конец года 4033,0 тыс. сум.
- краткосрочных (соответственно) 30767,0 тыс.сум. и 1050,0 тыс. сум.

Среднегодовая сумма финансовых вложений составляет 730,5 тыс. сум.

$(17771,0 + 4033,0) / 2 + (30767,0 + 1050,0) / 2 = 26810,5$

Доходы от финансовых вложений в виде процентов к получению и доходов от участия в других организациях за отчетный год составляют в сумме 639,0 (25,0 +614,0). (см. Приложение 1, Таблица 1.2.)

В ОАО «Осиё» за отчетный период уровень доходности от финансовой деятельности составляет всего 2,4% (639,0 x 100 /26810,5).

Финансовые вложения данной компанией осуществляются неэффективно, так как уровень доходности очень низкий и значительно ниже банковских процентов за кредит.

5. Изучение состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств.

В условиях рыночной экономики от состояния и эффективности использования оборотных средств во многом зависит финансово-экономическое состояние компании.

Дефицит оборотных средств возникает в период кризисов в тех предприятиях, которые их комплектуют, в основном, за счет заемного капитала (кредитов и займов). В связи с этим, изучая бухгалтерский баланс, необходимо особое внимание обратить, за счет каких источников комплектуются Текущие средства, за счет собственных или заемных средств, куда направляются эти средства, нет ли иммобилизации оборотных средств, насколько эффективно они используются.

В бухгалтерской отчетности Текущие средства объединены в четыре группы:

1. Запасы .
2. Дебиторы.
3. Денежные средства.
4. Краткосрочные финансовые вложения.

В бухгалтерском балансе (см. Приложение 1, таблицу 1.1) запасы показываются отдельной строкой – код 1210, на основе которой можно определить общую сумму инвестированных средств на остатки товаро-материальных средств по на начало и конец отчетного и прошлого года, а также изменение этих остатков за отчетный и прошлый год.

В бухгалтерском балансе могут показываться расшифровка их видам:

- сырье, материалы и другие аналогичные ценности;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовая продукция;
- товары отгруженные;
- товары для перепродажи.

В «Пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» раздел 3, таблицы 4.1 дается расшифровка запасов не только по их видам, но и их изменение за счет поступления, произведенных затрат, выбытия, списания в убыток за счет снижения стоимости. А на основе таблицы 4.2, делается вывод о запасах не оплаченных и находящихся в залоге по договору на начало и конец отчетного и прошлого годов.

Изучая запасы и затраты, следует обратить внимание на наличие производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции. Эту группу средств принято называть «Материально-производственные запасы – МПЗ» или «Товарно-материальные затраты – ТМЗ». Их увеличение в какой-то степени приводит к иммобилизации оборотных средств, т. е. отвлечению средств на труднореализуемые активы. Значительное увеличение производственных запасов может быть результатом приобретения сырья и материалов сверх необходимых потребностей или уменьшения объема производства в результате различных причин. В связи с этим, сумму производственных запасов следует сравнить с установленным нормативом (если такой имеется в изучаемом предприятии). Далее необходимо темп роста материально-производственных запасов сравнить с темпом роста объема произведенной и реализованной продукции. Рост материально-производственных запасов считается оправданным, когда он не превышает рост объема производства и реализации продукции.

Увеличение незавершенного производства может быть результатом недокомплекта изготовляемой продукции из-за недостатков в снабжении комплектующих изделий. Причиной роста остатков готовой продукции может быть снижение спроса на выпускаемую продукцию, недостатки в работе маркетинговых служб, ухудшение качества продукции и других причин, затрудняющих реализацию продукции.

В бухгалтерском балансе ОАО «Осиё» запасы и затраты на конец 2011 года увеличились за год на 372232 тыс. сум. (1327371 – 955139), темп роста составляет 134%. Это намного ниже темпа роста объема производства и реализации продукции, равного 207,2%.

Темп роста остатка готовой продукции составляет всего 100,4%. Это указывает на то, что товары, производимые ОАО «Осиё» пользуются спросом и не залеживаются на складах предприятия.

Одним из важных вопросов при рассмотрении бухгалтерского баланса является изменение *дебиторской задолженности.*

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность показывается общей суммой. Подробная расшифровка дебиторской задолженности представлена в форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», в разделе 5 «Дебиторская и кредиторская задолженность», таблица 5.1 «Наличие и движение дебиторской задолженности» и таблице 5.2 «Просроченная дебиторская задолженность»

Дебиторская задолженность может быть показана в бухгалтерском балансе с расшифровкой по следующим видам:

- *покупатели и заказчики;*
- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;
- авансы выданные;
- прочие дебиторы.

А в таблице 5.1. раздела 5 «Наличие и движение дебиторской задолженности» показывается долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность, их изменение (поступление и выбытие) по различным причинам, величина образованных резервов по сомнительным долгам, а в таблице 5.2. показывается просроченная дебиторская задолженность на конец последних трех лет.

Дебиторская задолженность в разумных пределах (установленных нормативом), является нормальным явлением. Однако образование дебиторской задолженности сверх установленных норм, приводит к иммобилизации средств предприятия, отвлечению их из оборота. Особо

следует обратить внимание на образование просроченной дебиторской задолженности.

Наличие такой дебиторской задолженности приводит к иммобилизации оборотных средств, снижению уровня ликвидности и платежеспособности, а также к ухудшению финансового состояния предприятия.

Руководству предприятия следует выяснить причины образования просроченной дебиторской задолженности и целесообразность долгосрочной задолженности и принять все меры по улучшению расчетно-платежной дисциплины, изучению спроса на продукцию, т.е. маркетинговой службы, и повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В бухгалтерском балансе ***денежные средства,*** находящиеся на расчетном счете, кассе и валютном счете, показываются общей суммой на начало и конец отчетного периода. На основе данных бухгалтерского баланса можно определить общую сумму денежных средств и их изменение за отчетный период.

Сравнивая сумму денежных средств на конец года с текущими обязательствами, можно определить уровень платежеспособности, т.е. возможности предприятия рассчитаться с обязательствами, по которым наступает срок оплаты. Более подробные данные о денежных потоках за отчетный период можно определить на основе формы «Отчет о движении денежных средств».

Такую же взаимосвязь доходов (расходов), денежных поступлений, дебиторской и кредиторской задолженности можно проследить и по другим строкам форм бухгалтерской отчетности.

Для более глубокого изучения финансовой отчетности, выявления причин и факторов, повлиявших на изменение имущественного положения, на показатели финансового состояния предприятия, необходимо произвести анализ финансово - хозяйственной деятельности, и на основе этого, разработать рекомендации для принятия управленческих решений по устранению выявленных недостатков и повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Полная методика такого анализа изложена в соответствующих главах учебного пособия «Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности)». – М.: ИНФРА-М, 212.

18.3. Методика чтения «Отчет о финансовых результатах»

«Отчет о финансовых результатах» является одной из основных форм финансовой отчетности, которая интересует не только менеджеров, предпринимателей, но многих внутренних и внешних пользовате-

лей, таких как аудиторы, поставщики, покупатели, инвесторы, налоговые и банковские работники.

При этом каждый из них рассматривает эту отчетность с точки зрения своих интересов.

Инвесторов интересует сумма прибыли и выплачиваемые дивиденды и проценты по вложенному капиталу, их тенденция за ряд лет; менеджеров интересует, насколько эффективна хозяйственная деятельность предприятия; налоговые инспекции – полученная сумма прибыли, правильность и полнота уплачиваемых налогов; внешних и внутренних аудиторов интересует правильность определения суммы прибыли и уровень эффективности работы предприятия.

На основании этой отчетности можно определить:

- сумму чистой прибыли (убытка) предприятия за отчетный период и ее изменение за год (сумму увеличения или уменьшения по сравнению с прошлым годом);
- сумму валовой прибыли, прибыли (убытка) от продаж и прибыль (убыток) до налогообложения за отчетный и прошлый период;
- доходы и расходы за отчетный и прошлый периоды, в целом и по их группам и видам деятельности;
- отложенные и уплаченные налоги, а также иные обязательные платежи из прибыли;
- причины увеличения (уменьшения) прибыли (убытка) за счет различных видов доходов или расходов.

Читая «Отчет о финансовых результатах», вначале необходимо видеть чистую прибыль или убыток, полученную предприятием за отчетный период. Сравнив их с прошлым периодом (кварталом или годом), можно определить их динамику.

Увеличение прибыли является результатом эффективной работы предприятия и возможности ее капитализации для дальнейшего развития производства, увеличения выплат по дивидендам и отчислений предпринимателям за вложенный капитал.

Наличие убытков указывает на неэффективную работу предприятия, превышение расходов над доходами.

Сравнивая чистую прибыль с прибылями от продаж и до уплаты налогов, можно сделать вывод об эффективной и неэффективной деятельности предприятия от основной, прочей операционной и финансовой деятельности.

Так, если чистая прибыль превышает сумму прибыли от продаж, т. е. от основной деятельности, это указывает на превышение доходов от прочей и финансовой деятельности над расходами, что характеризует эффективную работу предприятия в целом.

Если сумма прибыли до налогообложения ниже суммы прибыли от продаж, это является результатом неэффективной прочей операционной и (или) финансовой деятельности. Чтобы определить это, необходимо сравнить доходы с расходами от финансовой деятельности (проценты к получению, доходы от участия в других организациях, сравнить с процентами к уплате), доходы и расходы от прочей операционной деятельности (прочие операционные доходы, внереализационные доходы, сравнить с прочими операционными и внерелизационными расходами).

Сравнивая чистую прибыль с суммой прибыли до налогообложения, определим влияние уплаченных налогов на чистую прибыль, а также насколько высоки уплачиваемые предприятием налоги и различные сборы.

На основании данных формы «Отчет о финансовых результатах» и таблиц раздела 5 пояснения к бухгалтерскому балансу и Отчет о финансовых результатах, можно сделать заключение о состоянии расчетно-платежной дисциплины на предприятии (штрафы и пени уплаченные и полученные, списание дебиторской и кредиторской задолженности и т. п.), а также узнать организационно-правовую форму деятельности изучаемого предприятия.

18.4. Методика чтения «Отчет о собственном капитале»

Данные об изменении капитала, приведенные в форме отчетности, интересуют, кроме менеджеров данной фирмы, акционеров и потенциальных инвесторов. На основе данных «Отчет о собственном капитале» можно определить насколько предприятие устойчиво в финансовом состоянии, из чего слагается собственный капитал, осуществляется ли руководством предприятия капитализация прибыли, имеется ли тенденция роста собственного капитала на предприятии.

Эта форма отчетности дает расшифровку раздела 3 бухгалтерского баланса «Источники собственных средств». В бухгалтерском балансе приведены данные о собственном капитале в целом и по их видам на начало и конец года. На основании этих данных можно определить сумму собственного капитала на начало и конец отчетного периода, финансовую устойчивость, т. е. превышение собственного или заемного капитала в общей сумме хозяйственных средств.

На основе «Отчета о собственном капитале» можно определить:

- величину собственного капитала, в целом и по их видам, на начало и конец отчетного года;
- определить структуру собственного капитала;
- изменение собственного капитала, в целом и по их видам, за отчетный и прошлый годы;

• в результате, какой деятельности произошло увеличение или уменьшение каждого вида собственного капитала;

• какие произошли изменения по отдельным статьям капитала в отчетном периоде в связи с изменениями в учетной политики и исправления допущенных ошибок в течении года;

• сумму чистых активов на начало и конец отчетного и прошлого года, т.е. на 31 декабря трех последних лет.

Уставный капитал возрастает в результате дополнительного выпуска акций, увеличения номинальной стоимости акций, реорганизации юридического лица (слияния двух или более фирм). Уменьшение уставного капитала может быть в результате уменьшения количества акций, номинала акций, реорганизации юридического лица (дробления, отделения фирм друг от друга). Все это можно видеть в отчетности Ф. № 3 «Отчет о собственном капитале».

Разница между суммами увеличения и уменьшения уставного капитала в результате различных действий находит отражение в остатке суммы уставного капитала на конец года.

Увеличение уставного капитала показывает на увеличение собственного капитала за счет дополнительного привлечения устойчивых инвестированных средств, укрепления финансового состояния, повышения рыночной активности предприятия.

Добавочный капитал может изменяться в результате переоценки имущества, пересчета иностранных валют, дополнительного выпуска акций, увеличения номинальной стоимости акций.

Наличие **нераспределенной прибыли** указывает на рентабельную работу предприятия и использование чистой прибыли на дальнейшее расширение производства, капитализацию прибыли и увеличение собственного капитала, улучшение финансовой устойчивости.

Нераспределенная прибыль может изменяться за счет перечисления чистой прибыли, выплаты дивидендов, отчислений в резервный фонд, реорганизации юридического лица.

Все эти изменения по отдельным видам собственного капитала, в конечном итоге, отражаются на общей сумме собственного капитала на конец отчетного периода.

Резервный капитал, как правило, образуется за счет отчислений от чистой прибыли предприятия.

В организациях и предприятиях могут быть созданы следующие виды резервов:

• «Резервы, образованные в соответствии с постановлением правительства».

•«Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами».

•«Резервы предстоящих расходов».

Более подробно об образовании и использование резервов было изложено в главе 2, параграфе 2.1.2 «Характеристика статей пассива бухгалтерского баланса».

На основании «Отчет о собственном капитале» ОАО «Осиё» можно видеть, что величина собственного капитала составила на 31 декабря:

2016 года 756860 тыс. сум.;

2017 года 770385 тыс. сум.;

2018 года 866758 тыс. сум.

Таким образом, величина капитала увеличилась за 2017 год на 13525 тыс. сум., а за 2018 год. - на 96373 тыс. сум.

Рост собственного капитала в 2010 году произошло за счет увеличения чистой прибыли на сумму 3060 тыс. сум., уменьшение – за счет выплаты дивидендов (1020 тыс. сум.) и исправления допущенных ошибок по оценке нераспределенной прибыли на сумму 16056 тыс. сум.

Увеличение собственного капитала в 2011 году произошло за счет роста нераспределенной прибыли на сумму 96373 тыс. сум.

Увеличение уставного капитала произошло за счет увеличения номинальной стоимости акций (897 тыс. сум.), которая числилась в добавочном капитале.

18.5. Методика чтения «Отчета о движении денежных средств»

Отчетность о движении денежных средств является одной из важнейших форм финансовой отчетности, в которой имеется информация о притоке и оттоке денежных средств на предприятии за отчетный и предыдущий периоды. В этой информации, как правило, заинтересован большой круг пользователей финансовой отчетности, имеющих финансовые и коммерческие отношения с данной фирмой: поставщики, покупатели, инвесторы, налоговые инспектора, акционеры и т. п.

На основе этой отчетности можно определить:

- откуда были получены денежные средства в течение отчетного периода;
- как были затрачены денежные средства за отчетный период;
- насколько изменился остаток денежных средств за отчетный период;
- приток и отток денежных средств по видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), а также их влияние на общее изменение остатка денежных средств;

• как повлияли приток и отток денежных средств на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Ценность этого отчета заключается в том, что он дает возможность пользователям оценить ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и гибкость предприятия, с которым они имеют или предполагают иметь дело.

Кредиторы, как правило, тщательно изучают данные, приведенные в отчете о движении денежных средств. Они ищут ответы на следующие вопросы:

1. Насколько успешно компания генерирует чистые денежные средства от операционной деятельности?

2. Каковы тенденции потоков денежных средств от операционной деятельности в течение определенного времени?

3. Каковы основные причины положительного или отрицательного потока денежных средств от операционной деятельности?

Большая сумма чистых денежных средств, полученных от операционной деятельности, указывает на то, что компания способна иметь достаточно денежных средств в ходе операционной деятельности для оплаты своих счетов, не прибегая к дополнительным займам. И наоборот, небольшой или отрицательный поток денежных средств от операционной деятельности показывает, что компания не способна выработать достаточно денежных средств в ходе операционной деятельности, в результате этого должна прибегнуть к привлечению займов или выпуску дополнительных акций. Без денежных средств никакая компания не сможет быть конкурентоспособной и выжить в жестокой конкурентной борьбе. В США был проведен опрос среди 600 обанкротившихся компаний, из них 60 % причины банкротства связали с потоками денежных средств.

Компании могут обанкротиться, даже если они работают прибыльно. Это может быть в результате нахождения финансовых ресурсов предприятия в трудно-, медленно реализуемых и неликвидных активах, которые в ближайшее время не могут быть реализованы и превратиться в денежные средства и использованы для покрытия обязательств, по которым наступили сроки оплаты, дальнейшего развития производства и выполнения производственной программы.

Все это приводит к увеличению задолженности поставщикам и подрядчикам, образованию сверхнормативных средств, вложенных в товарно-материальные запасы, и увеличению дебиторской и кредиторской задолженности, замедлению оборачиваемости оборотных средств.

Сравнивая информацию, имеющуюся в формах «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» и «Отчет о движении денежных средств», можно выявить причины роста (снижения) дебитор-

ской и кредиторской задолженности, платежеспособности предприятия, покупателей и заказчиков, а также насколько высока расчетно-платежная дисциплина на предприятии.

В «Отчете о финансовых результатах» показываются начисленные доходы и произведенные расходы за отчетный период, а в отчете «О движении денежных средств» – фактическое поступление доходов и оплаченные расходы, также за отчетный период.

По данным «Отчет о финансовых результатах» ОАО «Осиё», выручка от реализации продукции в 2011 году составила 2288443 тыс. сум., а поступило денежных средств от продажи товаров, по данным «Отчета о движении денежных средств», на сумму 2605377 тыс. сум.. Денежных средств поступило больше чем было продано товаров в отчетном году на сумму 316934 тыс. сум. Это, в свою очередь, снизило дебиторскую задолженность, на эту сумму.

18.6. Методика чтения «Пояснения к финансовой отчетности»

В форме отчета «Пояснения к финансовой отчетности» расшифровываются данные статей бухгалтерского баланса и Отчет о финансовых результатах, т.е. производится их раскрытие, которые осуществляются в виде таблиц и пояснений к ним.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Финансовые ресурсы предприятия, понятие и источники информации:

•понятие о финансовых ресурсах;

•капитал и финансовые ресурсы;

•структура финансовых ресурсов предприятия;

•где отражаются финансовые ресурсы?

2. Предприниматель и предпринимательский капитал:

•понятие о предпринимательской деятельности;

•предпринимательский и ссудный капитал, их понятие и различие;

•где показываются данные о предпринимательском и ссудном капиталах?

3. Характеристика долгосрочных (внеоборотных) активов:

•понятие о долгосрочных активах;

•классификация долгосрочных активов и характеристика их видов.

4. Характеристика краткосрочных (оборотных, текущих) активов:

•понятие о краткосрочных (оборотных, текущих) активах;

•классификация краткосрочных (оборотных, текущих) активов и характеристика их видов.

5. Характеристика собственного и заемного капиталов:

•понятие о собственном капитале и его классификация;

•понятие о заемном капитале и его классификация;

•определение суммы и структуры собственного и заемного капиталов.

6. Понятие о финансовой (бухгалтерской) отчетности:

•финансовая отчетность – как основной источник анализа финансового состояния предприятия;

•виды финансовой отчетности и их характеристика;

•формы финансовой отчетности и их характеристика.

7. Понятие о концепциях финансовой отчетности (КФО):

•характеристика КФО;

•что входит в КФО и краткая их характеристика;

•критерии КФО.

8. Характеристика элементов финансовой отчетности:

•понятие об элементах финансовой отчетности;

•классификация элементов финансовой отчетности и их характеристика.

9. Характеристика критериев финансовой отчетности:

•понятие о критериях финансовой отчетности;

•критерий признания;

•критерий измерения;

•критерий оценки.

10. Принципы финансовой отчетности:

•понятие о принципах финансовой отчетности;

•принцип среды;

•принцип реализации;

•принцип начисления;

•принцип соответствия;

•принцип ограничения.

11. Пользователи финансовой отчетности и их интересы:

• внутренние пользователи;

• внешние пользователи;

•какие могут быть приняты управленческие решения по данным финансовой отчетности их пользователями?

12. Подготовка бухгалтерского баланса к анализу:

•проверка правильности составления бухгалтерского баланса;

•реальность бухгалтерского баланса;

•методика составления уплотненного бухгалтерского баланса;

•действие аналитика при обнаружении недостатков по составлению бухгалтерского баланса.

13.Методика чтения бухгалтерского баланса:

•в чем различие между чтением и анализом бухгалтерского баланса?

•кто должен уметь читать бухгалтерский баланс?

•предварительная оценка финансового состояния предприятия на основе чтения бухгалтерского баланса;

•в каких случаях следует считать улучшение финансового состояния предприятия?

•в каких случаях следует считать ухудшение финансового состояния предприятия?

14.Методика анализа бухгалтерского баланса:

•в чем различие между чтением и анализом бухгалтерского баланса?

•задачи анализа бухгалтерского баланса;

•показатели, характеризующие структуру бухгалтерского баланса;

•в чью обязанность входит проведение анализа бухгалтерского баланса?

•в каких случаях следует считать улучшение структуры бухгалтерского баланса?

•влияние изменения структуры бухгалтерского баланса на финансовое состояние предприятия;

пути улучшения структуры бухгалтерского баланса.

15. Характеристика пассива бухгалтерского баланса:

• что отражается в разделах и статьях пассива бухгалтерского баланса?

•из каких разделов и статей состоит пассив баланса?

•последовательность расположения разделов и статей пассива бухгалтерского баланса;

•краткая характеристика разделов и статей пассива бухгалтерского баланса.

16. На основании форм финансовой отчетности какую информацию можно определить о видах, состоянии, структуре и изменении нематериальных активов предприятия? (изложите это на конкретном примере отчетности предприятия).

17. На основании форм финансовой отчетности какую информацию можно определить о видах, состоянии, структуре и изменении основных средств предприятия? (изложите это на конкретном примере отчетности предприятия).

18. На основании форм финансовой отчетности какую информацию можно определить о видах, состоянии, структуре и изменении оборотных средств предприятия? (изложите это на конкретном примере отчетности предприятия).

19. На основании форм финансовой отчетности какую информацию можно определить о видах, состоянии, структуре и изменении собственных средств предприятия? (изложите это на конкретном примере отчетности предприятия).

Ключевые термины

Арифметическая и материальная проверка, очистка баланса, баланс-нетто, чистый бухгалтерский баланс, изменения в структуре активов и пассивов, финансовое состояние, ликвидный баланс, обеспеченность, состояние и эффективность использования оборотных средств.

Задание для самостоятельной работы

Задание 1. На основании бухгалтерского баланса фирмы «Киме» дайте письменное заключение о финансовых ресурсах предприятия и их размещении в статьях актива бухгалтерского баланса предприятия за отчетный и прошлый год.

Задание 2. На основании бухгалтерского баланса фирмы «Киме» дайте письменное заключение о структуре активов предприятия и источниках их покрытия.

Задание 3. На основании финансовой отчетности формы «Отчет о финансовых результатах» фирмы «Киме» дайте заключение об образовании прибыли, их видах, состоянии доходов и расходов.

Задание 4. На основании финансовой отчетности формы «Отчет о собственном капитале» фирмы «Киме» дайте заключение о состоянии, изменении и образовании собственного капитала.

Задание 5. На основании финансовой отчетности формы «Отчета о движении денежных средств» фирмы «Киме» дайте письменное заключение о притоке и оттоке денежных средств и взаимосвязи этой отчетности с данными бухгалтерского баланса и «Отчет о финансовых результатах».

Задание 6. На основании финансовой отчетности фирмы «Киме» дайте письменное заключение о взаимосвязи статей бухгалтерского баланса и формы «Приложение к финансовой отчетности».

ГЛАВА 19. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ДРУГИХ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

19.1. Анализ структуры бухгалтерского баланса
19.2. Предварительный анализ финансовых результатов на основе «Отчета о финансовых результатах»
19.3. Анализ структуры денежных потоков на основе «Отчет о денежных потоках
19.4. Анализ собственного капитала предприятия
19.5. Методика составления шахматного баланса размещения финансовых ресурсов в активах предприятиях

19.1. Анализ структуры бухгалтерского баланса

Для того чтобы, иметь более подробные данные о финансовом состоянии предприятия, определения причин их улучшения или ухудшения, необходимо произвести анализ данных бухгалтерского баланса.

Анализировать бухгалтерский баланс – это значит, на основе данных бухгалтерского баланса:

изучить образование, состояние, изменение, размещение финансовых ресурсов;

определить финансовое состояние предприятия, т. е. имущественное положение, ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость.

Задачей анализа бухгалтерского баланса является определение:

- изменения суммы активов баланса за отчетный период;
- структуры финансовых ресурсов по их источникам;
- структуры хозяйственных средств по их видам;
- уровня имущественного положения предприятия;
- размещения финансовых ресурсов по видам хозяйственных средств.

На основе произведенных расчетов необходимо написать заключение о размещении средств, структуре, уровне имущественного положения, их влиянии на финансовое состояние предприятия и дать рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению структуры источников и хозяйственных средств.

Анализ бухгалтерского баланса, как правило, проводят:

- работники бухгалтерии -- по итогам отчетного периода и составления объяснительной записки;

• аудиторы – при составлении аудиторских заключений по финансовому отчету и оценке финансового состояния предприятия;

• финансовые менеджеры и экономисты – при анализе финансового состояния предприятия.

Для того чтобы иметь более подробные данные о финансовом состоянии предприятия, определения причин их улучшения или ухудшения, необходимо произвести полный анализ бухгалтерского баланса. Руководитель предприятия эту работу должен поручить экономисту или главному бухгалтеру.

Материалы анализа финансового состояния должны быть составлены таким образом, чтобы на их основе руководитель предприятия мог принимать управленческие решения.

Оценка финансового состояния предприятия производится по показателям, характеризующим имущественное положение, ликвидность, финансовую устойчивость, финансовые результаты. На финансовое состояние оказывает влияние деловая активность предприятия. Финансовое состояние в свою очередь влияет на рыночную активность предприятия.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия является оценка:

• структуры бухгалтерского баланса и показателей имущественного положения;

• ликвидности и платежеспособности;

• финансовой устойчивости;

• финансовых результатов хозяйственной деятельности;

• деловой активности;

• рыночной активности.

Предварительная оценка финансового состояния предприятия на основании данных бухгалтерского баланса производится путем определения структуры хозяйственных средств и их источников, сопоставления статей баланса на конец отчетного года с данными на начало года и выявления отклонений. На основе предварительного анализа, как правило, осуществляется мониторинг имущественного и финансового состояния предприятия на определенную дату.

Общая сумма баланса отражает наличие всех средств предприятия, которые размещаются в отдельных разделах и статьях баланса.

Процентное отношение сумм отдельных статей и разделов баланса к общему итогу называется удельным весом их в сумме баланса. Сложившееся отношение удельных весов статей на определенную дату называется *структурой баланса*. Структура баланса зависит от характера хозяйственной деятельности предприятия и условий, в которых она осуществ-

няется. Так, в торговле основное место в активе баланса занимают товарные запасы, в промышленности – основные средства, производственные запасы и затраты.

В пассиве баланса в условиях рынка, когда высоки проценты за получаемые кредиты, в источниках должны преобладать собственные средства.

При анализе баланса определяется его структура и изучаются изменения, которые произошли в составе средств и их источников в результате хозяйственной деятельности; выявляется, насколько правильно размещались средства, и дается предварительная оценка финансового состояния предприятия.

В частности, при анализе структуры бухгалтерского баланса определяется, какое соотношение имеется между внеоборотными (долгосрочными) и оборотными активами, между источниками собственных и привлеченных средств, как изменился размер дебиторской и кредиторской задолженности, правильно ли используются долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, дается оценка этим изменениям.

Для анализа структуры бухгалтерского баланса необходимо составить аналитическую таблицу (см. табл. 19.1.), в которой на основе данных бухгалтерского баланса вписываются суммы статей актива и пассива на 31 декабря трех последних лет, а затем определяются удельные веса каждой статьи в общей сумме хозяйственных средств (итог баланса). На основе этих данных делаются выводы о состоянии и изменении структуры активов и финансовых ресурсов за два последних года.

Затем необходимо рассчитать изменение суммы и удельного веса (структуры) активов и финансовых ресурсов (пассива) за два года.

На основе этих данных делаются соответствующие выводы об изменении суммы и структуры хозяйственных средств и источников их образования за отчетный и прошлый годы.

Рассмотрим структуру бухгалтерского баланса на примере ОАО «Осиё» (табл. 19.1).

Данные бухгалтерского баланса показывают, что хозяйственные средства за год возросли на 684270 тыс. сум., а за два года – на 1245518 тыс. сум. и составили 2636108 тыс. руб.

Сравнивая темп изменения хозяйственных средств с темпом изменения объема и реализации продукции можно сделать предварительное заключение о том, на сколько оправдано увеличение хозяйственных средств (дополнительное вовлечение капитала) в производство.

Согласно объективному экономическому закону развития производства, темп роста объема производства должен опережать рост хозяйственных средств (капитала) предприятия, что приводит к эффективности использования хозяйственных средств, т.е. фондоотдачи капитала -

объёма произведенной и реализованной продукции на один рубль хозяйственных средств (капитала).

В нашем примере (таблица 5.2) темп роста объема реализации продукции за отчетный период составил 207,3%, а хозяйственных средств – 135,1%. Таким образом, увеличилась и эффективность использования хозяйственных средств за отчетный период. Если фондоотдача общего капитала в 2017 году составляла 0,56 сум., а в 2018 году она выросла и составила 0,87 сум., т.е. повысилась на 31 коп. В результате повышения фондоотдачи предприятие произвело и реализовало продукции больше продукции на сумму 817193,3 тыс. сум. [2636108 х (87 коп. – 56 коп.)].

Далее на основании таблицы 19.2. необходимо сделать заключение о состоянии и изменении структуры хозяйственных средств и источников их образования.

За отчетный период произошло изменение структуры как источников средств (пассив баланса), так и их размещения (актив баланса).

Таблица 19.1

Темп изменения суммы хозяйственных средств и объема произведенной и реализованной продукции

Показатели	2017 г.	2018 г.	Отклонение	Темп изменения, %
Объем реализованной продукции, тыс. сум.	1104142	2288443	1184301	207,3
Сумма хозяйственных средств на конец года, тыс. сум.	1951838	2636108	684270	135,1
Фондоотдача капитала, сум.	0,56	0,87	0,31	155,4
Экономия (перерасход) хозяйственных средств в результате изменения фондоотдачи, тыс. сум. (0,31 х 2636108)	х	817193,3	х	х

В активах предприятия наибольший удельный вес составляют Текущие (текущие) активы (76,7%) и их доля в общей сумме хозяйственных средств имеет тенденцию роста, что является положительным спо-

собствующим ускорению оборачиваемости средств инвестированных в общий капитал предприятия.

Об ускорение оборачиваемости оборотных средств указывают также данные о более быстром росте объёма реализации продукции по сравнению с темпом роста оборотных средств предприятия.

Однако в структуре оборотных активов за анализируемый период возрастает доля затрат в незавершенное производство и дебиторская задолженность, что приводит к иммобилизации и замедлению оборачиваемости оборотных средств.

Таблица 19.2.

Структура бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» и её изменение за 2017 и 2018 годы

(сумма – в тыс. сум.; уд. вес – в %% к итогу баланса)

Актив											
Наименование разделов и статей баланса	Код	На 31 декабря 2016 г.		На 31 декабря 2017 г		На 31 декабря 2018 г		Отклонение по сравнению			
								с 31 декабря 2017 г.		С 31 декабря 2016 г.	
		Сумма	уд. вес	Сумма	уд. вес	Сумма	уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
АКТИВ											
I.Долгосрочные активы											
Основные средства	012	354 436	25,50	457 147	23,42	506 750	19,2	49603	-4,22	152314	-6,29
Нематериальные активы	022	-	-	705	0,04	612	0,00	-93	-0,04	612	-
Оборудование к установке	090	526	0,04	225	0.00	6 358	0,24	6133	0,24	5832	0,20
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Капитальные вложения	100	14 215	1,02	17 771	0,91	4 033	0,15	-13738	-0,76	-10182	-0,87
Долгосрочная деби-	110	6 569	0,47	5 529	0,28	15 342	0,58	9813	0.30	8773	0,11

торская задолженность											
Долгосрочные отсроченные активы	120	63 .11	4,57	47 786	2,45	80 020	3,03	3 .34	0,58	16409	-1.54
Итого по разделу I		**439 357**	**31,60**	**529 163**	**27,11**	**613 115**	**23,26**	**83952**	**-3,85**	**173758**	**-8,34**
II. Текущие активы Товарно-материальные запасы,, всего	140	531 086	38,19	955 139	48,94	1327 374	50,35	372235	1,41	796288	12,16
Производственные запасы	150	143 911	10,35	168 795	8,65	244 988	9,29	76193	0,64	101077	-1,06
Незавершенное производство	160	173 989	12,51	528 074	27,06	794 633	30,10	266559	3,04	620644	15,59
готовая продукция	170	183 772	13,22	258 156	13,23	259 128	9,82	972	-3,41	75356	-3,4
товары	180	29 288	2,11	-	-	28 574	1,08	28574	1,08	-714	-1,03
Расходы будущих периодов	190	126	0,00	114	0,00	51	0,00	-63	-	-75	-
Отсроченные расходы	200	11 114	0,80	9 012	0,46	14 593	0,55	5581	0,09	3479	-0,25
Дебиторская задолженность	210	280 923	20,20	398 215	20.40	605 143	22,95	206928	2,55	324220	2,75
Задолженность покупателей и заказчиков	220	116 484	8,38	112 780	5,78	195 359	7,4	82579	1,62	78875	-0,98
Денежные средства	320	26 438	1,90	20 213	1,04	63 199	2,40	42986	1,36	36761	0,5
Краткосрочные инвестиции	370	85 976	6,18	30 767	1,58	1050	0,04	-29717	-1,54	-84926	-6,14

Прочие Текущие актив	380	15 696	1,13	9 329	0,48	11634	0,44	2305	0,04	-4062	-0,69
Итого по разделу II		951 233	68,40	1422675	72,89	2022993	76,74	600318	3,85	1071760	8,34
БАЛАНС		1390590	100	1 951 838	100	2 636 108	100	684270	-	1245518	-

(продолжение таблицы 19.2. «Структура бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» на 31 декабря 2018 г.»)

Пассив											
Наименование разделов и статей баланса	Код	На 31 декабря 2016 г		На 31 декабря 2017 г		На 31 декабря 2018 г		Отклонение по сравнению			
								С 31 декабря 2017 г.		С 31 декабря 2016\ г.	
		Сумма	уд. вес	Сумма	уд. вес	Сумма	уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. Вес
Пассив I. Источники собственных средств Уставный капитал	410	100 038	7,19	100 038	5,13	100 935	3,83	897	-1,3	897	-3,36
Добавочный капитал (без переоценки)	420	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	430	25 009	1,80	25 009	1,28	25 234	0,96	225	-0,32	225	-0,84
Выкупленные собственные акции	440	(-)	-	(-)	-	(-)	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	450	572 800	41,19	586 325	30,04	696 583	26,42	110258	-3,62	123783	-14,77
Целевые поступления	460	59 013	4,24	59 013	3,02	44 006	1,67	- 15007	-1,35	-15007	-2,57
Итого по разделу I	**480**	**756 860**	**54,43**	**770 385**	**39,47**	**866 758**	**32,88**	**96373**	**-6,59**	**109898**	**-21,55**
II. Обязательства Долгосрочные обязательства	490	39 717	2,86	51 102	2,62	78 497	2,98	27395	0,36	38780	0,12

Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам	540	39 717	2,86	51 102	2,62	78 497	2,98	27395	0,36	38780	0,12
Текущие обязательства	600										
В том числе: текущая кредиторская задолженность	**601**	**588 968**	**42,35**	**1044 293**	**53,50**	**1536 244**	**58,28**	**491951**	**4,78**	**947276**	**15,93**
в т.ч. поставщики и подрядчики	610	75 444	5,43	145 015	7,43	192 811	7,31	47796	-0,12	117367	1,88
Отсроченные доходы	640	4 773	0,34	3 750	0,19	2 746	0,10	-1004	-0,09	-2097	-0,24
задолженность по налогам и сборам	680	22 214	1,60	16 003	0,82	45 427	1,72	29424	-0,10	23213	0,12
задолженность по страхованию	690	4 050	0,29	4 107	0,21	8 458	0,32	4351	0,11	4408	0,03
Задолженность учредителям	710	473 303	34,04	865 486	44,34	1269 276	48,15	403790	3,81	795973	14,11
задолженность перед персоналом организации	7720	13 957	1,00	13 682	0,70	20 272	0,77	6590	0,07	6315	-0,23
Краткосрочные банковские кредиты	730	-		-	-	21905	0,83	21905	0,83	21905	0,83
Краткосрочные займы	740			82 005	4,20	129 843	4,93	47838	0,73	129843	4,93
Текущая часть долгосрочных обязательств	750	-	-	82 005	4,20	129 843	4,93	47838	0,73	129843	4,93
Прочие обязательства	760	272	0,02	303	0,00	115	0,00	-188	-	-157	-
Итого по разделу II	**770**	**594 013**	**42,72**	**1 130 351**	**57,91**	**1690853**	**64,14**	**560502**	**6,23**	**1096840**	**21,42**
БАЛАНС	**780**	**1390 590**	**100**	**1 951 838**	**100**	**2636 108**	**100**	**684270**	-	**1245518**	-

В источниках средств (пассив баланса) преобладают заемные средства. Доля заемных средств в общей сумме хозяйственных средств на конец 2018 года составила 67,1% (64, 14 + 2,98) и за три последних года имеет тенденцию роста: на 31 декабря 2016 года – 45,6%, на 31 декабря 2017 г. – 60,5%.

Такая структура, где преобладают заемные источники средств, является ненормальной, указывающей на финансовую неустойчивость предприятия, ухудшение структуры источников средств предприятия, повышенную зависимость предприятия от кредиторов и инвесторов. В особенности такое состояние отрицательно повлияет на финансовое состояние предприятия в предкризисный и кризисный периоды.

Далее нужно рассмотреть структуру привлеченных средств, где особое внимание следует уделить кредиторской задолженности. На 1 января 2018 г., т. е. на конец отчетного года, кредиторская задолженность составила 1536244 тыс. сум., или 58,28 % всей суммы хозяйственных средств. Из них наибольшая задолженность приходится по статье прочие кредиторы 48,15% и задолженность бюджету по налогам и сборам – 1,72 % всех хозяйственных средств.

Это может быть результатом недостатков в рассчётно-платёжной дисциплине, что можно выявить при углубленном анализе кредиторской задолженности. Методика анализа кредиторской задолженности нами рассматривается в учебном пособии «Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности)». М.: ИНФРА-М, 2012.

Собственный капитал, т.е. средства показанные в разделе «Источники собственных средств» имеют тенденцию роста, но при этом темп роста привлеченных средств выше, чем рост собственного капитала, что повышает зависимость предприятия от заемного капитала, т.е. кредиторов и инвесторов.

Источники средств по ОАО «Осиё» за 2011 г. размещены следующим образом (актив баланса): в долгосрочных активах – 42,9 %, в оборотных активах – 76,7 %. За отчетный период возросла доля средств, находящихся в оборотных активах, на 3,85 %.

При анализе структуры баланса следует особое внимание обратить на структуру оборотных активов. В оборотных активах наибольший удельный вес в хозяйственных средствах занимают средства находящиеся в запасах и дебиторской задолженности. В общей сумме хозяйственных средств дебиторская задолженность составила 22,9% и за год возросла на 2,5 %. Это указывает на некоторое ухудшение структуры активов предприятия. Несмотря на увеличение доли оборотных средств в активе баланса, они возросли за счет труднореализу-

емых активов, что отрицательно влияет на ликвидность (платежеспособность) предприятия.

Таким образом, увеличение собственных и заемных средств в основном было направлено на покрытие затрат связанных с незавершенным производством и готовой продукции, а также дебиторской задолженности. Все это отрицательно окажет влияние на показатели финансового состояния предприятия.

Анализируя состав и структуру бухгалтерского баланса необходимо изучить финансовое состояние предприятия, т.е. уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и финансовые результаты хозяйственной деятельности за отчетный период в сравнении с прошлым годом. Методика анализа финансового состояния подробно рассматривается в учебном пособии «Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур». М.: ИНФРА-М, 2011.

19.2. Предварительный анализ финансовых результатов на основе «Отчет о финансовых результатах»

В отчете о прибылях и убытках представлена информация о финансовых результатах хозяйственной деятельности предприятия, т.е. доходах, расходах и полученной прибыли за отчетный период.

Доходы и расходы подразделены по двум группам: по обычным видам деятельности и прочей деятельности.

К обычным видам деятельности относятся доходы и расходы, связанные с основной деятельностью:

- выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг осуществленных данным предприятием за отчетный период;
- себестоимость (расходы) проданных товаров, продукции, работ, услуг;
- коммерческие расходы, осуществленные в отчетном периоде;
- управленческие расходы за отчетный период.

К группе «Прочие доходы и расходы» относятся доходы и расходы от инвестиционной, финансовой и прочей деятельности.

К доходам и расходам от инвестиционной деятельности относятся:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях.

Доходы и расходы от финансовой и прочей (внереализационной) деятельности в отчете о прибылях и убытках показываются по статьям:

- прочие доходы;

• прочие расходы.

Подробная расшифровка доходов и расходов, которые относятся к этим статьям, дана в параграфе 2.2. «Характеристика «Отчет о финансовых результатах»».

Сумма полученной прибыли за отчетный период в отчете о прибылях и убытках, также показывается по видам деятельности:

• валовая прибыль, т.е. прибыль, полученная от проданных товаров, работ, услуг, произведенных в отчетном периоде;

• прибыль от продаж, т.е. прибыль, полученная от основной деятельности отчетного периода;

• прибыль до налогообложения, т.е. прибыль, полученная предприятием за отчетный период в процессе всей хозяйственной деятельности, включая инвестиционную, финансовую и прочую деятельность;

• чистая прибыль отчетного периода, т.е. прибыль, которая остается предприятию после уплаты налога на прибыль и отложенных налоговых активов и обязательств.

Таким образом, на основе формы «Отчет о финансовых результатах» можно произвести анализ доходов, расходов и прибыли (финансовых результатов) за отчетный период по сравнению с прошлым.

К основным задачам анализа финансовых результатов относятся:

1. Определить выполнение плана прибыли и рентабельности за отчетный период.

2. Выявить тенденцию изменения финансовых результатов за анализируемый период.

3. Определить и рассчитать влияние основных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности.

4. Произвести анализ факторов, повлиявших на изменение суммы и уровня рентабельности.

5. Разработать рекомендации для принятия управленческих решений по увеличению прибыли и рентабельности, устранению выявленных недостатков и закреплению положительных достижений.

При изучении бухгалтерской (финансовой) отчетности, для того чтобы иметь предварительное представление о финансовом состоянии предприятия, необходимо на основе Отчет о финансовых результатах произвести анализ структуры полученной прибыли (убытков) по их видам, а также доходов и расходов за отчетный период.

Структура прибыли (убытков) определяется путем определения размера каждого вида прибыли в процентах к чистой прибыли. На основе этих показателей дается заключение о влиянии на чистую прибыль доходов и расходов по различным видам деятельности: себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы,

доходы и расходы от инвестиционной деятельности (проценты, полученные и уплаченные), доходы и расходы от прочей деятельности.

Для определения структуры прибыли (убытков) предприятия необходимо составить таблицу где, пользуясь данными «Отчет о финансовых результатах», выписать суммы каждого вида прибыли на начало и конец года, а затем рассчитать их удельный вес в процентах к сумме чистой прибыли (табл. 19.3).

Таблица 19.3

Структура прибыли ОАО «Осиё» за 2018 г.
по сравнению с прошлым годом
(сумма – в тыс. сум.; уд. вес. в % к чистой прибыли)

Показатели	2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-)	
	сумма	%%	сумма.	%%	Сумма	%%
Валовая прибыль	122260	840,5	334370	347,0	212110	-493,5
Прибыль от продаж	61528	423,0	254821	264,4	193293	158,6
Прибыль до налогообложения	28951	199,0	128475	133,3	99524	65,7
Чистая прибыль	**14545**	**100**	**96375**	100	**81830**	-

На основании данных таблицы 19.3 видно, что чистая прибыль ОАО «Осиё» за 2018 г., по сравнению с прошлым годом, возросла на 81830 тыс. сум. и составила 96375 тыс. сум.

Сравнивая чистую прибыль с другими видами прибыли, можно определить влияние на чистую прибыль доходов и расходов от основной и прочей деятельности, а также налоговые и иные платежи.

В нашем примере, сравнивая валовую прибыль с прибылью от продаж, определим влияние коммерческих и управленческих расходов на прибыль. Валовая прибыль ОАО «Осиё» в 2018 г. составила 334370 тыс. сум., а прибыль от продаж – 254821 тыс. сум.

В результате коммерческих и управленческих расходов прибыль уменьшилась на 18817 тыс. сум. В дальнейшем, в результате углубленного анализа этих видов расходов, необходимо определить целесообразность этих видов расходов и путей их сокращения. Методика анализа расходов (затрат) в производственных предприятиях нами изложена в учебном пособии «Финансово-экономический анализ хозяйственной де-

ятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности). М.: ИНФРА-М, 2012.

Сравнивая прибыль до налогообложения с прибылью от продаж, определим влияние на сумму прибыли доходов и расходов от инвестиционной и прочей деятельности. В нашем примере, прибыль до налогообложения в 2011 г. составила 128475 тыс. сум., т.е. меньше суммы от продаж на 126346 тыс. сум. Уменьшение прибыли до налогообложения по сравнению с прибылью от продаж объясняется превышением расходов над доходами в процессе инвестиционной, финансовой и прочей деятельности. При углубленном анализе доходов и расходов инвестиционной, финансовой и прочей деятельности определяются их целесообразность, причины и факторы, оказавшие влияние на их образование, а также разрабатываются рекомендации по принятию управленческих решений по увеличению прибыли и снижению затрат.

Сравнивая чистую прибыль с прибылью до налогообложения, определим влияние уплаты налогов от прибыли, отложенных налоговых активов и обязательств на сумму чистой прибыли за отчетный период.

В нашем примере за счет уплаты налогов и сборов в отчетном году по сравнению с прошлым годом, чистая прибыль уменьшилась на сумму 32100 тыс. сум.

В дальнейшем, пользуясь показателями, приведенными в форме «Отчет о финансовых результатах», рассчитывается структура доходов и расходов за отчетный и прошлый период (табл. 19.4).

На основе структуры доходов и расходов необходимо сделать выводы о влиянии отдельных видов доходов и расходов на финансовый результат (чистую прибыль) предприятия.

Данные таблицы 19.4 показывают, что полученные доходы ОАО «Осиё» за 2017 г. превышают расходы на сумму 96373 тыс. сум., темп роста доходов превышает темп роста расходов, что способствовало увеличению чистой прибыли по сравнению с прошлым годом на сумму 81830 тыс. сум.

В структуре доходов ОАО «Осиё» наибольший удельный вес составляет выручка от продажи продукции (95,6%) и по сравнению с прошлым годом уд. вес возрос на 0,9%.

На основе этого можно сделать вывод о том, что основным источником доходов и прибыли являются доходы от обычной (основной) деятельности, т.е. продажи произведенной продукции.

В структуре расходов ОАО «Осиё» наибольший удельный вес составляет себестоимость проданных товаров (85,0%), а также прочие расходы (9,7%).

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что предварительный анализ данных Отчет о финансовых результатах дает возможность определить влияние на изменение чистой прибыли образования и изменения различных видов доходов и расходов по видам деятельности предприятия.

Для выявления причин и факторов, оказавших влияние на чистую прибыль и принятия управленческих решений по ним, необходимо провести глубокий анализ финансовых результатов.

Методика такого анализа нами изложена в учебном пособии «Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур» М.: ИНФРА-М 2011.

Таблица 19.4

Структура доходов и расходов ОАО «Оснё» за 2017 и 2018 гг.

Структура доходов						
Доходы по их видам	2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-)	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. Вес
1. Доходы по обычным видам деятельности	1104142	94,7	2288443	95,6	1184301	0,9
в том числе:						
а) выручка от продажи продукции	1104142	94,7	2288443	95,6	1184301	0,9
2. Прочие доходы	61602	5,3	95989	4,0	34387	-1,3
в том числе:						
а) доходы от участия в других организациях	24	0,0	25	0,0	1	0
б) проценты к получению	4320	0,4	614	0,02	-3706	-0,2
в) прочие доходы	57258	4,9	95350	4,0	38092	-0,9
3. Изменение отложенных налоговых активов	-	-	10325	0,4	10325	0,4
Итого доходы	**1165744**	**100**	**2394757**	**100**	**1229013**	-
Темп роста, доходов %			205,4			

Превышение доходов над расходами (чистая прибыль)	14545	1,25	96373	4,02	81828	2,77
Темп роста чистой прибыли, %					662,6	

Продолжение таблицы 19.4
«Структура доходов и расходов ОАО»Осиё»
за 2017 и 2018 годы

Структура расходов						
Расходы по их видам	2017 г.		2018 г.		Отклонение (+, -)	
	Сумма	Уд. Вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
1.Расходы по обычным видам деятельности	1042614	90,6	2033622	88,4	991008	-2,2
в том числе:						
а)себестоимость проданной продукции	981882	85,3	1954073	85,0	972191	-0,3
б)коммерческие расходы	60732	5,3	79549	3,4	18817	1,9
в) управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
2. Прочие расходы	94179	8,2	222335	9,7	128156	1,5
в том числе:						
а) проценты к уплате	4712	0,4	8818	0,4	4106	-
б) прочие расходы	89467	7,8	213517	9,3	124050	1,5
3. Текущий налог на прибыль	-	-	14419	0,6	14419	0,6
4 Изменение отложенных налоговых обязательств.	11398	1,0	27406	1,2	16008	0,2
5. Изменение отложенных налоговых активов	886	0,1	-	-	-886	00,1

6. Прочее - штрафные санкции и другие обязательные платежи	2122	0,2	602	0,02	-1520	-
Итого расходы	**1151199**	**100**	**2298384**	**100**	**1147185**	-
Темп роста, %			199,7			
Превышение расходов над доходами (чистый убыток)	-	-	-	-	-	-

19.3. Анализ структуры денежных потоков на основе отчета о движении денежных средств

В процессе анализа движения (потока) денежных средств необходимо определить изменение остатка денежных средств за отчетный период, приток и отток денежных средств за отчетный период по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, влияние притока и оттока денежных средств на увеличение или уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ структуры денежных потоков производится на основе бухгалтерской отчетности формы «Отчет о движении денежных средств». Движение денежных средств в отчетности показывается по трем основным группам деятельности предприятия:

- текущей (основной) деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности.

К притоку денежных средств от текущей (основной) деятельности относятся денежные средства, полученные от покупателей заказчиков в результате реализованных товаров или выполненных работ, которые объедены в отчетности по следующим статьям:

- оплата за приобретенные товары, услуги и оборотных активов (сырья, материалов, запасных частей к производимой продукции и т.п.);
- оплата труда в виде заработной платы;
- отчисления в государственные внебюджетные фонды;
- оплата дивидендов, процентов;
- расчеты по налогам и сборам.

Превышение притока денежных средств по сравнению с оттоком указывает на то, что поступивших денежных средств от текущей (основной) деятельности хватило для покрытия расходов, связанных с этой деятельностью, а оставшаяся сумма увеличила остаток денежных средств

предприятия на конец года. Такое состояние движения денежных средств можно считать нормальным, способствующим повышению ликвидности и платежеспособности предприятия.

Превышение оттока денежных средств по сравнению с притоком может привести к увеличению кредиторской задолженности, к несвоевременному расчету с поставщиками товаров, с работниками предприятия по оплате заработной платы, с бюджетом по оплате налогов и т.п. Такое состояние считается ненормальным, способствующим снижению ликвидности и платежеспособности предприятия и вытекающими отсюда последствиями.

К притоку денежных средств от инвестиционной деятельности относятся поступившие денежные средства:

- от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов;
- от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений;
- от полученных займов и кредитов;
- от полученных дивидендов и процентов.

К оттоку денежных средств от инвестиционной деятельности относятся выплаты денежных средств, в результате:

- приобретения дочерних организаций;
- приобретения объектов основных средств;
- вложений в материальные ценности и нематериальные активы;
- приобретения ценных бумаг и иных финансовых вложений;
- предоставления займов и кредитов другим организациям.

Превышение притока денежных средств по сравнению с оттоком характеризует увеличение денежных средств в результате инвестиционной деятельности и считается положительным, если полученные кредиты и займы способствовали увеличению объема производства и реализации продукции и не снижали финансовую устойчивость предприятия.

Превышение оттока денежных средств от инвестиционной деятельности по сравнению с притоком приводит к снижению денежных средств и может привести к снижению уровня ликвидности и платежеспособности, а также ухудшению финансового состояния предприятия. В таком случае руководству предприятия следует принять решение о целесообразности вложения средств в ту или иную инвестиционную деятельность. Например, отложить или отказаться от приобретения дочерних предприятий, основных средств, ценных бумаг, предоставления займов другим организациям и т.п.

К притоку денежных средств от финансовой деятельности относятся поступившие денежные средства от эмиссии акций или иных ценных бумаг. Эмиссия акций приводит к увеличению собственного капи-

тала предприятия, а выпуск и реализация ценных бумаг увеличивает активы, однако возрастают обязательства предприятия.

К оттоку денежных средств от финансовой деятельности относятся:

- погашение займов и кредитов, т.е. их возврат (без процентов);
- погашение обязательств по финансовой аренде;

Отток денежных средств от финансовой деятельности снижает обязательства путем выплаты денежных средств и уменьшения их размера на счетах предприятия.

Превышение притока денежных средств от финансовой деятельности способствует увеличению денежных средств, а также является одним из факторов увеличения активов предприятия.

Для предварительного анализа движения денежных средств необходимо вначале составить таблицу, где на основе «Отчета о движении денежных средств» определить сумму и рассчитать удельный вес, т.е. структуру притока и оттока денежных средств, а также их отклонение за отчетный период (табл. 19.5).

Данные таблицы 19.5 показывают, что общая сумма притока денежных средств за отчетный год составила 2805647 тыс. сум., а отток – 2762661 тыс. сум. Приток денежных средств превышает отток на 2805647 тыс. рублей. Это повлияло на увеличение денежных средств за год. На начало года остаток денежных средств и денежных эквивалентов составлял 20213 тыс. сум., а на конец года - 63199 тыс. сум., т. е. увеличился на 42986 тыс. сум., что увеличивает уровень ликвидности и платежеспособности предприятия.

Основная сумма прихода и расхода денежных средств составляет от основной (текущей) деятельности предприятия.

Таблица 19.5

Соотношение притока и оттока денежных средств ОАО «Осиё» за 2017 и 2018 годы

(сумма – в тыс. сум., уд. вес – в %)

Показатели потока денежных средств *	Денежный поток											
	2017 г.						2018 г.					
	приток		Отток		сальдо денежных потоков		приток		отток		сальдо денежных потоков	
	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	Сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.
От основной (текущей) деятельности	1480946	83,0	1575691	88,0	94745	5,0	2613948	93,2	2546973	92,2	-66975	-1,0

От инвестиционной деятельности	135455	7,6	128798	7,2	-6657	-0,4	4623	0,1	76385	2,8	71762	2,7
От финансовой деятельности	167245	9,4	85382	4,8	-1863	-4,6	187076	6,7	139303	5,0	-47773	-1,7
От всей хозяйственной деятельности	1783646	100	1789871	100	6225	-	2805647	100	2762661	100	-42708	-

Если сравнить сумму денег, полученных от продажи продукции (2605377 тыс. сум.), с выручкой от их реализации (2288443 тыс. сум.), которая показывается в форме 2 «Отчет о финансовых результатах», заметим, что денежных средств поступило больше чем реализовано продукции. Это является результатом снижения дебиторской задолженности, которая видна из бухгалтерского баланса. Полное получение денег от покупателей и заказчиков приводит к увеличению суммы денежных средств на счетах предприятия и улучшению платежеспособности предприятия.

Для более подробного изучения причин и факторов, повлиявших на изменение денежных средств за отчетный период, определим структуру притока и оттока денежных средств по ОАО «Осиё» за 2018 г. по сравнению с прошлым годом (табл. 19.6).

Данные таблицы 19.6 показывают, что доля притока денежных средств от текущей (основной) деятельности в отчетном году составила 93,2% всей суммы поступивших денежных средств и за год эта доля возросла на 10,2% за счет увеличения поступления денежных средств, полученных от продажи товаров. Это, в свою очередь, способствовало не только увеличению денежных средств, но и снижению дебиторской задолженности.

Доля оттока денежных средств от текущей (основной) деятельности, в общей сумме выплаченных денежных средств за отчетный год, составила 92,2%, и она возросла по сравнению с прошлым годом на 4,2%.

Ознакомление с данными таблицы 5.6 показывает, что в отчетном году ОАО «Осиё» по сравнению с прошлым годом значительно снизило инвестиционную деятельность. Приток денежных средств от инвестиционной деятельности составил в отчетном году 4623 тыс. сум., что на 130832 тыс. сум. меньше, чем в прошлом году. В результате чего доля притока денежных средств от инвестиционной деятельности составила всего 0,1%, ниже, чем в прошлом году, на 7,5%. Снижение суммы и доли притока денежных средств объясняется уменьшением поступлений денежных средств в виде дивидендов, процентов, долевого участия

в других организациях. Это также можно объяснить тем, что в прошлом году компания вернуло большую часть предоставленных займов и долговых ценных бумаг.

В отчетном году ОАО «Осиё» произвело большие вложения на модернизацию и реконструкцию внеоборотных активов на сумму72725 тыс. сум., что больше прошлого года на сумму 37227 тыс. сум. это должно в дальнейшем, положительно отразиться на повышении эффективности работы предприятия.

По финансовой деятельности ОАО «Осиё» в отчетном году погасило займы и кредиты на сумму 139303 тыс. сум., что больше, чем в прошлом году, на сумму 53921 тыс. сум.

Таким образом, на основе таблицы 19.6 можно сделать заключение о том, что в ОАО «Осиё» приток и отток денежных средств были осуществлены, в основном, за счет текущей (основной) деятельности. По инвестиционной деятельности имеется незначительный приток денежных средств от продажи активов и возврата предоставленных займов и кредитов. Выплаты денежных средств по инвестиционной деятельности связаны с модернизацией и реконструкцией внеоборотных активов. А по финансовой деятельности предприятие увеличило приток денежных средств путем приобретения займов и кредитов, вместе с тем, произвело выкуп (погашение) приобретенных ранее ценных бумаг.

Более подробные причины притока и оттока денежных средств за отчетный год по сравнению с прошлым годом, а также их причины определяются при анализе состояния, движения и эффективности использования денежных средств, методика которой нами изложена в учебном пособии «Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) М.: ИНФРА-М, 2012.

Таблица 19.6

Структура движения (потока) денежных средств за 2017 и 2018 гг. по ОАО «Осиё»

(сумма – в тыс. сум., уд. вес – в % к итогу)

Показатели поступления (притока) денежных средств	2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,-)	
	Сумма	Уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд.вес.
Остаток денежных средств на начало года	**26438**	**X**	**20213**	**x**		

Поступления (приток) денежных средств						
1. Поступления денежных средств по текущей деятельности:						
От продажи продукции, товаров, работ и услуг	1474110	82,6	2605377	92,9	1131267	10,3
Арендных, лицензионных, роялти и комиссионных платежей	-	-	3206	0,1	3206	0,1
От перепродажи финансовых вложений	-	-	107	0,0	107	-
Прочие поступления	6836	0,4	5258	0,2	-1578	-0,2
Итого поступлений от текущей деятельности	1480946	83,0	2613948	93,2	1133002	10,2
2. Поступления (приток) денежных средств от инвестиционная деятельность						
От продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	-	-	225	0,0	225	-
От продажи акций других организаций (долей участия)	-	-	-	-	-	
От возврата предоставленных займов, продажи долговых ценных бумаг	132932	7,5	3998	0,1	-128934	
Дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и от долевого участия в других организациях	1976	0,1	122	0,0	-1854	
Прочие поступления	547	0,0	278	0,0	-269	

Итого поступлений от инвестиционной деятельности	135455	7,6	4623	0,1	-130832	-7,5
3. **Поступления (приток) денежных средств от финансовой деятельности:**						
Полученных кредитов и займов	167245	9,4	187076	6,7	19831	-2,7
Денежных вкладов собственников (участников)	-	-	-	-	-	-
От выпуска акций, увеличения доли участия	-	-	-	-	-	-
От выпуска облигаций, векселей, других долговых ценных бумаг и др.	-	-	-	-	-	-
Прочие поступления	-	-	-	-	-	-
Итого поступлений от финансовой деятельности	167245	9,4	187076	6,7	19831	-2,7
Всего поступлений (приток) денежных средств от всей хозяйственной деятельности за период	**1783646**	**100**	**2805647**	**100**	**1022001**	-

Продолжение таблицы 19.6.

«Структура движения (потока) денежных средств за 2017 и 2018 гг. по ОАО «Осиё»

Показатели выплат (оттока) денежных средств	2017 г.		2018 г.		Отклонение (+,)	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд.вес.
Выплаты (отток) денежных средств						
1. Платежи (отток) денежных						

средств по текущей деятельности в связи с оплатой:						
Поставщикам (подрядчика) за сырье, материалы, работы, услуги	1180168	65,9	2016485	73,0	836317	7,1
	240982	13,5	316936	11,5	75954	-2,0
	4825	0,2	8754	0,3	3929	0,1
В связи с оплатой труда работников	14234	0,8	28904	1,0	14670	0,2
	135482	7,6	175894	6,4	40412	-1,2
Процентов по долговым обязательствам						
Налог на прибыль прочие платежи						
Прочие платежи						
Итого платежей от текущей деятельности	1575691	88,0	2546973	92,0	971282	4,2
Сальдо денежных потоков от текущих операций	(94745)	X	66975	x	x	x
2. Платежи (отток) денежных средств по инвестиционной деятельности:						
В связи с приобретением, модернизацией и реконструкцией внеоборотных активов	35498	2,0	72725	2,6	37227	0,6
	-	-	-	-	-	-
В связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях	93300	5,2	3597	0,2	-89703	-5,0
	-	-	-	-	-	-
	-	-	63	0,0	63	-
В связи с приобретением долговых ценных бумаг, предоставление займов другим лицам						
Процентов по долговым обязательствам, включенных в стоимость инвестиционного актива						

Прочие платежи						
Итого платежей от инвестиционной деятельности	128798	7,2	76385	2,8	-52413	-4,4
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	6657	X	(72040)	x	x	x
3. Платежи (отток) денежных средств по финансовой деятельности:						
В связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	85382	4,8	139303	5,0	53921	0,8
Итого платежей по финансовой деятельности	85382	4,8	139303	5,0	53921	0,8
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	**81863**	**x**	**47773**	**x**	**x**	**x**
Всего выплат (отток) денежных средств от всей хозяйственной деятельности за период	**1789871**	**100**	**2762661**	**100**	**2583790**	-
Сальдо денежных потоков за период	**(6225)**		**42986**		**49211**	
Остаток денежных средств на конец года	**20213**		**63199**		42986	

19.4. Анализ собственного капитала предприятия

К собственному капиталу относится весь раздел бухгалтерского баланса «Источники собственных средств»:

- Уставный капитал.
- Добавочный капитал.
- Резервный капитал.

- Целевые финансирования и поступления.
- Нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года.

Уставный капитал акционерного общества – это капитал, величина которого зафиксирована в уставе акционерного общества и состоящий из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

В бухгалтерском балансе по статье «Уставный капитал» показывается сумма уставного (складочного) капитала на начало и конец отчетного периода, зафиксированного в учредительных документах.

Уставный капитал создается за счет средств, полученных от продажи акций, вложенных частных и государственных капиталов, патентов, лицензий и т. п.

К операциям с уставным капиталом акционерного общества относятся не только выпуск и их размещение среди акционеров, но и выкуп, приобретение собственных акций, уменьшение уставного капитала, конвертация акций одного типа в акции другого типа или в облигации.

Увеличение и уменьшение уставного (складочного) капитала показывается в форме «Отчет о собственном капитале».

Уставный капитал акционерного общества может быть **увеличен** путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций. Решение об увеличении капитала путем повышения номинальной стоимости акций принимается общим собранием акционеров, а об увеличении капитала путем размещения дополнительных акций (в пределах общего количества объявленных акций) – принимается советом директоров (наблюдательным советом). Дополнительные акции могут быть размещены только в пределах количества объявленных акций, установленного уставом общества. Увеличение номинальной стоимости акций предполагает новый выпуск акций (в связи с изменением капитала), однако их число при этом не изменяется.

Увеличение уставного капитала может быть также за счет продажи дополнительных акций инвесторам (размещения акций по подписке), либо путем получения дополнительных взносов от акционеров (в случае увеличения номинальной стоимости акций).

Таким образом, акционерное общество может увеличить уставный капитал как путем безвозмездного распределения дополнительных акций среди существующих акционеров, либо бесплатного для акционеров увеличения номинальной стоимости акций, так и путем привлечения дополнительных средств.

Уменьшение уставного (складочного) капитала возможно в случаях:

- изъятия вкладов участниками (учредителями);

• аннулирования собственных акций акционерным обществом;

• уменьшения вкладов или номинальной стоимости акций при доведении размера уставного капитала до величины чистых активов.

По статье **«Добавочный капитал»** отражается движение собственных средств, в виде прироста стоимости имущества организации в результате его дооценки в соответствии с установленным порядком, безвозмездного получения имущества, в результате осуществления капитальных вложений, полученного эмиссионного дохода.

В состав добавочного капитала включаются:

• сумма от дооценки внеоборотных активов;

• эмиссионный доход акционерного общества (в сумме полученных сверх номинальной стоимости размещенных акций, за вычетом расходов по их продаже);

• имущество, безвозмездно полученное от других организаций;

• суммы начисленного износа по основным средствам с применением индексов-дефляторов;

• часть нераспределенной прибыли, направляемой на капитальные вложения, и другие поступления.

У большинства предприятий добавочный капитал занимает наиболее высокую долю в составе собственного капитала.

Уменьшение добавочного капитала происходит в результате: уценки основных средств; списания сумм дооценки, при безвозмездной передаче объектов основных средств; списания объектов основных средств по причине невозможности их использования; направления средств добавочного капитала, при увеличении в установленном порядке уставного капитала; погашения убытка, выявленного по результатам работы организации за год.

Резервный капитал отражает сумму резервного фонда, создаваемого в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами. Резервный фонд направляется на покрытие убытков, на погашение облигаций акционерного общества и выкупа его акций в случае отсутствия иных средств.

Порядок создания и использования резервного фонда по учредительным документам определяется предприятиями самостоятельно. Остатки неиспользованных средств резервного капитала переходят на следующий год.

По статье **«Целевые финансирования и поступления»** отражаются средства, полученные организацией из бюджета и внебюджетных фондов на финансирование капитальных вложений, научно-исследовательских работ, содержание детских и культурно-просветительных

учреждений, подготовку кадров, строительство жилых домов, на покрытие убытков по конверсии и другие нужды.

Средства целевого финансирования расходуются в строгом соответствии с утвержденными сметами. Использование этих средств не по назначению запрещено.

Нераспределенная прибыль – это остаток прибыли, оставшейся в распоряжении организации после образования и отчисления в резервный капитал и фонд социальной сферы. Действующее законодательство предоставляет право хозяйствующим субъектам оперативно маневрировать поступающей в их распоряжение чистой прибылью. Данная статья включает:

- нераспределенную прибыль (убыток) прошлых лет;
- нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) отчетного года.

«Нераспределенная прибыль прошлых лет» - остаток прибыли, оказавшийся в распоряжении акционерного общества по результатам работы за прошлый год. Использование нераспределенной прибыли прошлых лет происходит путем направления ее суммы на следующие цели:

- пополнение резервного капитала;
- увеличение уставного капитала;
- на выплату доходов учредителям общества.

Списание непокрытого убытка прошлых лет осуществляется путем направления на его погашение:

- прибыли отчетного года;
- средств резервного капитала;
- целевых взносов учредителей.

Нераспределенная прибыль отчетного года - разница между прибылью от обычной деятельности и сальдо чрезвычайных доходов и расходов. В бухгалтерском балансе нераспределенная прибыль отчетного года представляет собой разницу между конечным финансовым результатом и причитающейся к уплате суммой налогов и иных аналогичных обязательных платежей в бюджет (включая санкции за несоблюдение правил налогообложения) за счет прибыли. Часть чистой прибыли отчетного года может быть направлена на выплату доходов учредителям предприятия.

Таким образом, увеличение доли собственного капитала за счет любого из его видов способствует укреплению финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования, улучшению финансового состояния и увеличению объема производства предприятия.

Из вышеизложенного вытекает, насколько важное значение имеет анализ состояния, образования и эффективности использования собственных средств, в целом и по их видам.

При предварительном анализе необходимо определить:

• структуру собственного капитала на начало и конец отчетного периода по их видам;

• сумму и коэффициенты поступления и использования собственного капитала в целом и по их видам:

• изменение собственного капитала (увеличение и уменьшение) по различным причинам.

На основе структуры собственного капитала (табл. 19.7) делаются выводы о значимости каждого вида собственного капитала. Как правило, наибольший удельный вес в собственном капитале должен занимать уставный капитал. В нашем примере уставный капитал в ОАО «Осиё» составляет на конец отчетного года всего 11,6%. Несмотря на то, что сумма уставного капитала за отчетный период увеличилась 897 тыс. сум., его доля в общей сумме собственного капитала, снизилась на 1,4%.

Это объясняется тем, что общая сумма собственного капитала возросла за счет увеличения нераспределенной прибыли на сумму 110258 тыс. сум.

Наибольшая доля в собственном капитале ОАО «Осиё» составляет нераспределенная прибыль (80,4%) и за отчетный период эта доля возросла на 4,3%.

Для того чтобы определить причины оказавшие влияние на изменение собственного капитала, составляется таблица, где на основе данных, приведенных в форме «Отчет о собственном капитале», определяются сумма и удельный вес увеличения и уменьшения собственного капитала по их видам (табл. 19.7)

Таблица 19.7

Изменение величины собственного капитала по различным причинам за 2018 год по ОАО «Осиё»

Наименование показателей	За 2017 г.		За 2018 г.	
	сумма, тыс. сум.	уд вес, %	сумма, тыс. сум.	уд вес, %
Величина капитала на начало отчетного периода	756860	-	770385	
Увеличение капитала – всего	30601	100	97270	100
В том числе за счет:				

дополнительного выпуска акций	-	-	-	-
переоценки активов			897	0,9
прироста имущества	-	-	-	-
реорганизации юридического лица (слияние, присоединение)	-	-	-	-
чистой прибыли	30601	100	96373	100
увеличения номинальной стоимости акций	-	-	-	-
Уменьшение капитала – всего	17076	100	897	100
в том числе за счет:				
уменьшения номинала акций	-	-	-	-
уменьшения количества акций	-	-	897	100
реорганизации юридического лица (разделение, выделение)	1020	5,9	-	-
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	16056	94,1	-	-
дивидендов	-	-	-	-
дооценки при выбытии основных средств	-	-	-	-
Величина капитала на конец отчетного периода	770385		866758	

На основе таблицы 19.7 видно, что за отчетный период собственный капитал увеличился за счет переоценки активов и чистой прибыли. Уменьшение собственного капитала произошло за счет уменьшения номинала акций.

Собственный капитал по сравнению с прошлым годом возрос на сумму 96373 тыс. сум. (866758 - 770385) в результате превышения суммы увеличения над суммой уменьшения капитала по вышеприведенным причинам.

В дальнейшем необходимо определить причины и факторы, оказавшие влияние на увеличение (уменьшение) собственного капитала в целом и по его видам, рассчитать и проанализировать показатели, характеризующие состояние, изменение и эффективность их использования. Все это производится при углубленном анализе собственного капитала, который нами изложен в учебном пособии «Анализ финансового состояния Ии финансовых результатов предпринимательских структур» М.: ИНФРА-М. 2011.

19.5. Анализ заемного (привлеченного) капитала предприятия

Заемные (привлеченные) средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства предприятия перед третьими лицами. В бухгалтерском балансе заемные (привлеченные средства) определены как обязательства.

Обязательства – это будущие выплаты активов или услуг. Одним из важных моментов анализа является определение суммы по их видам и возможности погашения в установленные сроки.

К привлеченным источникам средств, в бухгалтерском учете относятся:

1. Долгосрочные обязательства.
2. Текущиев обязательства

Долгосрочный заемный (привлеченный) капитал (long-term debt) состоит из вероятного будущего оттока экономических ресурсов, происходящего в результате настоящих обязательств, срок погашения которых превышает один год или один операционный цикл предприятия, в зависимости от того, который из них имеет более длительную продолжительность по времени.

К долгосрочным обязательствам относятся: займы и кредиты, предоставленные более чем на 12 месяцев, облигации к оплате, долгосрочные векселя к оплате, закладные к оплате, пенсионные обязательства, лизинговые обязательства.

В бухгалтерском балансе долгосрочные обязательства состоят из следующих статей:

Задолженность поставщикам и подрядчикам (500)

Задолженность обособленным подразделениям (510)

Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (520)

Отсроченные доходы (530)

Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам (540)

Прочие долгосрочные отсроченные обязательства (код 550)

Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (код 560)

Банковские кредиты (код 570).

Займы (код 580).

Долгосрочный заемный капитал направляется на формирование внеоборотных активов, а также может быть использован на пополнение части оборотных средств. Долгосрочные займы и кредиты показываются в бухгалтерском балансе как долгосрочные обязательства со сроком погашения более чем через 12 месяцев после отчетной даты. В случае если числящиеся в бухгалтерском учете суммы кредитов и займов под-

лежат погашению в соответствии с договором в течение 12 месяцев после отчетной даты, непогашенные на конец отчетного периода их суммы отражаются по соответствующим статьям краткосрочных обязательств..

Краткосрочные (текущие) обязательства – это обязательства, которые должны быть исполнены, т. е. возвращены в течение одного года.

Краткосрочные кредиты и займы, как правило, служат источником покрытия оборотных активов. Сумма задолженности по полученным кредитам и займам отражается с учетом причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов.

В бухгалтерском балансе ***кредиторская задолженность*** состоит из следующих статей:

Задолженность поставщикам и подрядчикам (610)

Задолженность обособленным подразделениям (620)

Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (630)

Отсроченные доходы (640)

Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам (650)

Прочие отсроченные обязательства (код 660)

Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (код 560)

Банковские кредиты (код 570).

Займы (код 580).

Предприятие в бухгалтерском балансе может дать расшифровку статьи «Кредиторская задолженность», по их видам, без указания кодов по ним:

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

Кроме того, расшифровка состава движения заемных средств, приводится в бухгалтерской отчетности.

При решении вопроса о целесообразности привлечения заемных средств необходимо оценить сложившуюся структуру пассивов. Высо-

кая доля долга в ней может делать неразумным (опасным) привлечение новых заемных средств.

Привлекая заемные средства, предприятие получает ряд преимуществ, которые при определенных обстоятельствах могут обернуться и своей обратной стороной и повлечь ухудшение финансового состояния, приблизить его к банкротству.

Предприятие, имеющее большую долю заемных средств в общей сумме хозяйственных средств, имеет малую возможность для маневра капиталом. В случае непредвиденных обстоятельств (падение спроса на продукцию, рост затрат на сырье и материалы, снижение цены на товары, сезонные колебания спроса и т. п.) в условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин потери платежеспособности предприятия.

Высокая доля существующего долга может повлечь за собой отказ кредиторов в предоставлении новых кредитов. Все это требует от руководителей предприятия производить систематический мониторинг и тщательный анализ собственных и заемных средств, перед тем как решиться на дополнительные кредиты и займы.

Задачей анализа привлеченных (заемных) средств является определить и изучить:

- сумму и структуру заемных средств предприятия;
- динамику заемных средств, в целом и по их видам;
- размещение заемных средств в активах предприятия;
- долю заемных средств в общей сумме капитала и тенденцию ее изменения за анализируемый период;
- соотношение заемных и собственных средств предприятия и тенденцию их изменения.

Основными источниками анализа заемных (привлеченных) средств являются следующие формы финансовой (бухгалтерской) отчетности: «Бухгалтерский баланс»; «Отчет о движении денежных средств»; «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках»: раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность», раздел «Финансовые вложения».

На основании бухгалтерского баланса определяется сумма привлеченных средств на начало и конец года в целом и по их видам, а также рассчитываются структура и изменение суммы и структуры за анализируемый период. Покажем это на примере ОАО «Осиё» за 2018 г. (табл. 19,8).

Таблица 19,8

Динамика суммы и структуры привлеченных средств по ОАО «Осиё» за 2018 год по сравнению с 2016 и 2017 годами

(сумма – в тыс. сум.)

Показатели	На 31.12.16.		На 31.12.17.		На 31.12.18.		Отклонение по сравнению			
							с 31.12.16		с 31.12. 17.	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес.	Сумма	Уд. вес.	Сумма	Уд. вес.	Сумма	Уд.вес.
Долгосрочные обязательства Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	39717	6,3	51102	4,3	78497	4,4	27395	0,1	38780	-1,9
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого долгосрочных обязательств	39 717	6,3	51102	4,3	78497	4,3	27395	0,1	38780	-1,9
Текущиев обязательства Заемные средства	-	-	82 005	6,9	129 843	7,3	47838	0,4	129843	7,3
Кредиторская задолженность	588 968	92,9	1044 293	88,4	1536 244	86,8	491951	-1,6	947276	-6,1
в т.ч. поставщики и подрядчики	75 444	11,9	145 015	12,3	192 811	10,9	47796	1,4	117367	-1,0
задолженность перед персоналом организации	13 957	2,2	13 682	1,2	20 272	1,1	6590	-0,1	6315	-1,1
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	4 050	0,6	4 107	0,3	8 458	0,5	4351	0,2	4408	-0,1
задолженность по налогам и сборам	22 214	3,5	16 003	1,4	45 427	2,6	29424	1,2	23213	-0,9
прочие кредиторы	473 303	68,4	865 486	73,3	1269276	71,7	403790	-1,6	795973	3,3
Доходы будущих периодов	4 773	0,7	3 750	0,3	2 746	0,2	-1004	-0,1	-2097	-0,5
Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам	-	-	-	-	21905	1,2	21905	1,2	21905	1,2

Прочие обязательства	272	0,1	303	0,03	115	0,01	-188	-0,02	-157	-
Итого краткосрочных обязательств	594 013	93,7	1130 351	95,7	1690 853	95,6	560502	-0,1	1096840	1,9
Всего обязательств	633730	100	1181453	100	1769350	100	587897	-	1135620	-

Данные таблицы 19,8 показывают, что сумма привлеченных средств за отчетный период возросла на 587897 тыс. сум. и составила на 31 декабря 2011 года 1769350 тыс. сум. В обязательствах наибольшую сумму представляет краткосрочная задолженность 1690853 тыс. сум., или 95,6% всей суммы обязательств. Кредиторская задолженность за год возросла на 560502 тыс. сум., тогда как их доля в общей сумме задолженности уменьшилась на 0,1%, за счет увеличения долгосрочных обязательств по статье «Отложенные налоговые обязательства».

Изучая привлеченные средства, необходимо сравнить:

- темп роста суммы текущей задолженности с ростом оборотных активов;
- темп роста задолженности поставщикам и подрядчикам с изменением объема производства и реализации продукции;
- суммы по статьям «Задолженность перед персоналом организации», «Задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «Задолженность перед бюджетом» с суммой остатков денежных средств

Превышение темпа роста общей суммы задолженности, по сравнению с ростом оборотных активов, указывает на снижение уровня ликвидности предприятия и может привести к неплатежеспособности предприятия в целом (таблица 19.9)..

Таблица 19.9.

Расчет соотношения показателей текущей задолженности с оборотными активами на конец 2018 г. в сравнении с данными на конец 2016 и 2017 годов

(сумма – в тыс. сум.)

Показатели	На 31 1216 года	На 31 12 17 года	На 31 1218 года	Отклонение по сравнению		Темп изменения по сравнению	
				с 31.12 16 г.	с 3.1 12. 17 г.	с 31 1216 г	с 31 1217 г.
1.Текущиев обязательства	594013	1130351	1690853	560520	1096840	149,6	284,6
2. Текущие активы	951233	1422675	2022993	600318	1071760	142,2	212,7

3. Коэффициент покрытия (ликвидности)	1,6	1,26	1,20	-0,06	-0,40	x	x
4. Задолженность поставщикам и подрядчикам	75444	145015	192811	47796	117367	133,0	255,6
5. Наиболее срочные обязательства	40221	33792	74157	40365	33936	219,5	184,4
6. Денежные средства и денежные эквиваленты	26438	20213	63199	42986	36761	312,7	239,0
7. Коэффициент покрытия срочных обязательств (платежеспособность)	0,66	0,60	0,85	0,25	0,19	x	x
8. Объем произведенной и реализованной продукции, за год	776271	1104142	2288443	1184301	1512172	207,3	294,8

На основании данных таблицы 19.9 видно, что темп прироста краткосрочных (текущих) обязательств выше темпа роста оборотных (текущих) обязательств. Текущая задолженность за 2018 год возросла на 49,6%, Текущие активы – на 42,2%, а за два последних года, соответственно, на 184,6% и 112,7%.

Это указывает на то, что в оборотных активах увеличилась доля заемных средств, что отразилась в снижении показателя «коэффициент покрытия», т.е. произошло ухудшение уровня ликвидности предприятия.

Положительным в работе предприятия следует отметить более быстрый рост объема произведенной и реализованной продукции, по сравнению с ростом оборотных активов и краткосрочных обязательств. За отчетный период рост объёма произведенной и реализованной продукции составил 207,3%, а оборотных средств – 142,2%, а краткосрочных обязательств – 149,6%. Это способствовало повышению фондоотдачи, т.е. одному из показателей эффективности использования оборотных средств предприятия. Рост денежных средств на конец года отчетного года, указывает на то, что руководство предприятия принимают меры по улучшению платежеспособности по расчетам с поставщиками и подрядчиками, а также с выплатой по срочным обязательствам. Однако, коэффициент покрытия срочных обязательств все еще низок – 0,85. Имеющиеся денежные средства недостаточны (85%) для расчетов с обязательствами, по которым наступает срок оплаты по заработной пла-

те работникам, внебюджетными фондами и платежами в бюджет по налогам.

Анализируя привлеченные средства, необходимо сравнить также сумму собственных средств с заемными средствами (таблица 19.10).

Расчеты, приведенные в таблице 19.10 показывают, что ОАО «Осиё» в отчетном году является финансово не устойчивым, т.е. на конец 2018 года собственный капитал, в общей сумме хозяйственных средств составил всего 32,9%, а соотношение собственного и заемного капитала (коэффициент финансовой устойчивости) - всего 0,49, т.е. собственные средства по отношению к заемным средствам составили 49%.

Предприятие считается финансово устойчивым, если собственные средства превышают заемные более чем 1,2 раза.

В зарубежной практике соотношение заёмного и собственного капиталов является одним из важнейших показателей для определения риска для кредиторов. В связи с этим, в некоторых случаях кредиторы для полной уверенности в возврате средств, предоставляемых в кредит, требуют подписания заемного соглашения, в котором должно быть указано на превышение собственного капитала по сравнению с заемным.

Для полной оценки состояния и использования привлеченного капитала необходимо изучить размещение долгосрочных и краткосрочных привлеченных средств в активах предприятия (таблица 19.11).

Долгосрочные обязательства, как правило, должны быть использованы для покрытия внеоборотных активов, приобретения основных средств, капитального строительства и т.п. Это связано с тем, что долгосрочные обязательства возвращаются или выплачиваются более чем за 12 месяцев и в течении года их можно использовать как собственные средства. Одно время долгосрочные обязательства называли «приравненные к собственным средствам».

Текущие обязательства должны быть временно использованы в оборотных активах, так как их возврат осуществляется в течение текущего года из средств ликвидных активов. Если Текущие обязательства превышают Текущие активы предприятие не имеет возможности рассчитаться с своими долгами по которым наступает срок возврата и такое предприятие считается не ликвидным и не платежеспособным.

Данные результатов расчетов приведенные в таблице 19.11, показывают, что сумма собственного капитала предприятия и долгосрочных обязательств превышает сумму средств в долгосрочных (внеоборотных) активах, которые находятся в оборотных активах. Такое состояние является нормальным в размещении финансовых ресурсов предприятия если собственные средства в оборотных активах превышают привлеченные и составляют более 50% общей суммы оборотных средств. Однако, доля собственного капитала в оборотных активах (коэффициент

покрытия) ниже установленного норматива и имеет тенденцию к ежегодному снижению.

На основе этих данных можно сделать заключение о том, что предприятие является не ликвидным и не платежеспособным. Такое состояние может привести предприятие к ухудшению финансового состояния, не способности рассчитаться с кредиторами, инвесторами, расчетами по заработной плате, по уплате налогов, а это, в свою очередь, к объявлению предприятия банкротством.

Таблица 19.10

Динамика изменения доли собственных и заемных средств в общей сумме капитала ОАО «Осиё» за 2017 и 2018 годы

Показатели	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.	Отклонение по сравнению	
				31 декабря 2016 г.	31 декабря 2017 г.
Сумма хозяйственных средств (капитала), тыс. сум.	1390590	1951838	2636108	1245518	684270
в том числе:					
Собственный капитал тыс. сум. уд. вес, в %%	756860 54,4	770385 39,5	866758 32,9	109898 -21,5	96373 - 6,6
Привлеченный (заемный) капитал, тыс. сум. уд. вес, в %%	633730 45,6	1181453 60,5	1769350 67,1	587897 21,5	1135620 6,6
Соотношение собственного и заемного капитала (коэффициент финансовой устойчивости)	1,19	0,65	0,49	-0,70	-0,16

Таблица 19.11

Размещение собственного и заемного капитала в долгосрочных и краткосрочных активах ОАО «Осиё» на начало и конец 2017 и 2018 годов

(сумма в тыс. сум.)

Показатели	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2017 г.	на 31 декабря 2018 г.
Собственный капитал (итог раздела «Источники собственных средств».	756860	770385	866758
Долгосрочные обязательства	39717	51102	78497
Итого	796577	821487	945255
Долгосрочные активы (итог раздела «Долгосрочные активы»)	439357	529163	613115
Текущие активы	951233	1422675	2022993
Текущиев обязательства	594013	1130351	1690853
Собственный капитал в оборотных активах	357220	292324	332140
Доля собственного капитала в оборотных активах (коэффициент покрытия), в %%	37,6	20,5	16,4
Доля привлеченного капитала в оборотных активах, в %%	62,4	79,5	83,6

19.6. Методика составления шахматного баланса размещения финансовых ресурсов в активах предприятиях

Одним из важных моментов анализа бухгалтерского баланса и определения правильности и эффективности использования средств является составление и чтение шахматного баланса размещения финансовых ресурсов в активах предприятия.

В шахматном балансе указывается за счет, каких источников покрываются средства (активы), насколько рационально используются собственные средства, как обеспечиваются заемные средства, за счет каких источников покрывается дебиторская задолженность, куда направлены долгосрочные обязательства, а также видна возможность предприятия рассчитаться с задолженностью перед бюджетом, персоналом организации и другими платежами.

При анализе бухгалтерского баланса необходимо составить шахматный баланс размещения финансовых ресурсов на начало и конец года (см. таблицы 19.12, 19.13, 19.14).

Рассмотрим методику составления шахматного баланса. На основании бухгалтерского баланса в шахматном виде в строках по горизонтали записываются активные статьи с указанием итога в последней графе, а пассивные статьи – по вертикали с указанием итогов в последней строке таблицы. Необходимо проверить правильность итога последней графы и последней строки. Итоги должны быть равны и соответствовать сумме итога бухгалтерского баланса.

Потом, записываются суммы активов в графы соответствующих источников средств.

Покажем это на примере таблицы 19.12 «Шахматный баланс размещения источников средств ОАО «Осиё» на 1 января 2018 года».

При изучении размещения источников средств (финансовых ресурсов) необходимо иметь ввиду, что финансовое состояние предприятия может быть хорошим при соблюдении следующих закономерностей:

1. Источники собственных средств и долгосрочной задолженности должны превышать долгосрочные активы:

$$Р3П + Р4П > Р1А$$

Это объясняется тем, что собственные средства должны находиться в долгосрочных (внеоборотных) и оборотных активах. Долгосрочные обязательства, срок возврата которых ожидается более чем 12 месяцев и можно ими пользоваться в текущем периоде. Ранее долгосрочные обязательства принято было называть «приравненные к собственным средствам».

2. Текущие активы должны превышать Текущие обязательства:

$$Р2А > Р5П$$

Текущие активы, как правило, комплектуются за счет собственных средств и краткосрочных обязательств. Текущие обязательства, с наступлением срока их возврата, погашаются денежными средствами и их эквивалентами, которые являются частью оборотных активов.

Часть собственных источников средств, всегда должна быть в оборотных средствах.

Превышение краткосрочных обязательств над суммой оборотных активов указывает на то, что в оборотных средствах отсутствуют собственные средства и они полностью укомплектованы за счет заемных средств.

Отсутствие в оборотных средствах части собственных источников средств указывает на ненормальное состояние предприятия и полную его неплатежеспособность.

3. Собственные Текущие средства должны быть меньше собственных источников средств:

$$Р3П + Р4П - Р1А < Р3П;$$

Как было отмечено выше, Текущие средства должны комплектоваться за счет собственных средств предприятия и краткосрочных обязательств. Чем больше доли собственных средств в оборотных активах, тем предприятие независимо от кредиторов и инвесторов, т.е. предприятие финансово устойчивое.

4, Долгосрочные обязательства не должны превышать долгосрочные активы:

$$Р4П < Р1А$$

Превышение долгосрочных активов над источниками собственных средств и долгосрочной задолженностью указывает на то, что предприятие направило часть краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности) на приобретение основных средств, капитальных вложений или на долгосрочные инвестиции.

Превышение долгосрочных обязательств над долгосрочными активами указывает на то, что в долгосрочных активах отсутствуют собственные средства, и они полностью укомплектованы за счет заемных средств. Такое состояние следует считать ненормальным, указывающим на плохое финансовое состояние и финансовую неустойчивость предприятия.

При размещении источников средств (статей пассива баланса) по статьям актива необходимо учитывать выше приведенные закономерности.

Статьи долгосрочных активов бухгалтерского баланса ОАО «Осиё» на 1 января 2012 года покрываются за счет собственных средств предприятия, так как сумма итога раздела 3 «Источники собственных средств» значительно превышает сумму долгосрочных активов:

Нематериальные активы в сумме 612 тыс. сум.

Результаты исследований и разработок 6358 тыс. сум.

Основные средства 506750 тыс. сум.

Долгосрочные вложения в нематериальные активы 4033 тыс. сум.

Отложенные налоговые активы 15342 тыс.сум.

Прочие Долгосрочные активы, в данном случае, покрываются частично за счет собственных средств: в сумме 1523 тыс. сум. и за счет долгосрочных обязательств, так как в бухгалтерском балансе в разделе «Долгосрочные обязательства» имеется статья «Отложенные налоговые обязательства» в сумме 78497 тыс.сум., которые временно находятся в распоряжении предприятия и в дальнейшем, более чем через 12 месяцев, необходимо будет их выплатить бюджету.

Для полной ясности поясним экономическое значение статей «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства».

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 отчетном 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.

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 или в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства признаются в том отчетном периоде, когда возникают налогооблагаемые временные разницы.

Отложенные налоговые обязательства уменьшают, а отложенные налоговые активы увеличивают, чистые активы предприятия на сумму ожидаемых в будущем выплат (вычетов, возвратов) отложенного налога на прибыль.

Отложенные налоговые обязательства в дальнейшем уменьшают чистые активы, так как их необходимо будет в дальнейшем заплатить, но они временно числятся в долгосрочных обязательствах и могут быть использованы в долгосрочных активах.

Отложенные налоговые активы в дальнейшем увеличивают чистые активы, так как они в дальнейшем уменьшат задолженность по уплате налогов на прибыль, начисленную в будущем. Поэтому в шахматном балансе эта сумма отражается по статье «Прочие Долгосрочные активы» и предприятие временно (более одного года) её может использовать как приравненные к собственным средствам.

В нашем примере ОАО «Осиё» на 1 января 2018 года собственных средств и долгосрочных обязательств имеет достаточную сумму для покрытия долгосрочных (внеоборотных) активов.

Однако в бухгалтерских отчетах отечественных предприятий часто встречаются когда сумма итогов раздела «Источники собственных средств» и «Долгосрочных обязательств» меньше суммы итога раздела I «Долгосрочные активы». В таком случае, собственных средств недостаточно для покрытия долгосрочных активов и предприятие привлекло для их покрытия долгосрочных активов Текущие обязательства: краткосрочные займы и кредиты, а также кредиторскую задолженность. Такое положение, как было уже отмечено выше, является ненормаль-

ным явлением, указывающим на плохое финансовое состояние, предприятие является не ликвидным и не платежеспособны, финансово- неустойчивым.

В таком случае, в шахматном балансе недостающиеся суммы покрываются за счет статей заемного капитала.

После заполнения статей внеоборотных (долгосрочных) активов необходимо переходить к покрытию статей оборотных активов.

Рекомендуется, начать это покрытие с абсолютно и наиболее ликвидных активов, т.е. с денежных средств.

Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения в первую очередь, идут на покрытие (в порядке их очередности) задолженности перед персоналом организации, бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

В нашем примере ОАО «Осиё» на 1 января 2018 года имеет остаток денежных средств на сумму 63199 тыс. сум., которая может быть использована на оплату наиболее срочных обязательств:

1. Задолженность перед персоналом на сумму 20272 тыс. сум. В данном случае остаток денежных средств достаточно для выплаты заработной платы.

Если денежных средств, недостаточно, используются денежные средства, находящиеся в краткосрочных финансовых вложениях и дебиторской задолженности (за минусом долгосрочной и просроченной задолженности). Если же и этих средств будет недостаточно, используются средства находящиеся по статье «запасы». Это указывает на то, что предприятие может выплатить заработную плату работникам после выпуска и реализации готовой продукции (оказания услуг).

2. Задолженность перед государственными внебюджетными фондами - на сумму 8458 тыс. сум. (денежных средств достаточно).

Если денежных средств недостаточно необходимо придерживаться выше приведенной последовательности.

3. Задолженность по налогам и сборам составляет 45427 тыс. сум. в данном случае необходимо учитывать, если таковые существуют, НДС по приобретенным ценностям, которые предприятие может учитывать в погашение задолженности бюджету. В нашем примере эта сумма составляет 14593 тыс. сум. Таким образом, предприятие должно уплатить налоги на сумму 30834 тыс. сум. (45427 – 14593), из денежных средств остается сумма 3635 тыс. сум. (63199 – 20272 – 8458 – 30834), которая может быть направлена на уплату задолженности поставщикам за приобретенные товары. Если денежных средств было бы недостаточно для уплаты в бюджет налогов, тогда средства покрываются за счет краткосрочных финансовых вложений и товарных запасов, после выпуска и реализации готовой продукции.

4. Задолженность поставщикам и подрядчикам по балансу составляет 192811 тыс. сум., тогда как денежных средств остается в сумме 3635 тыс. сум. Оставшаяся сумма может быть покрыта за счет краткосрочных финансовых вложений (1050 тыс.сум.) и дебиторской задолженности в сумме 188126 тыс. сум. (192811 – 3635 – 188126). При этом необходимо учитывать наличие у предприятия долгосрочной и просроченной дебиторской задолженности. Если таковые имеются, их следует отнести за счет собственных средств, которые иммобилизованы и не могут пока быть использованы в ближайшее время.

Недостаток денежных средств, при использовании быстроликвидных активов, предприятие может рассчитаться с поставщиками и подрядчиками после выпуска и реализации продукции.

5. Краткосрочные займы и кредиты, как правило, берутся для пополнения оборотных активов и находятся в товарноматериальных запасах. В нашем примере их сумма составляет 129843 тыс. сум. Погашение задолженности по займам и кредитам осуществляется по мере наступления срока их погашения из доходов по реализации произведенной продукции (оказания услуг).

6. Прочие кредиторы в нашем примере составляют 1269276 тыс. сум. и могут быть погашены из суммы поступлений дебиторской задолженности (417017 тыс. сум.) и суммы произведенной и реализованной продукции (852259 тыс. сум.).

7. Доходы будущих периодов в сумме 2746 тыс. сум. будут постепенно включаться в доход предприятия по мере выполнения их целевых функций. До этого поступившие суммы используются для покрытия товарноматериальных запасов.

8. Оценочные обязательства в сумме 21905 тыс. сум.

Оценочные обязательства - это обязательство, взятое на себя компанией, по которому нельзя точно определить срок исполнения и их величину покрытия на определенную дату..

Чтобы признать оценочное обязательство, необходимо одновременное исполнение трех условий:

– организация имеет обязательство, которое возникло в результате прошлых хозяйственных операций, исполнение которых необходимо произвести в будущем;

– величина обязательства может быть оценена.

Например, создаются резервы:

по гарантийному ремонту;

предстоящим выплатам отпускных работникам;

в связи с предстоящими выплатами работникам по итогам года либо за выслугу лет (если такие выплаты предусмотрены коллективным или трудовыми договорами) и т.п.

Расходы по этим обязательствам списываются по мере их выполнения. До этого эти суммы могут использованы в обороте предприятия по статье «Запасы».

9. Прочие обязательства в сумме 115 тыс. сум. могут временно находиться и использоваться как прочие Текущие активы.

10. Следующим этапом размещения средств является подсчет сумм размещенных средств по горизонтали и вертикали строк и колонок шахматного баланса. Необходимо чтобы суммы размещенных средств совпали с итогами последних итогов и колонок.

По результатам данных шахматного баланса, размещения источников средств можно сделать заключение:

- насколько выдержана выше приведенная закономерность размещения финансовых ресурсов предприятия;
- структуру размещения собственного капитала предприятия на начало и конец года, а также изменение этой структуры за год;
- платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия на начало и конец отчетного и прошлого года;
- возможность предприятия рассчитаться с конкретными видами долгосрочных и краткосрочных обязательств;
- дать конкретные рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия путем правильного и эффективного образования и размещения финансовых ресурсов.

Данные таблицы 19.12 «Шахматный баланс размещения источников средств ОАО «Осиё» на 1 января 2018 года» показывают:

Собственный капитал предприятия (таблица 5.16) инвестирован в долгосрочных и оборонных активах. Однако значительная часть (61,7%) собственных средств, вложена в покрытие долгосрочных активов. В оборотных средствах предприятия собственные средства составляют всего 38,2%. Это оказывает влияние на снижение оборачиваемости общего капитала предприятия.

Значительная часть собственных средств, вложена в покрытие основных средств (58,5%) и в товарных запасах и затратах (37,0%).

Данные таблицы 5.16 также показывают, что большая часть собственного капитала находятся в медленно реализуемых активах, что может привести к замедлению оборачиваемости капитала в целом и ухудшению ликвидности предприятия.

В товарных запасах и затратах собственные средства составляют на начало года 282995 тыс. сум. или 36,7%, на конец года – 320621 тыс. сум. или 37,0%, остальная часть покрывается за счет краткосрочных обязательств. Задолженность государственному бюджету, персоналу

организации и внебюджетным фондам, в основном выплачивается за счет ликвидных активов.

Таким образом, ОАО «Осиё» на 1 января 2018 года можно считать платежеспособным потому, что предприятие за счет быстро ликвидных активов может рассчитаться с наиболее срочными обязательствами. Однако для расчетов с краткосрочными кредитами и займами, а также с прочей кредиторской задолженностью предприятие может рассчитаться по мере выпуска и реализации продукции.

Таблица 19.12

ШАХМАТНЫЙ БАЛАНС
размещения источников средств ОАО «ОСИЁ» на 1 января 2018 года (тыс. сум.)

Актив / Пассив	Собственный капитал (Источники собственных средств)	Заемный капитал									Баланс
		долгосрочные обязательства	Краткосрочная задолженность								
			займы и кредиты	Кредиторская задолженность					Доходы будущих периодов	Оценочные обязательства	Прочие обязательства
				поставщики и подрядчики	задолженность перед персоналом организации	задолженность перед гос-ми внебюджетными фондами	задолженность по налогам и сборам	Прочие кредиторы			
Нематериальные активы	612	-	-	-	-	-	-	-	-	-	612

Отложенные налоговые активы	Долгосрочные финансовые вложения	Доходные вложения в нематериальные активы	Основные средства	Результаты исследований и разработок
15342	4033	-	506750	6358
-	-	-	-	-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
-	-	-		-
15342	**4033**	-	**506750**	**6358**

Краткосрочные финансовые вложения	Дебиторская задолженность	НДС по приобретенным ценностям	Запасы	Прочие Долгосрочные активы
-	-	-	320621	1523
-	-	-	-	78497
-	-	-	129843	-
1050	188126	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	14593	-	-
-	417017	-	852259	-
-	-	-	2746	-
-	-	-	21905	-
-	-	-		-
1050	**605143**	**14593**	**1327374**	**80020**

Примечание: готовая продукция и товары для реализации	**Баланс**	Прочие Текущие активы	Денежные средства и денежные эквиваленты
	866758	11519	-
	78497	-	-
	129843	-	-
	192811	-	3635
	20272	-	20272
	8458	-	8458
	45427	-	30834
	1269276	-	-
	2746	-	-
	21905	-	-
	115	115	-
287702	**2636108**	**11634**	**63199**

Таблица 19.13.

ШАХМАТНЫЙ БАЛАНС
размещения источников средств ОАО «ОСИЁ» на 1 января 2017 года (тыс. сум.)

Пассив / Актив	Собственный капитал (Источники собственных средств)	Заемный капитал										Баланс
		Долгосрочные обязательства	Краткосрочная задолженность									
			Заемные средства	Кредиторская задолженность					Доходы будущих периодов	Оценочные обязательства	Прочие обязательства	
				поставщики и подрядчики	задолженность перед персоналом организации	задолженность перед гос-ми внебюджетными фондами	задолженность по налогам и сборам	прочие кредиторы				
Нематериальные активы	705	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	705
Результаты исследований и разработок	225	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	225
Основные средства	453831	3316	-	-	-	-	-	-	-	-	-	457147
Долгосрочные финансовые вложения	17771	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17771
Отложенные налоговые активы	5529	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5529

Прочие Долго-срочные активы	-	47786	-	-	-	-	-	-	-	-	-	47786
Запасы	282995		82005					586389	3750		-	955139
НДС по приобре-тенным ценностям	-	-	-	-	-	-	9012	-	-	-	-	9012
Дебитор-ская за-должен-ность	-	-	-	118815	-	-		279097	-	-	303	398215
Кратко-срочные финансо-вые вло-жения	-	-	-	26200	-	-	4567	-	-	-	-	30767
Денежные средства и денежные эквивален-ты	-	-	-	-	13682	4107	2424	-	-	-	-	20213
Прочие Текущие активы	9329	-	-	-	-	-	-	-	-	-	--	9329
Баланс	**770385**	**51102**	**82005**	**145015**	**13682**	**4107**	**16003**	**865486**	**3750**	**-**	**303**	**1951838**
Примеча-ние: гото-вая про-дукция и товары для реали-зации												258156

Таблица 19.14

ШАХМАТНЫЙ БАЛАНС
размещения источников средств ОАО «ОСИЁ» на 1 января 2016 года (тыс. сум.)

Пассив / Актив	Собственный капитал (Источники собственных средств)	Заемный капитал										Баланс
		долгосрочные обязательства	Краткосрочная задолженность									
			займы и кредиты	Кредиторская задолженность					Доходы будущих периодов	Оценочные обязательства	Прочие обязательства	
				поставщики и подрядчики	задолженность перед персоналом организации	задолженность перед гос-ми внебюджетными фондами	задолженность по налогам и сборам	Прочие кредиторы				
Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок	526	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	526
Основные средства	354436	-			-							354436

Доходные вложения в нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	14215	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14315
Отложенные налоговые активы	6569	-	-	-	-	-		-	-	-	-	6569
Прочие Долгосрочные активы	23894	39717	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63611
Запасы	341796	-	-	-	-	-	-	184317	4773	-	-	531086
НДС по приобретенным ценностям	-	-	-	-	-	-	11114	-	-	-	-	11114
Дебиторская задолженность	-	-	-	-	-	-	-	280923	-	-	-	280923
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	75444	-		2669	7863	-	-	-	85976

Денежные средства и денежные эквиваленты	-	-	-	-	13957	4050	8431	-	-	-	-	**26438**
Прочие текущие активы	15424	-	-	-	-	-	-	-	-	-	272	**15696**
Баланс	**756860**	**397 17**	-	**75444**	**13957**	**4050**	**22214**	**473303**	**4773**	-	**272**	**1390590**
Примечание: готовая продукция и товары для реализации	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	213060

Таблица 19.15

Структура размещения собственного капитала ОАО «Осиё» на начало и конец 2018 года

(сумма – в тыс. сум., уровень – в %% к итогу)

Показатели	На 1 января 2017 г.		На 1 января 2018 г.		Отклонение (+, -)	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.
Собственный капитал	770385	100	866758	100	96373	-
Нематериальные активы	705	0,1	612	0,1	-93	-
Результаты исследований и разработок	225	0,0	6358	0,7	6133	0,7
Основные средства	453831	58,9	506750	58,5	52919	-0,4
Долгосрочные финансовые вложения	17771	2,3	4033	0,5	-13738	-1,8
Отложенные налоговые активы	5529	0,8	15342	1,8	9813	1,0

Прочие Долгосрочные активы			1523	0,01	1523	0,01
Запасы	282995	36,7	320621	37,0	37626	0,3
НДС по приобретенным ценностям	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
Прочие Текущие активы	9329	1,2	11519	1,3	2190	0,1

Задание для самостоятельной работы

На основании финансовой отчетности фирмы «Киме», приведенной в приложениях 6-10, необходимо:

1. Определить структуру бухгалтерского баланса, и его изменение за год.

2. Сделать выводы об изменении структуры бухгалтерского баланса и как это отразилось на финансовом состоянии.

3. Рассчитать структуру доходов и расходов фирмы «Киме». Написать выводы о влияние изменения доходов и расходов на чистую прибыль.

4. Рассчитать структуру потока денежных средств за отчетный период в сравнение с прошлым годом, На основании произведенных расчетов написать выводы о изменении потока денежных средств и влияние их изменения на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

5. Рассчитать структуру по видам собственного и заемного капитала и написать соответствующее заключение.

6. На основании бухгалтерского составить шахматный баланс размещения финансовых ресурсов фирмы на начало и конец отчетного года и написать заключение о состоянии и эффективности размещения финансовых ресурсов.

Ключевые слова

Структура бухгалтерского баланса, текущая, инвестиционная, финансовая деятельность, финансовой устойчивое, ликвидное предприятие, шахматный баланс, долгосрочные активы, текущие обязательства, источники собственных средств, обязательства. финансовые ресурсы.

Итоговый тест по оценке уровня усвоения дисциплины

1. Финансовые ресурсы предприятия – это:

а) денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия;

б) денежные средства, предоставленные в распоряжение другим физическим и юридическим лицам на условиях возврата;

в) средства, вложенные в основные средства;

г) средства, вложенные в Текущие средства;

д) дебиторская задолженность предприятия.

2. К финансовым ресурсам относятся:

а) средства, находящиеся в активе баланса;

б) денежные средства, отраженные в пассиве баланса;

в) собственные средства предприятия;

г) заемные средства предприятия;

д) источники хозяйственных средств.

3. Финансовые ресурсы отражаются:

а) в разделах 1 и 2 актива бухгалтерского баланса;

б) в разделе 1 актива бухгалтерского баланса;

в) в разделах 3, 4 и 5 (пассива) бухгалтерского баланса;

г) во всех разделах бухгалтерского баланса;

д) в бухгалтерском балансе не отражаются финансовые ресурсы.

4. Капиталом следует считать:

а) денежные средства, имеющиеся у предпринимателя;

б) средства, находящиеся в долгосрочных активах;

в) денежные средства в обороте;

г) заемные средства предприятия;

д) денежные средства в товарно-материальных запасах.

5. Предпринимательским капталом считается:

а) имущество предпринимателей, находящееся на складах предприятия;

б) вложение капитала в предпринимательскую деятельность;

в) денежные средства, предоставленные в ссуду на условиях возвратности и платности;

г) средства, находящиеся у поставщиков и покупателей;

д) денежные средства, предоставленные на условиях возврата.

6. Предпринимательский капитал отражается:

а) как итог актива баланса;

б) во втором разделе баланса;
в) в разделе, где отражаются долгосрочные активы;
г) в разделе, где отражаются обязательства;
д) в разделе «Источники собственных средств».

7. К ссудному капиталу относятся:
а) деньги, полученные в заем;
б) деньги, полученные в банке;
в) деньги, предоставленные на временное пользование на условиях возврата;
г) имущество, предоставленное в аренду на условиях лизинга;
д) денежные средства, предоставленные в ссуду на условиях возвратности с целью получения процента.

8. К краткосрочным активам относятся:
а) краткосрочные займы и кредиты полученные;
б) краткосрочные займы и кредиты выданные;
в) средства, указанные в разделе 1 бухгалтерского баланса;
г) средства, вложенные в Текущие активы;
д) средства, находящиеся в разделе 3 «Источники собственных средств».

9. К долгосрочным активам относятся:
а) краткосрочные займы и кредиты полученные;
б) краткосрочные займы и кредиты выданные;
в) средства, указанные в разделе 1 бухгалтерского баланса;
г) средства, вложенные в Текущие активы;
д) средства, находящиеся в разделе 3 «Источники собственных средств».

10. К собственному капиталу относятся:
а) краткосрочные займы и кредиты полученные;
б) краткосрочные займы и кредиты выданные;
в) средства, указанные в разделе 1 бухгалтерского баланса;
г) средства, вложенные в Текущие активы;
д) средства, находящиеся в разделе 3 «Источники собственных средств».

11. К заемному капиталу относятся:
а) средства, полученные на временное пользование;
б) дебиторская задолженность;
в) кредиторская задолженность;

г) долгосрочные активы;

д) долгосрочные пассивы.

12. Бухгалтерский баланс – это:

а) форма финансовой отчетности, отражающая наличие источников финансовых ресурсов и их размещение по видам средств на определенную дату;

б) форма финансовой отчетности, отражающая движение источников финансовых ресурсов и их размещение по средствам;

в) форма финансовой отчетности, где отражаются финансовые ресурсы, за отчетный период;

г) форма финансовой отчетности, отражающая наличие и движение средств предприятия за отчетный период;

д) форма финансовой отчетности, отражающая наличие средств предприятия по их видам на определенную дату.

13. Актив баланса состоит из разделов:

а) источники собственных средств и обязательств;

б) основные средства и Текущие активы;

в) Долгосрочные активы и Текущие активы;

г) долгосрочные активы и Текущие активы;

д) долгосрочные активы и обязательства.

14. В каком разделе бухгалтерского баланса находят отражение предоставленные другим предприятиям краткосрочные займы и авансы?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 4 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

15. В какой форме финансовой отчетности показывается «балансовая прибыль»?

а) в бухгалтерском балансе;

б) в отчете о прибылях и убытках;

в) в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках;

г) в форме № 4 «отчет о движении денежных средств»;

д) отсутствует такая категория прибыли.

16. «Правдивостью баланса» следует понимать:

а) когда данные баланса обеспечиваются полнотой и качеством документов, на основании которых он составлен;

б) соответствие оценок статей баланса объективной действительности;

в) баланс составлен по утвержденным единым принципам учета, оценки и номенклатуры счетов бухгалтерского учета;

г) когда каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;

д) когда он доступен для понимания лиц, заинтересованных в его содержании.

17. Долгосрочными обязательствами считаются

а) займы и кредиты, полученные сроком более 60 дней;

б) займы и кредиты, полученные сроком более одного месяца;

в) займы и кредиты, полученные сроком менее одного года;

г) займы и кредиты, полученные сроком более одного года;

д) независимо от сроков получения займов и кредитов.

18. Баланс считается «реальным»

а) когда данные баланса обеспечиваются полнотой и качеством документов, на основании которых он составлен;

б) когда статьи баланса соответствуют объективной действительности;

в) баланс составлен по утвержденным единым принципам учета, оценки и номенклатуры счетов бухгалтерского учета;

г) когда каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;

д) когда он доступен для понимания лиц, заинтересованных в его содержании.

19. В каком разделе бухгалтерского баланса показываются «Авансы, полученные (поступившие на счета) от покупателей и заказчиков»?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 5 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

20. «Единством баланса» следует понимать:

а) когда данные баланса обеспечиваются полнотой и качеством документов, на основании которых он составлен;

б) когда статьи баланса соответствуют объективной действительности;

в) баланс составлен по утвержденным единым принципам учета, оценки и номенклатуры счетов бухгалтерского учета;

г) когда каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;

д) когда он доступен для понимания лиц, заинтересованных в его содержании.

21. Кредиторской задолженностью следует считать:

а) задолженность данного предприятия физическим и юридическим лицам;

б) средства, предоставленные другим предприятиям на постоянное пользование;

в) задолженность физических и юридических лиц данному предприятию;

г) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде членских взносов;

д) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде вступительных взносов.

22. Под «преемственностью баланса» следует понимать:

а) когда данные баланса обеспечиваются полнотой и качеством документов, на основании которых он составлен;

б) когда статьи баланса соответствуют объективной действительности;

в) баланс составлен по утвержденным единым принципам учета, оценки и номенклатуры счетов бухгалтерского учета;

г) когда каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;

д) когда он доступен для понимания лиц, заинтересованных в его содержании.

23. «Ясностью баланса» следует понимать:

а) когда данные баланса обеспечиваются полнотой и качеством документов, на основании которых он составлен;

б) когда статьи баланса соответствуют объективной действительности;

в) баланс составлен по утвержденным единым принципам учета, оценки и номенклатуры счетов бухгалтерского учета;

г) когда каждый последующий баланс вытекает из предыдущего;

д) когда он доступен для понимания лиц, заинтересованных в его содержании.

24. В каком разделе бухгалтерского баланса показываются долгосрочные инвестиции (вложенные)?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 5 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

25. «Доходы будущих периодов» показываются:

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 5 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

26. «Резервы предстоящих расходов и платежей» показываются:

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 5 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

27. Дебиторской задолженность следует считать:

а) задолженность данного предприятия физическим и юридическим лицам;

б) средства, предоставленные другим предприятиям на постоянное пользование;

в) задолженность физических и юридических лиц данному предприятию;

г) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде членских взносов;

д) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде вступительных взносов.

28. В каком разделе бухгалтерского баланса показываются «Целевые финансирования и поступления»?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 4 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

29. В каком разделе бухгалтерского баланса показывается «Чистая прибыль»?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 5 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

30. В каком разделе бухгалтерского баланса отражается сумма приобретенных акций?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 4 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

31. В каком разделе бухгалтерского баланса отражаются долгосрочные займы, предоставленные другим предприятиям?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 4 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

32. Пассив баланса состоит из разделов:

а) источники собственных средств и обязательств;

б) источники собственных средств и Текущие активы;

в) источники собственных средств и долгосрочные активы;

г) долгосрочные активы и Текущие активы;

д) Источники собственных средств, долгосрочные обязательства и Текущиев обязательства.

33. В каком разделе бухгалтерского баланса находит отражение сумма собственных выкупленных акций?

а) в разделе 3 пассива баланса;

б) в разделе 4 пассива баланса;

в) в разделе 1 актива баланса;

г) в разделе 2 актива баланса;

д) в балансе нет такой статьи.

34. Краткосрочными обязательства считаются:

а) займы и кредиты, полученные сроком более 60 дней;

б) займы и кредиты, полученные сроком более одного месяца;

в) займы и кредиты, полученные сроком менее одного года;

г) займы и кредиты, полученные сроком более одного года;

д) независимо от сроков получения займов и кредитов.

35. Улучшением финансового состояния предприятия следует считать:

а) когда у предприятия растет сумма капитала (хозяйственных средств);

б) когда растет сумма привлеченного капитала;

в) когда увеличиваются активы предприятия;

г) когда растут показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости;

д) когда растет сумма прибыли предприятия.

Часть -3

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 20. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ, МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение слушателями знаниями и навыками оценки и анализа основных средств, нематериальных активов, методами начисления амортизации по ним, а также изучение долгосрочных инвестиций.

Изучив данную тему, обучающийся будет **знать:**

- сущность основных средств, нематериальных активов и капитальных вложений;
- источники, где отражаются основные средства, нематериальные активы и капитальные вложения;
- классификацию основных средств и нематериальных активов;
- как производится оценка основных средств, нематериальных активов и капитальных вложений;
- показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования основных средств на предприятии;
- методику анализа состояния, обеспеченности и эффективности использования основных средств и нематериальных активов;
- пути улучшения состояния и эффективности использования основных средств предприятия.

Уметь:

- пользоваться источниками анализа долгосрочных активов;
- определять показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования основных средств;
- исчислять амортизацию основных средств и нематериальных активов различными методами;
- анализировать основные средства, нематериальные активы и капитальные вложения;
- принимать необходимые управленческие решения по результатам оценки и анализа долгосрочных активов.

20.1. Основные средства, методы их оценки и анализа

20.1.1. Сущность основных средств и показатели, их характеризующие состояние

Каждое предприятие осуществляет хозяйственную деятельность при помощи средств производства, часть которых составляют основные средства.

Основные средства характеризуются тем, что в процессе труда они сохраняют свою натуральную вещественную форму, не покидая сферу производства после каждого цикла. Их стоимость переносится на продукт не сразу, а по частям. Есть, однако, категория предметов, которые по своим экономическим признакам являются орудиями труда, но не включаются в состав основных средств, а учитываются в составе оборотных средств. К ним, в частности, относят предметы, функционирующие менее одного года, независимо от их стоимости и лимита.

С 2001г. в Российской Федерации объектом основных средств признается актив, срок службы которого свыше одного года, но не зависимо от их стоимости. В новом плане счетов для учета малоценных и быстроизнашивающихся предметов специального счета не предусматривается.

Основные средства признаются в качестве актива, если есть уверенность в получении хозяйствующим субъектом в будущем экономической выгоды, связанной с активом, и если стоимость актива может быть точно оценена. Согласно положению по бухгалтерскому учету, основные средства могут быть учтены в балансе хозяйствующего субъекта как актив лишь в том случае, если они приобретены, произведен их монтаж, пусконаладочные работы и проба работ вхолостую и составлен акт ввода в эксплуатацию, по установленной форме, подписанный всеми членами комиссии, которые отвечают за ввод оборудования в рабочее состояние.

Для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо, чтобы средства соответствовали следующим условиям:

- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12месяцев;
- не предполагается последующая перепродажа организацией данных активов;

- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Сроком полезного использования считается период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемой к получению в результате использования этого объекта.

К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

Производственные предприятия и крупные акционерные общества, объединения, как правило, располагают основными средствами, предназначенными не только для использования в основном производстве, но и для обеспечения условий работы других участков и служб предприятия (коммунального, жилищного и другого хозяйства).

В соответствии с этим в составе основных средств выделяются две группы: производственные и непроизводственные .

К *производственным основным фондам* относятся средства труда, используемые в процессе промышленно-производственной деятельности предприятия. Они подразделяются по видам: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; транспортные средства; инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь; прочие основные фонды.

Непроизводственные основные фонды делятся по отраслям в зависимости от характера хозяйств, состоящих на балансе предприятия: подсобное сельское хозяйство; заготовительные, торговые и снабженческие организации; жилищное хозяйство; коммунальное хозяйство; здравоохранение; наука и просвещение; прочие хозяйства.

Основные фонды предприятий учитываются в натуральном и денежном выражении. Учет в натуральном выражении производится в физических единицах измерения (м, кг, шт. и др.) или по мощности.

Натуральные показатели по некоторым основным средствам имеются в статистической отчетности. Стоимостная оценка основных фондов ведется в бухгалтерском учете и отчетности. В финансовом отчете основные фонды показываются в форме №1 «Бухгалтерский баланс» и форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», пункт «Основные средства» раздел «Амортизируемое имущество».

Учет основных средств должен вестись по инвентарным номерам в инвентарных карточках учета, Оприходование основных средств производится на основании акта ввода. Перемещение оформляется по накладной, а ликвидация на основании акта ликвидации. Унифицированные бланки учета разработаны и утверждены Министерством финансов Российской Федерации.

Инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы.

Различают следующие виды оценки основных фондов: первоначальную, восстановительную и остаточную.

Первоначальная стоимость включает затраты на их приобретение (или строительство), доставку на предприятие и установку (монтаж), т.е. их стоимость в момент изготовления или приобретения.

Первоначальная стоимость фактических производственных затрат по возмещению или приобретению основных средств, включает:

– уплаченные невозмещаемые налоги (НДС) и сборы;

– затраты по доставке и монтажу, установке и пуску в эксплуатацию;

– проценты за кредит, предоставленный на период строительства;

– любые другие расходы, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние для его использования по назначению.

При строительстве зданий и сооружений хозяйственным способом в первоначальную стоимость включаются все расходы по строительству: материалы, оплата труда и услуг архитекторов и юристов; накладные расходы; проектно-изыскательные работы; расходы на страхование в период строительства; проценты по кредитам, предоставленным на сооружение объекта в период строительства; стоимость разрешения на строительство и другие расходы.

В стоимость оборудования входят все расходы, связанные с его закупкой и подготовкой к работе: стоимость покупки по счету-фактуре, за минусом скидки, при оплате наличными; фрахт, включая сумму страхования, акцизные сборы и пошлины; затраты по закупке; стоимость монтажа и испытаний; уплаченные НДС и таможенные пошлины за импортную продукцию.

Следует также учесть, что при обмене на услуги или активы первоначальная стоимость основных средств определяется в текущих ценах

сделки. А если они приобретаются в кредит, уплаченные проценты будут считаться текущими расходами и не включаются в первоначальную стоимость.

Не включаются в первоначальную стоимость, расходы, не являющиеся необходимыми. Они учитываются как «операционные расходы», например, расходы по ликвидации повреждения, полученного во время транспортировки, стоимость таможенных услуг.

По первоначальной стоимости учитываются объемы основных фондов, которые были произведены и приобретены в разные периоды, в ценах этих периодов. Это создает некоторые неудобства при сравнении показателей фондов разных предприятий, анализе использования основных фондов ит.п.

Большой объем основных фондов предприятий был приобретен во времена советской власти по оценкам того периода. В связи с этим встала необходимость единой оценки всех основных средств, находящихся в народном хозяйстве, в действующих ценах по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость основных фондов представляет собой воспроизводство таких же новых основных фондов в современных условиях приобретения (строительства), перевозки и монтажа, исходя из современного уровня цен и тарифов и в своей национальной валюте.

Восстановительная стоимость определяется на основании Постановления Правительства Российской Федерации о переоценке основных средств по предприятиям и организациям.

Международные стандарты предусматривают проведение переоценки либо в конце финансового года для отражения первоначальной стоимости основных средств в финансовых отчетах, либо по предложению правительства.

Согласно, положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств. Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Сумма дооценки объекта основных средств, в результате переоценки, зачисляется в добавочный капитал организации.

При переоценке основных средств также учитывается их моральный и физический износ.

Моральный износ – это частичное обесценение основных фондов, вызванное техническим прогрессом, ростом общественной производительности труда, в результате которых ранее приобретенные станки, машины и оборудование уступают новым, аналогичным по своим показателям или превосходят по стоимости при равенстве технических показателей. Моральный износ также называют моральным старением

Физический износ связан с интенсивным использованием основных средств, а также под влиянием метеорологических и других естественных условий.

Для возмещения износа предприятиям необходимы соответствующие средства. В процессе производства основные средства переносят свою стоимость на произведенный продукт в виде амортизационных отчислений, которые включаются по установленным нормам в себестоимость продукции, а из выручки от ее реализации накапливаются и образуют специальный амортизационный фонд. Так как определить физическое состояние основных фондов, а поэтому и величину износа очень трудно, принято считать ее равной сумме начисленной амортизации. Методика определения амортизационных отчислений будет рассмотрена ниже в параграфе «Оценка амортизации основных средств».

Остаточная стоимость представляет собой разность, полученную от вычитания из первоначальной стоимости основных фондов суммы их износа. Она показывает размер невозмещенной стоимости, которая к данному моменту сохранилась в основных фондах после определенного их функционирования.

В бухгалтерском балансе основные средства показываются по остаточной (восстановительной) стоимости (раздел 1 «Внеоборотные активы»). Первоначальная стоимость и сумма амортизации основных средств, показываются в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

В соответствии с действующим Положением по бухгалтерскому учету основные фонды отражаются в учете по первоначальной стоимости. Восстановительная стоимость учитывается как первоначальная.

Следует также различать активную и пассивную части основных фондов.

Активная часть фондов непосредственно воздействует на предмет труда. К ним относятся: машины и оборудование (силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, прочие машины и оборудование), а также транспортные средства.

При определении активной части основных средств следует также исходить из того, что они непосредственно влияют на рост выпуска продукции, повышение производительности труда.

Пассивную часть образуют фонды, которые создают условия для осуществления производства, как принято сейчас называть – инфраструктуру производства. К ним относятся здания и сооружения.

Объекты основных средств могут быть представлены в аренду.

Аренда – это контракт, по которому собственник активов (арендодатель) передает другой стороне (арендатору) эксклюзивное право пользования активами за плату на определенный период времени. Она относится к одному из видов инвестиций.

Следует различать два вида аренды: операционная аренда и финансовая аренда (лизинг).

Операционная аренда – это когда активы по договору передаются арендатору для пользования на непродолжительный срок. Арендодатель в данном случае берет на себя затраты по ремонту основных средств, оплату текущих расходов (по налогам, страхованию имущества), которые носят название «расходы по осуществлению аренды».

Финансовый лизинг – это аренда, при которой все риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на актив, передаются арендатору, который поддерживает активы в рабочем состоянии.

Аренда является финансовой при соответствии любому из следующих условий:

1. посредством аренды передается право собственности на активы арендатору по окончании срока аренды;
2. аренда дает возможность покупки активов по цене ниже рыночной стоимости;
3. срок аренды составляет большую часть срока полезного функционирования актива (75% и более);
4. в начале аренды текущие минимальные арендные платежи больше или равны рыночной стоимости арендованного имущества на дату начала аренды.

При операционной аренде сумма арендованных основных средств учитывается в балансе арендодателя, арендная плата: у арендатора – как «обязательства» в разделе 5 «Краткосрочные обязательства»; у арендодателя – в активе как дебиторская задолженность.

При финансовом лизинге на балансе арендатора учитываются в активе – арендованные средства, а в обязательствах – арендные обязательства. У арендодателя стоимость предоставленных в аренду основных средств в балансе списывается и указывается в форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» в разделе «Амортизируемое имущество», пункт «Доходные вложения в

капитальные ценности» по статье «Имущество для передачи в лизинг».

Величина текущей (дисконтированной) стоимости арендных платежей должна быть отражена в активе баланса арендатора. Сумма обязательств по аренде должна быть показана в разделе «Обязательства»: величина текущих платежей сроком до одного года – как краткосрочные обязательства, и если более одного года – как долгосрочные обязательства.

Расходы по арендным платежам арендатором признаются систематически каждый отчетный период (исключая стоимость услуг, таких как страхование и обслуживание, учитываемых арендодателем) в «Отчете о прибылях и убытках».

Для арендодателя активы, сданные в финансовую аренду, отражаются в балансе не как основные средства, а как дебиторская задолженность, равная чистым инвестициям в аренду. Чистая стоимость такой дебиторской задолженности должна определяться текущей дисконтированной стоимостью минимальных арендных платежей независимо от того, гарантированы они или нет. Арендодатель отражает в учете прибыль от аренды как прибыль от процентов.

20.1.2. Оценка амортизации основных средств

В соответствии с принципами бухгалтерского учета стоимость основных средств должна равномерно распределяться в течение предполагаемого срока их эксплуатации путем распределения (списания) на отчетные периоды, в течение которых эти активы будут иметь полезность. Этот процесс называется **амортизацией.**

В Словаре бухгалтерского учета 2001 г. дается определение «Амортизация (от латинского amortisatio – погашение) – процесс постепенного перенесения стоимости средств труда (по мере их физического и морального износа) на производимый с их помощью продукт».

Ее задача – распределить стоимость материальных активов длительного пользования на расходы в течение предполагаемого срока службы на основе применения систематических и рациональных записей, т.е. это процесс распределения, а не оценки.

Ограниченность срока службы активов объясняется:

- физическим износом, т.е. тем, что активы имеют предел использования в результате его эксплуатации и воздействия природных факторов;
- моральным износом, так как активы через определенное время могут не соответствовать современным требованиям.

Порядок начисления амортизации основных средств определен в разделе III Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001г. №26н.

Не начисляется амортизация по объектам жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и др.), земельным участкам, объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки ит.п.), а также продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста.

В международной практике начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- линейный (прямолинейный, равномерный) способ;
- способ списания стоимости пропорционально объему выполненных работ (услуг);
- способ списания стоимости по сумме чисел лет, срока полезного использования основных средств (кумулятивный метод);
- способ уменьшающегося остатка.

Исчисление величины амортизации зависит от следующих факторов:

- первоначальной стоимости;
- остаточной стоимости;
- амортизируемой стоимости;
- предполагаемого срока полезного функционирования объекта основных средств.

Амортизируемая стоимость при начислении суммы амортизации линейным методом в Российской Федерации совпадает с первоначальной стоимостью. В международной практике, чтобы определить амортизируемую стоимость, необходимо из первоначальной стоимости исключить остаточную стоимость по окончании срока эксплуатации объекта основных средств.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. При этом необходимо исходить из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;

• нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

При проведении в ходе эксплуатации реконструкции или модернизации объекта основных средств организацией пересматривается срок его полезного использования.

В условиях рыночной экономики и научно-технического прогресса немаловажное значение для определения срока полезного использования объекта основных средств, имеет моральный их износ.

Рассмотрим методику начисления амортизации различными методами, применяемыми в международной практике.

Метод линейного (равномерного) списания. Согласно этому методу амортизируемая стоимость объекта основных средств равномерно списывается (распределяется) в течение срока его службы. Метод основан на том, что сумма амортизации зависит от длительности срока службы. Сумма амортизационных отчислений для каждого периода рассчитывается путем деления амортизируемой стоимости (первоначальная стоимость объекта за минусом его остаточной стоимости) на число отчетных периодов эксплуатации объекта. Норма амортизации является постоянной.

Пример. Первоначальная стоимость грузового автомобиля 500000руб., его остаточная стоимость в конце пятилетнего срока эксплуатации – 50000руб.

При линейном (равномерном) методе начисления ежегодная амортизация составит 20% от амортизируемой стоимости, или в сумме 90000руб.

$$\text{Ам.}_{\text{год}} = \frac{\text{Пер.ст - ть - Ост.ст - ть}}{\text{Срок службы}} = \frac{500000 - 50000}{5} = 90000$$

или

$$\text{Ам.}_{\text{год}} = \frac{(500000 - 50000) \times 20\%}{100} = 90000.$$

Начисление амортизации в течение пяти лет можно показать следующим образом (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Начисление амортизации методом линейного списания

Годы эксплуатации	Первоначальная стоимость	Годовая сумма амортизации	Накопленная амортизация	Балансовая (остаточная) стоимость
Год приобретения	500000	–	–	500000
Конец 1-го года	500000	90000	90000	410000
Конец 2-го года	500000	90000	180000	320000
Конец 3-го года	500000	90000	270000	230000
Конец 4-го года	500000	90000	360000	140000
Конец 5-го года	500000	90000	450000	50000

Применение этого метода предусматривает четыре момента:

1) в течение всех пяти лет амортизационные отчисления одинаковы;

2) амортизационные отчисления все пять лет производятся от первоначальной стоимости основных средств;

3) накопленный износ увеличивается равномерно;

4) балансовая стоимость уменьшается равномерно, пока не достигнет остаточной стоимости.

С увеличением объема производства доля амортизации на единицу продукции (услуг) снижается, что приводит к снижению себестоимости продукции, увеличению прибыли и рентабельности. И наоборот, снижение объема производства продукции (услуг) увеличивает себестоимость, снижает прибыль и рентабельность.

Метод начисления амортизации пропорционально объему выполненных работ (производственный). Этот метод основан на том, что амортизация (износ) является только результатом эксплуатации и отрезки времени не играют роли в процессе ее начисления.

При этом способе начисление амортизации производится из объема выполненных работ в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема работ за весь срок полезного их использования.

Рассмотрим это на примере с автотранспортом. Предположим, что грузовик, речь о котором шла выше, может выполнить определенное число операций, а его пробег рассчитан на 90000км. Амортизационные расходы на один километр ($Ам_{км}$) пробега будут определены следующим образом:

$$Ам_{км} = \frac{Первон.ст\text{-}ть - Ост.ст\text{-}ть}{Объемработ} = \frac{500000 - 50000}{90000} = 5{,}0 \text{ руб. за 1 км}$$

В дальнейшем необходимо знать пробег автомобиля за каждый год. Предположим, пробег автомобиля по годам составит:

1-й год – 20000км; 2-й год – 30000км; 3-й год – 10000км; 4-й – 20000км; 5-й год – 10000км.

Произведем расчет амортизации по годам (табл. 20.2).

Таблица 20.2

Начисление амортизации методом пропорционально объему выполненных работ

Годы эксплуатации	Первоначальная стоимость	Пробег, км	Годовая сумма амортизации	Накопленная амортизация	Балансовая (остаточная) стоимость
Год приобретения	500000	–	–	–	500000
Конец 1-го года	500000	20000	100000	100000	400000
Конец 2-го года	500000	30000	150000	250000	250000
Конец 3-го года	500000	10000	50000	300000	200000
Конец 4-го года	500000	20000	100000	400000	100000
Конец 5-го года	500000	10000	50000	450000	50000

Этот метод следует применять в том случае, когда отдача объекта в течение срока его полезной эксплуатации может быть определена с достаточной точностью. Сокращение срока службы и быстрый возврат финансовых ресурсов, направленных на приобретение этих основных средств, зависит от интенсивности производства. С увеличением объема производства (услуг) амортизация, относимая на себестоимость про-

дукции, не изменяется, но сокращается срок эксплуатации объекта основных средств.

Метод списания стоимости по сумме чисел (кумулятивный метод). При этом методе начисления амортизации вначале определяется сумма лет срока службы объекта основных средств, который знаменателем в расчетном коэффициенте. В числителе этого ко ента находится число лет, оставшихся до конца срока службы с обратном порядке).

Пример. Предполагаемый срок полезной службы грузов мобиля 5лет. Сумма чисел-лет эксплуатации составит 15 (кум число):

1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15.

Расчетные коэффициенты по годам составят: 1-й год – 5/15; 2-й год – 4/15; 3-й год – 3/15; 4-й год – 2/15; 5-й год – 1/15.

Затем путем умножения каждой дроби на амортизируемую стоимость равную (в нашем примере) 450000руб. (500000 – 50000) определяют ежегодную сумму амортизации

Таблица амортизационных отчислений в этом случае будет выглядеть следующим образом (табл. 20.3).

Таблица 20.3

Начисление амортизации методом списания стоимости по сумме чисел (кумулятивный метод)

Годы эксплуатации	Первоначальная стоимость	Годовая сумма амортизации	Накопленная амортизация	Балансовая (остаточная) стоимость
Год приобретения	500000	–	–	500000
Конец 1-го года	500000	5/15× 450000 = 150000	150000	350000
Конец 2-го года	500000	4/15× 450000 = 120000	270000	230000
Конец 3-го года	500000	3/15× 450000 = 90000	360000	140000
Конец 4-го года	500000	2/15× 450000 = 60000	420000	80000
Конец 5-го года	500000	1/15× 450000 = 30000	450000	50000

Из таблицы 20.3 видно, что самая большая сумма амортизации начисляется в первый год, а затем год за годом она уменьшается. Накопленная амортизация возрастает незначительно, а балансовая стоимость каждый год уменьшается на сумму амортизации до тех пор, пока она не достигнет остаточной стоимости.

Начисление амортизации методом уменьшающегося остатка. При способе уменьшающегося остатка сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало года и нормы амортизации, исчисленной из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законом Российской Федерации.

В предыдущем примере грузовой автомобиль имел срок службы 5лет. Соответственно, при прямолинейном методе норма амортизации на каждый год составляет 20% (100% : 5). При методе уменьшающегося остатка с удвоенной нормой списания норма амортизации составит 40% (20% × 2). Эта фиксированная ставка в 40% относится к балансовой стоимости в конце каждого года. Предполагаемая остаточная стоимость не принимается в расчет при подсчете амортизации, за исключением последнего года, когда сумма амортизации ограничена величиной, необходимой для уменьшения балансовой стоимости актива до остаточной. Рассмотрим методику начисления амортизации методом уменьшающегося остатка на примере грузовой автомашины (табл. 20.4).

Как видно из таблицы 20.4, твердая норма амортизации всегда применялась к балансовой стоимости предыдущего года. Сумма амортизации (самая большая в первом году) уменьшается из года в год. И, наконец, сумма амортизации в последнем году ограничена суммой, необходимой для уменьшения балансовой стоимости до остаточной.

В международной практике начисление амортизации методом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный метод) и метод уменьшающегося остатка принято называть «метод ускоренного списания».

Таблица 20.4

Начисление амортизации методом уменьшающегося остатка

Годы эксплуатации	Первоначальная стоимость	Годовая сумма амортизации	Накопленная амортизация	Балансовая (остаточная) стоимость
Год приобретения	500000	–	–	500000

Конец 1-го года	500000	40% × 500000 = 200000	200000	300000
Конец 2-го года	500000	40% × 300000 = 120000	320000	180000
Конец 3-го года	500000	40% × 180000 = 72000	392000	108000
Конец 4-го года	500000	40% × 108000 =43200	435200	64800
Конец 5-го года	500000	64800 – 50000 = 14800	450000	50000

Таким образом, при ускоренных методах начисления амортизации в первые годы их эксплуатации на себестоимость продукции отчисляется большая часть амортизации, а значит, и меньше получаемая прибыль. В конце срока их эксплуатации амортизация, отчисляемая на себестоимость продукции, ниже, а значит, это отражается на увеличении прибыли. В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно, независимо от применяемого способа начисления, в размере 1/12годовой суммы.

В практике бухгалтерского учета Российской Федерации, как правило, эти два последних метода, т.е. ускоренные методы не применяются.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, а прекращается – с первого числа месяца, следующего за месяцем полного начисления стоимости этого объекта, либо списания его с бухгалтерского учета.

При анализе амортизационных отчислений используются следующие показатели:

- сумма амортизационных отчислений (износа) в целом и по объектам основных средств;
- коэффициент износа основных средств, в целом и по их объектам;
- коэффициент годности основных средств, в целом и по их объектам;

Методика их определения и анализа изложена в разделе «Анализ состояния основных средств».

20.1.3. Анализ основных средств предприятия

Задачи и источники анализа основных средств

Закономерностями развития производства являются постоянное расширение основных фондов, внедрение современных машин и оборудования, укрепление материально-технической базы.

Улучшение использования материально-технической базы предприятий приводит к увеличению выпуска и реализации продукции, улучшению их качества, снижению себестоимости и повышению прибыли и рентабельности.

Это требует проведения тщательного анализа состояния, обеспеченности и эффективности использования основных средств.

Перед тем как приступить к анализу, необходимо вначале выяснить, какие показатели следует рассчитать и использовать при изучении того или иного вопроса, овладеть методами их определения и анализа.

К показателям, характеризующим *состояние основных средств*, относятся: коэффициенты износа, годности, обновления, выбытия, структура основных фондов, сумма их прироста в целом и по видам основных средств.

Обеспеченность основными средствами предприятий характеризуют: фондовооруженность (стоимость основных средств на одного работника); степень механизации труда работников; уровень механизации производственных процессов.

В торговых предприятиях рассчитываются еще такие показатели, как обеспеченность холодильным оборудованием (коэффициент хладофикации), контрольно-кассовыми аппаратами, подъемно-транспортным и технологическим оборудованием.

Эффективность использования основных фондов следует измерять совокупностью показателей с выделением основного (обобщающего). Критерием эффективности использования основных фондов является их отдача.

К показателям, ее характеризующим, относятся фондоотдача, фондорентабельность основных фондов, производительность оборудования.

В торговле рассчитывается еще показатель товарооборота на 1кв. м торговой площади, в общественном питании – сумма реализации продукции на одно посадочное место.

Основным источником анализа основных средств является финансовая отчетность: форма «Бухгалтерский баланс» и форма «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Основные средства».

В бухгалтерском балансе данные об основных средствах показываются в активе, раздел 1 «Внеоборотные активы» по строке «Основные средства», где сумма основных средств отражается по остаточной стоимости.

На основании формы «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» можно произвести анализ состояния, обеспеченности и эффективности использования основных средств не только в целом, но и по их видам. Так, в данной форме отчетности по каждому виду основных средств указываются первоначальная стоимость, их изменение за отчетный период, а также начисленная амортизация в целом и по видам основных средств.

Анализ состояния основных средств

От состояния основных средств на предприятиях во многом зависят выполнение производственной программы по выпуску и реализации продукции, качество выпускаемой продукции и показатели финансового состояния и эффективность работы предприятия в целом.

При анализе состояния основных средств необходимо: рассчитать все показатели, их характеризующие, сравнить их с данными бизнес-плана, данными развития материально-технической базы предприятия, базисного периода; выяснить отклонение и причины улучшения или ухудшения их состояния, разработать конкретные рекомендации по дальнейшему улучшению показателей, характеризующих состояние основных средств.

Рассмотрим экономическую характеристику и методику определения этих показателей, характеризующих состояние основных средств.

Коэффициент износа ($К_{изн.}$) определяется отношением суммы износа ($Из._{оф.}$) к первоначальной стоимости основных средств ($ОФ_{пер.ст.}$) по формуле:

$$К_{изн.} = \frac{Из._{оф.}}{ОФ_{пер.ст.}}.$$

Этот показатель должен характеризовать уровень изношенности основных средств, фактически, в современных условиях экономического развития и методов начисления амортизации, он характеризует уровень начисленной амортизации и перенесенной стоимости основных средств в готовую продукцию.

В словаре Бухгалтерского учета за 2001 г. отмечается: «Физический износ основных средств – это материальный износ основных

средств производства, связанный с потерей ими в процессе производства первоначальных свойств, качеств, размеров, работоспособности в результате физического, химического и другого воздействия»; «Коэффициент износа – показывает степень изношенности основных средств и определяется как отношение суммы начисленной амортизации к первоначальной стоимости основных средств»; «Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости средств труда (по мере их физического и морального износа) на производимый с их помощью продукт».

Если исходить из этих определений, показатель коэффициента износа не характеризует фактический уровень износа основных средств.

До научно-технического прогресса, когда основные средства использовались до полного их износа, а уровень начисления амортизации определялся исходя из количества лет годности к эксплуатации основных средств, показатель «коэффициент износа» действительно соответствовал своему названию.

Однако в условиях научно-технического прогресса и инноваций, когда происходит быстрый моральный износ основных средств, намного опережающий его физический износ, и когда срок эксплуатации основных средств устанавливается руководством предприятий и принимаются ускоренные методы начисления амортизации, коэффициент износа, исчисленный вышеприведенным методом, не соответствует своему названию.

Более правильным было бы в современных условиях этот показатель называть: «Коэффициент начисленной амортизации основных средств» или «Коэффициент возвращенной стоимости основных средств».

Коэффициент годности ($К_{год}$) основных средств равен отношению их остаточной стоимости (первоначальная стоимость за минусом износа) к первоначальной их стоимости по формуле:

$$К_{год.} = \frac{ОФ_{ост.ст.}}{ОФ_{пер.ст.}},$$

где $ОФ_{ост\,ст}$ – сумма основных фондов по остаточной стоимости.

Этот показатель, также как и коэффициент износа, не характеризует уровень годности основных средств.

В Словаре бухгалтерского учета за 2001 г. отмечается: «Коэффициент годности характеризует долю неизношенных основных средств и определяется как разница между 100% и коэффициентом износа».

Основные средства по их физической годности могут служить еще многие годы, не теряя свою производительность, но быть уже морально

устаревшими, намного уступающими по производительности и качеству выпускаемой продукции, от современных уже применяемых на предприятиях-конкурентов.

Более правильным было бы назвать этот показатель «Коэффициент остаточной стоимости основных средств».

Коэффициент обновления ($К_{обн.}$) определяется отношением суммы вновь поступивших основных средств за год к их остатку на конец года по формуле:

$$К_{обн.} = \frac{ОФ_{пост.}}{ОФ_{к.пер.ст.}},$$

где $ОФ_{пост.}$ – сумма вновь поступивших основных фондов;

$ОФ_{к.пер.ст.}$ – сумма основных фондов на конец периода по первоначальной стоимости;

Коэффициент выбытия ($К_{выб.}$) равен отношению выбывших основных фондов за год к их остатку на начало года и определяется по формуле:

$$К_{выб.} = \frac{ОФ_{выб.}}{ОФ_{н.пер.ст.}},$$

где $ОФ_{н.пер.ст.}$ – сумма основных фондов на начало периода по первоначальной стоимости;

$ОФ_{выб.}$ – сумма выбывших основных фондов за отчетный период.

Все эти коэффициенты исчисляются как по всем фондам, так и по их видам и группам оборудования и рассматриваются обычно в динамике за ряд лет и делаются соответствующие выводы. Например, более высокий коэффициент обновления активной части фондов положительно влияет на показатели фондоотдачи, производительность труда работников, а коэффициент выбытия основных средств может характеризовать работу руководителей предприятия по списанию устаревших, уже морально и физически изношенных основных средств.

Структура основных фондов определяется с учетом специфики отрасли и отражает производственно-технические особенности предприятия. Она определяется удельным весом производственной и непроизводственной, активной и пассивной части в общей сумме основных средств предприятия и их изменением за год и в динамике, т.е.за несколько лет.

На основании этого делаются выводы о прогрессивности их структуры, росте технической оснащенности предприятия, о влиянии происходящих изменений на высвобождение ручного труда, повышение про-

изводительности труда.

Для расчета структуры основных фондов данные берутся из годовой финансовой отчетности формы «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Основные средства», где приведены данные об основных средствах по первоначальной стоимости по их видам.

При анализе необходимо рассчитать эти показатели и сравнить их в динамике, определить причины улучшения (ухудшения) состояния основных средств (табл. 20.5).

Таблица 20.5

Состояние основных средств по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом. (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение
Сумма основных средств на начало года:			
а) первоначальная стоимость	14104	15247	1143
б) сумма амортизации	5039	5508	469
в) остаточная стоимость	9065	9739	674
Сумма выбывших основных средств, всего	161	255	94
Сумма приобретенных основных средств	125	1397	1272
Коэффициент износа (начисленной амортизации), %	35,7	36,1	0,4
Коэффициент годности (остаточной стоимости), %	64,3	63,9	–0,4
Коэффициент обновления, %	0,88	9,2	8,32
Коэффициент выбытия, %	1,14	1,8	0,66

Данные таблицы 20.5 показывают, что основные средства на конец года составили по первоначальной стоимости на сумму 15247тыс. руб. и возросли за год на 1143тыс. руб., или 8,1%. Остаточная (восстановительная) стоимость 9739тыс. руб. возросла на 674тыс. руб., т.е.на 7,4%.

Опережающий рост основных средств по первоначальной стоимости по сравнению с остаточной указывает на увеличение коэффициента износа и уменьшение коэффициента их годности, т.е.ухудшение состояния основных средств.

На это указывают и расчеты этих коэффициентов. Коэффициент износа, начисленной амортизации, основных средств на конец отчетно-

го года составил 36,1% и возрос за год на 0,4%. Соответственно этому уменьшился показатель коэффициента годности, остаточной стоимости основных средств.

Одним из путей уменьшения коэффициента износа, т.е. улучшения состояния основных средств, является своевременный капитальный ремонт и приобретение новых основных средств, их модернизация, а также списание морально и физически устаревших машин и оборудования.

В отчетном году ОАО «Вымпел» списало основных средств на 255тыс. руб., а приобрело на 1397тыс. руб. Таким образом, коэффициент выбытия составил 1,8, т.е.1,8% основных средств за отчетный период было списано. Коэффициент обновления составил 9,2, т.е.9,2% основных средств за год было обновлено.

Опережающий рост остаточной стоимости основных средств по сравнению с первоначальной стоимостью указывает на обновление основных средств, сокращение их износа.

В дальнейшем, пользуясь данными формы «Пояснения к бухгалтерскому отчету и отчету о прибылях и убытках», следует рассчитать и изучить показатели состояния основных средств по их видам (табл. 20.6).

Таблица 20.6

Оценка показателей состояния основных средств по их видам ОАО «Вымпел» за отчетный год

Показатели	Сумма основных средств на начало года			Поступило основ. средств	Выбыло основ. средств	Сумма основных средств на конец года			Коэффициент износа, %			Коэффициент годности, %			Коэф. обновления	Коэф. выбытия
	первона-чальная	износ	оста-точная			первона-чальная	износ	Оста-точн.	на начало года	на конец года	откло-нение	на начало года	на конец года	откло-нение		
Здания	4665	1202	3463	567	–	5232	1307	3925	25,8	25,0	–0,8	74,2	75,0	+0,8	16,4	–
Сооружения	254	58	196	–	49	205	65	140	22,8	31,7	8,9	77,2	68,3	–8,9	–	19,0
Передаточные устройства	510	160	350	4	40	474	198	276	31,8	41,8	10,0	68,2	58,2	–10,0	1,1	7,8
Машины и оборудование	8203	3399	4804	774	150	8827	3681	5146	41,4	58,7	17,3	58,6	41,3	–17,3	16,1	1,8
Транспортные средства	177	87	90	46	7	216	120	96	49,2	55,6	6,4	50,8	44,4	–6,4	51,1	4,0
Инструменты	47	14	33	7	1	53	18	35	29,8	34,0	4,2	70,2	66,0	–4,2	21,2	2,1

Производственный инвентарь	8	4	4	1	–	9	5	4	50	55,6	5,6	50,0	44,4	–5,6	25,0	–
Хозяйственный инвентарь	140	65	75	–	3	137	67	70	46,4	48,9	3,5	53,6	51,1	–3,5	–	2,1
Прочие основные средства	100	50	50	–	6	94	47	47	50,0	50,0	–	50,0	50,0	–	–	6
Всего	14104	5039	9065	1398	255	15247	5508	9739	35,7	36,1	0,4	64,3	63,9	–0,4	15,4	1,8
в том числе: производственные	13736	4942	8794	1398	127	15007	5402	9609	36,0	36,0	–	64,0	64,0	–	15,9	0,9
непроизводственные	368	97	271	–	129	239	106	133	26,4	44,4	18,0	73,6	55,6	– 18,0	–	35,0

Сравнительная оценка показателей состояния основных средств, приведенная в таблице 20.6, показывает, что за отчетный период больших изменений, как в целом, так и по отдельным видам основных средств не произошло.

В отчетном периоде введено в эксплуатацию здание на сумму 567тыс. руб., приобретены машины и оборудование – на 774тыс. руб., транспортные средства – на 46тыс. руб. Однако, несмотря на некоторое обновление основных средств, все еще большой коэффициент износа по отдельным их видам.

Данные таблицы 5.6 показывают, что наиболее устаревшими являются машины и оборудование, коэффициент износа которых 58,7%, транспортные средства – 55,6%, передаточные устройства – 41,8% и др. Коэффициент износа производственных основных средств в целом составляет 36%, а непроизводственных – 44,4%.

Улучшения показателей состояния основных средств предприятия можно добиться за счет приобретения новых машин и оборудования, отвечающих новым требованиям по повышению производительности труда и улучшению качества продукции.

На основании данных бухгалтерского учета и инвентаризационных документов следует изучить целесообразность и фактическое состояние приобретенных основных средств, соответствие их современным требованиям.

Для полной характеристики состояния основных средств нужно определить и проанализировать их структуру (табл. 20.7).

Данные таблицы 20.7 показывают, что в общей сумме основных средств наибольший удельный вес занимают машины и оборудование (57,9%), а также стоимость зданий (34,3%). Значительно преобладают производственные основные средства (98,4%). За отчетный период их доля возросла на 1%. Доля активной части основных средств, которая непосредственно связана с выпуском продукции, влияющей на произ-

водительность труда и уровень ручного труда, составляет 64% всей суммы основных средств.

Таким образом, изучение показателей, характеризующих состояние основных средств, указывает на то, что руководству предприятия следует провести большую работу по обновлению производственной мощности предприятия путем приобретения более совершенных машин и оборудования и списанию устаревших как морально, так и физически, основных средств.

Таблица 20.7

Структура основных средств ОАО «Вымпел» на начало и конец отчетный года (сумма – в тыс. руб., уд. вес в %)

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение	
	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.
Здания	4665	33,1	5232	34,3	567	1,2
Сооружения	254	1,8	205	1,3	–49	–0,5
Передаточные устройства	510	3,6	474	3,1	–36	–0,5
Машины и оборудование	8203	58,2	8827	57,9	624	–0,3
Транспортные средства	177	1,3	216	1,4	39	0,1
Инструменты	47	0,3	53	0,3	6	–
Производственный инвентарь и принадлежности	8	0,1	9	0,1	1	–
Хозяйственный инвентарь	140	1,0	137	0,9	–3	–0,1
Прочие основные средства	100	0,7	94	0,6	–6	–0,1
Всего	14104	100	15247	100	1143	–
В том числе:						
Производственные	13736	97,4	15007	98,4	1271	–1,0
Непроизводственные	368	2,6	239	1,6	–129	–0,1

Анализ обеспеченности основными средствами

Как было отмечено выше, основными показателями, характеризующими обеспеченность материально-технической базой отдельных предприятий, являются коэффициенты фондовооруженности, технической вооруженности, механизации труда и работ.

Коэффициент фондовооруженности определяется отношением стоимости основных промышленно-производственных фондов (по первоначальной оценке) к числу рабочих в наибольшую смену. Он отражает степень обеспеченности рабочих средствами труда (основными фон-

дами) и определяется по формуле:

$$К_{ф.в.} = \frac{ОФ}{Чр},$$

где $К_{ф.в.}$ – коэффициент фондовооруженности;

ОФ – стоимость основных промышленно-производственных фондов;

Чр – численность рабочих в наибольшую смену.

Данные для анализа берутся из финансовой отчетности формы №3 «Отчет об изменениях капитала» и статистической отчетности «Отчет по труду». Если предприятие работает в несколько смен, данные о численности работников в наибольшую смену берутся в бухгалтерии или в отделе труда и заработной платы. В отчетностях такие данные отсутствуют.

Коэффициент технической вооруженности исчисляется как отношение суммы производственного оборудования (т.е. активной части основных средств) к числу рабочих в наибольшую смену и определяется по формуле:

$$К_{т.в.} = \frac{Произ.об.}{ЧР},$$

где Кт.в. – коэффициент технической вооруженности;

Произ.об – сумма производственного оборудования.

Эти коэффициенты могут исчисляться как за год, так и на определенную дату. При исчислении этих коэффициентов за год необходимо данные об основных фондах, численности работников брать как среднегодовые.

Пример. В акционерном обществе открытого типа «Вымпел», по данным отчетности, стоимость промышленно-производственных фондов составляет на начало отчетного года – 13736тыс. руб., на конец отчетного года – 15007тыс. руб.

Стоимость производственного оборудования (активной части основных средств):

на начало года – 8945тыс. руб.;

на конец года – 9579тыс. руб.;

численность промышленно-производственного персонала:

на начало года – 1065;

на конец года – 962.

Таким образом, в ОАО «Вымпел» коэффициент фондовооруженности составляет:

на начало года – 13736 : 1065 = 12,90;

на конец года – 15007 : 962 = 15,60.

коэффициент технической вооруженности:

на начало года 8945 : 1065 = 8,4;

на конец года 9579 : 962 = 10,0.

Из произведенных расчетов видно, что за отчетный период коэффициенты фондовооруженности и технической вооруженности увеличились, что должно способствовать повышению производительности труда и сокращению ручного труда.

Коэффициент механизации труда представляет собой долю работников, у которых труд механизирован более чем на 50% в общей их численности. Например, на анализируемом предприятии количество производственных работников, у которых труд механизирован более чем на 50%, составило:

на начало года – 765чел.;

на конец года – 750чел.

Коэффициент механизации труда составит:

на начало года – 765 : 1065 = 0,718;

на конец года – 750 : 962 = 0,781.

Таким образом, в ОАО «Вымпел» уровень механизации труда возрос на 6,3%. Однако, несмотря на это, все еще высок уровень ручного труда – 21,9%.

Коэффициент механизации работ определяется отношением затрат времени на выполнение работ механизированным путем к общим затратам времени.

В существующей отчетности пока отсутствуют данные о затратах времени на выполнение работ механизированным путем, о количестве работников, у которых механизирован или не полностью механизирован труд. Поэтому для исчисления коэффициентов механизации труда и работ необходимо определить данные выборочным или экспертным методами.

Анализируя обеспеченность основными средствами, необходимо рассчитать показатели, их характеризующие. Сравнив эти показатели с данными прошлого года и за ряд лет, делаются соответствующие выводы о тенденции изменения и влияния их на выполнение производственной программы, повышение производительности труда, качество продукции и высвобождение ручного труда.

Анализ эффективности использования основных средств

От степени *эффективности использования основных фондов* во многом зависит эффективность производства в целом. Чем лучше используются основные фонды, тем больше выпуск продукции, выше производительность труда, ниже себестоимость выпускаемой продук-

ции, выше прибыль и рентабельность.

К показателям, характеризующим эффективность использования основных фондов, как было отмечено выше, относятся: фондоотдача; фондорентабельность основных фондов; коэффициент использования мощности машин и оборудования. В торговле и общественном питании рассчитываются также такие показатели: товарооборот на 1кв. м торговой площади, коэффициент пропускной способности обеденного зала, коэффициент оборачиваемости одного места и др.

Фондоотдача основных фондов определяется как отношение произведенной (реализованной) продукции за анализируемый период (как правило, за год) к средней их стоимости (среднегодовой) по формуле:

$$ФО = \frac{ВП}{ОФ_{ср}},$$

где ФО – фондоотдача;

ВП – выпуск продукции за анализируемый период;

$ОФ_{ср}$ – среднегодовая стоимость производственных основных фондов.

В условиях рыночной экономики одним из основных показателей хозяйственной деятельности является объем реализованной продукции, от которого зависят такие показатели финансового состояния, как прибыль и рентабельность. Поэтому более правильно фондоотдачу определять с учетом реализованной продукции, а не по объему выпуска продукции:

$$ФО = \frac{Р}{ОФ_{ср}},$$

где Р – объем реализованной продукции.

Среднегодовая сумма основных средств определяется формулой среднехронологической:

$$ОФ_{ср.} = \frac{ОФ_1/2 + ОФ_2 + \ldots + ОФ_{12} + ОФ_{13}/2}{12},$$

где $ОФ_1$ и $ОФ_{13}$ – сумма основных средств на начало и конец года;

$ОФ_2$; $ОФ_3$ … $ОФ_{12}$ – сумма основных средств на начало каждого месяца.

При определении среднегодовой стоимости основных средств по их видам следует применять формулу средневзвешенной, т.е.:

$$ОФ_{ср.} = ОФ_1 + \frac{ОФ_п \times М_{к.года}}{12} - \frac{ОФ_{выб.} \times М_{к.года}}{12},$$

где $ОФ_1$ – сумма основных средств на начало года;

$ОФ_п$ – сумма приобретенных основных средств;

$М_{к.года}$ – количество месяцев до конца года, с момента ввода или выбытия основных средств;

$ОФ_{выб.}$ – сумма выбывших основных средств.

Пример. В ОАО «Вымпел» стоимость машин и оборудования на начало года составляла 8203тыс. руб. За отчетный год двумя партиями было приобретено машин: 2апреля – на сумму 574тыс. руб. и 26сентября – на сумму 200тыс. руб. Также двумя партиями было списано машин и оборудования: 20марта – на 100тыс. руб. и 5июля – на 50тыс. руб.

Произведем расчет среднегодовой суммы машин и оборудования:

$$ОФ = 8203 + (574 \times 9 : 12) + (200 \times 3 : 12) + (50 \times 6 : 12) =$$
$$= 82203 + 430 + 50 - 83 - 25 = 8575.$$

Среднегодовая стоимость машин и оборудования составляет – 8575тыс. руб.

При расчете необходимо учитывать то, что если основные средства вводятся или выбывают до 15числа, тогда в расчет среднегодовой суммы этот месяц включается, а если они приобретены или выбыли после 15числа, в расчет этот месяц не включается.

Фондорентабельность характеризует долю прибыли на 1руб. основных средств. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме основных средств по формуле:

$$Р_{оф.} = \frac{ЧП \times 100}{ОФ_{ср.}},$$

где $Р_{оф.}$ – рентабельность основных фондов;

ЧП – чистая прибыль.

Для анализа показателей следует составить следующий расчет (табл. 20.8).

Таблица 20.8

Оценка эффективности использования основных фондов ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение (+, –)
Выручка от реализации	11938	19433	7494
Чистая прибыль	1198	2760	1562
Среднегодовая сумма основных средств	13800	14950	1150
Фондоотдача, руб.	0,87	1,30	0,43
Фодорентабельность, %	8,68	18,46	9,78

Как показывают данные таблицы 5.8, фондоотдача основных средств увеличилась по сравнению с прошлым годом на 0,43руб. и составила 1руб. 30коп., а рентабельность возросла на 9,78% и составила 18,46%.

В результате увеличения эффективности использования основных средств предприятие увеличило объем производства и реализации продукции на 6428,5тыс. руб. (14950 × 0,43).

На эффективность использования основных фондов влияют различные факторы. К ним относят:

– объем выпущенной и реализованной продукции;

– среднегодовую сумму основных средств;

– производительность труда производственных рабочих;

– производительность основных фондов;

– эффективность использования отдельных видов основных средств.

При анализе следует рассчитать влияние этих факторов, сравнить с данными производственной программы прошлого года и в динамике.

Для расчета влияния этих факторов воспользуемся формулой фондоотдачи:

$$ФО_{оф.} = \frac{ВП}{ОФ_{ср.}}.$$

В связи с тем, что здесь два фактора, для определения их влияния воспользуемся методикой скорректированных показателей (табл. 20.9).

Таблица 20.9

Расчет влияния изменения выручки от реализации продукции и среднегодовой стоимости основных средств на фондоотдачу по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

(сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г. $ФО = \frac{ВРо}{Офо}$	отчетный год. $ФО_1 = \frac{ВР_1}{ОФ_1}$	Скорректированный показатель $ФО = \frac{ВР_1}{ОФо}$	Отклонение (3 – 2)	В том числе за счет изменений	
					реализации продукции (4 – 2)	других факторов (3 – 4)
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от реализации продукции	11919	19433	19433	7494		
Среднегодовая стоимость основных средств	13800	14950	13800	1150		
Фондоотдача, руб.	0,87	1,30	1,41	0,43	+0,54	–0,11

Данные таблицы 20.9 показывают, что фондоотдача за отчетный период увеличилась на 43коп. На это отклонение оказали влияние следующие факторы:

- рост выпуска и реализации продукции увеличил фондоотдачу на 54коп.;
- увеличение среднегодовой стоимости основных средств снизило фондоотдачу на 11коп.

Большое значение имеют также показатели использования отдельных видов основных фондов и, прежде всего, ее активной части (машин и оборудования).

Все оборудование подразделяется на: наличное, установленное и действующее.

К *наличному оборудованию* относится все имеющееся на предприятии оборудование, *независимо от того, где оно находится* (в цехах, на складе) и в каком состоянии.

Установленное оборудование – это смонтированное и подготовленное к работе оборудование, находящееся на рабочем месте.

Действующее оборудование – это все фактически работающее оборудование в отчетном периоде (независимо от времени его работы).

При анализе эффективности использования основных средств необходимо определить уровень установленного оборудования по отношению к их наличному на определенную дату, т.е.рассчитать коэффициент установленного оборудования по формуле:

$$К_{у.об.} = \frac{Уст.обор.}{Факт.наличие},$$

где $К_{у.об.}$ – коэффициент установленного оборудования;

Факт.наличие – фактическое наличие оборудования;

Уст.обор. – фактически установленное оборудование на определенную дату.

Затем определяется коэффициент действующего оборудования по отношению к установленному, т.е.по формуле:

$$К_{д.об.} = \frac{Дейст.обор}{Уст.обор.},$$

где $К_{д.об.}$ – коэффициент действующего оборудования;

Дейст.обор. – фактически действующее (работающее) оборудование.

Для анализа и определения этих показателей необходимо произвести следующие расчеты (табл. 20.10).

Таблица 20.10

Состав и уровень использования оборудования в ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонение
Имеющееся в наличии оборудование	795	809	14
В том числе:			
установленное	791	802	11
работающее	763	792	29
Коэффициент установленного оборудования	0,99	0,99	–
Коэффициент действующего оборудования	0,96	0,99	0,03

Данные таблицы 20.10 показывают, что из 809единиц оборудования на конец отчетного года установлено 802, что составляет 99%, а из них работают 792единицы. Таким образом, 7 единиц оборудования не установлено, а из установленных 10 не работают по различным причинам.

Следует выяснить все виды и причины неустановленного и неработающего оборудования.

Неустановленное оборудование – это «омертвленный капитал».

Ввод в действие неустановленного оборудования увеличивает выпуск продукции и повышает эффективность его использования.

Повышение эффективности эксплуатации работающего оборудования обеспечивается двумя путями: экстенсивным (по времени) и интенсивным (по мощности).

Показателями, характеризующими экстенсивное использование оборудования, являются: количество оборудования, в том числе доля бездействующих средств труда; отработанное время (станко-часы); коэффициент сменности работы оборудования; структура парка машин и станков.

Интенсивное использование оборудования характеризуется показателями выпуска продукции на 1станко-час. за смену, месяц, квартал и год т.е.его производительность. Этот показатель может исчисляться в натуральных показателях и рублях.

При анализе эффективности использования основных фондов необходимо определить влияние на выполнение производственной программы экстенсивных и интенсивных факторов.

Коэффициент экстенсивного использования единицы оборудования исчисляется путем деления фактического количества отработанного машино- и станко-часа на плановое или базисное их число.

Коэффициент интенсивного использования – это отношение фактической средней выработки продукции за один машино-час работы на плановую или базисную выработку.

Далее, рассчитав эти показатели, следует определить влияние их изменения на объем выпуска продукции и эффективность работы предприятия. Покажем это на примере ОАО «Вымпел» (табл. 20.11).

Данные таблицы 20.11 показывают, что в отчетном году по сравнению с планом производство продукции уменьшилось на 623тыс. руб. и составило 17230тыс. руб., по сравнению с прошлым годом увеличилось на 95тыс. руб.

Количество отработанных машино-часов по сравнению с планом уменьшилось на 1020машино-часов, а с прошлым годом – увеличилось на 1360машино-часов. Таким образом, коэффициент экстенсивного использования оборудования по сравнению с планом составляет 0,976 (41480 : 42500), а с прошлым годом – 1,034 (41480 : 40120). Средняя вы-

работка продукции за 1машино-час в отчетном году составила 415,4руб. (17230 : 41480), по плану – 420,1руб. (17853 : 42500), а в прошлом году – 427,1руб. на 1машино-час (17135 : 40120).

Таблица 20.11

Расчет влияния экстенсивного и интенсивного использования производственного оборудования на выпуск продукции по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом
(сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.		Отклонение по сравнению	
		по плану	фактически	с планом	с прошлым годом
Производство продукции в сопоставимых ценах.	17135	17853	17230	–623	95
Количество отработанных машино-часов	40120	42500	41480	–1020	1360
Средняя выработка продукции за 1машино-час, руб.	427,1	420,1	415,4	–4,7	–11,7
Коэффициент экстенсивного использования оборудования				0,976	1,034
Коэффициент интенсивного использования оборудования				0,989	0,973
Влияние на объем выпуска продукции изменения:					
а) экстенсивного использования продукции				–428	580
б) интенсивного использования продукции				–195	–485

Определим коэффициент интенсивного использования оборудования: по сравнению с планом он составил 0,989 (415,4 : 420,1), а по сравнению с прошлым годом – 0,973 (415,4 : 427,1).

В результате сокращения количества отработанного времени (экстенсивного использования оборудования) по сравнению с предусмотренным в производственной программе, уменьшился выпуск продукции на 428тыс. руб. (–1020 × 420,1). Уменьшение фактической выработки за один машино-час (интенсивного использования оборудования) привело к уменьшению выпуска продукции на 195тыс. руб. (–4,7 × 41480).

Таким же образом делается расчет и по сравнению с прошлым годом. Как показывают расчеты, невыполнение производственной программы по выпуску продукции произошло за счет снижения производительности оборудования и ухудшения времени их использования.

Данные для расчета о производстве продукции в сопоставимых ценах берутся из статистической отчетности, а о количестве отработанного времени в машино-часах определяются выборочным методом по данным учета работы оборудования.

Кругооборот средств, инвестированных в основные средства предприятия

Состояние и эффективность использования основных средств на предприятиях во многом зависят от скорости обращения средств, вложенных на их приобретение, в процессе хозяйственной деятельности, а также правильного определения амортизационных отчислений, срока эксплуатации и интенсивности их использования.

В связи с этим, в процессе анализа состояния, обеспеченности и эффективности использования основных средств необходимо изучить оборачиваемость и окупаемость средств, инвестированных в основные средства предприятия.

Характерной особенностью основных средств является то, что в процессе их эксплуатации они сохраняют свою натурально-вещественную форму, не покидая сферу производства после каждого цикла, и их стоимость переносится на продукт не сразу, а по частям.

Для того, чтобы вернуть денежные средства, вложенные (инвестированные) в основные средства, они, в отличие от оборотных средств, должны пройти несколько производственных циклов, т. е. их кругооборот носит длительный период.

Полное представление о кругообороте средств предприятия вложенных (инвестированных) в основные средства, можно понять, рассмотрев один цикл этого оборота (см. рис. 20.1).

В связи с тем, что основные средства находятся в эксплуатации длительный период, их стоимость постепенно переносится на стоимость производимой продукции (оказание услуг) в виде амортизационных отчислений.

Сумма амортизационных отчислений, как известно, зависит от первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств и срока их эксплуатации.

Но при этом необходимо также иметь в виду, что основные средства, участвуя в процессе производства, наряду с оборотными активами создают прибавочную стоимость, частью которой является прибыль предприятия.

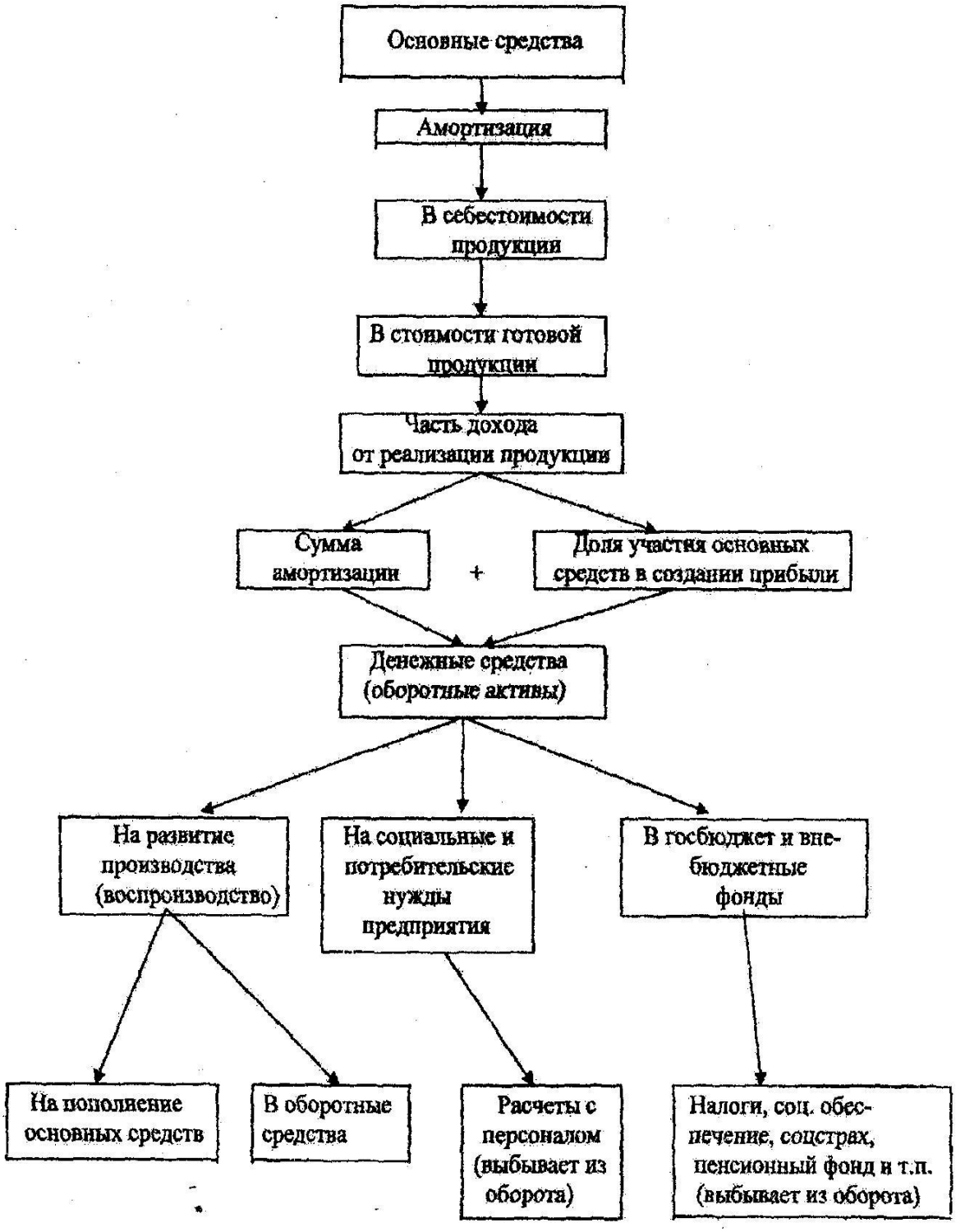

Рис. 20.1. Кругооборот средств, вложенных в основные фонды предприятия (один цикл кругооборота)

Таким образом, сумма амортизации, т.е. часть стоимости основных средств, включается в себестоимость продукции. Так как амортизационные отчисления относятся к группе постоянных статей расходов,

они после выпуска и реализации продукции возвращаются предприятию в виде маржинальной прибыли. Маржинальная прибыль включает также прибыль предприятия, которая образуется в процессе хозяйственной деятельности при эксплуатации всего капитала, т.е. активов предприятия (основных и оборотных средств).

Сумма прибыли, образованная в результате использования основных средств, определяется на основе рентабельности общего капитала (ROA), исчисленной с учетом прибыли до налогообложения, по формуле:

$$П_{ос.ср.} = \frac{\sum OC \times ROA}{100},$$

где $П_{ос.ср.}$ – прибыль от использования основных средств;

$\sum OC$ – сумма первоначальной стоимости основных средств на начало года;

ROA – уровень рентабельности общего капитала, исчисленный с учетом прибыли до налогообложения.

Пример. Первоначальная стоимость основных средств (производственного оборудования) – 500,0 тыс. руб., срок эксплуатации этого оборудования – 5 лет при нулевой остаточной стоимости в конце эксплуатации. Рентабельность общего капитала, исчисленная с учетом прибыли до налогообложения, составила 10%.

При линейном (равномерном) методе начисления ежегодная амортизация составит 20 % от стоимости основных средств, т.е. 100,0 тыс. руб.

С реализацией продукции предприятие совместно с доходами вернет стоимость основных средств в сумме 100,0 тыс. руб.

Кроме того, в результате участия основных средств в производственном процессе предприятие получит прибыль в сумме 50,0 тыс. руб.

$$П_{ос.ср.} = \frac{\sum OC \times ROA}{100}.$$

Таким образом, в результате эксплуатации основных средств предприятие получило маржинальную прибыль в сумме 150,0 тыс. руб. (100,0 + 50,0).

Для того, чтобы сохранить на предприятии простое воспроизводство, руководству предприятия необходимо, вначале накапливая сумму амортизационных отчислений в фонде расширения производства или в

амортизационном фонде (как это было в экономике Советского Союза), затем использовать их, по мере накопления, на капитальный ремонт и приобретение новых основных средств.

Для расширенного воспроизводства необходимо, наряду с этими средствами, увеличивать капитал путем капитализации прибыли и дополнительных инвестиций.

Однако на многих предприятиях Российской Федерации сумма амортизационных отчислений растворяется в общей массе доходов предприятия и через оборотные средства используется на повышение оплаты труда управленческому персоналу, содержание офисов и на другие производственные и непроизводственные расходы.

Все это является одной из причин плохого состояния основных средств на предприятиях, которое выражается в высоком уровне морального и физического их износа.

Основные средства, как и оборотные, должны восстанавливаться за счет доходов предприятия, основной частью которых является перенесенные в стоимость продукции затраты овеществленного и живого труда в виде амортизационных отчислений, материально-производственных затрат, оплаты труда и др. Кроме того, наряду с этим каждое предприятие должно иметь достаточные средства для уплаты в бюджет налогов, отчислений во внебюджетные фонды и получить прибыль.

Источниками увеличения основных средств могут быть: средства, поступившие в виде инвестиций, ссуд и кредитов, финансирования из различных источников, капитализированной части прибыли предприятия.

Однако следует отметить, что доход предприятия не может быть источником финансирования реальных и финансовых инвестиций. Доход предприятия является источником возврата производственных расходов, включающих в себя расходы сырья, материалов, оплату труда, налоги и другие расходы, а также полученной прибыли. Капитализированная часть прибыли является источником расширенного воспроизводства путем финансирования прибыли на пополнение основных средств, нематериальных активов, капитальных вложений и оборотных средств.

Второй цикл кругооборота основных средств, т.е. второй год эксплуатации производственного оборудования, начинается с остаточной их стоимости. В нашем примере балансовая их стоимость составит 400,0 тыс. руб. (500,0 – 100,0).

При этом ежегодные амортизационные отчисления останутся в том же размере (100,0 тыс. руб.), а участие в создании прибыли будет определяться с остаточной стоимости основных средств, которая из года в год сокращается до полного износа (по установленному сроку эксплуатации).

На основании этих данных можно определить правильность установления срока эксплуатации основных средств по их видам, т. е. возможность возмещения произведенных затрат по приобретению основных средств за счет начисленной амортизации и полученной прибыли за этот установленный срок службы.

Для этого воспользуемся методикой определения чистого приведенного эффекта (NPV), с учетом инфляции и определения дисконтированной стоимости по ним. Предположим, в нашем примере при пятилетнем сроке эксплуатации оборудования все годы рентабельность общего капитала будет одинаковой (10 %), а ежегодная инфляция – 12 % (табл. 20.12).

Таблица 20.12

Расчет дисконтированной стоимости денежных потоков в результате кругооборота основных средств предприятия
(сумма – в тыс. руб.)

Годы эксплуатации	Остаточная стоимость	Денежные потоки			Коэф. дисконтирования	Текущая стоимость
		Амортизация	сумма прибыли	всего		
1-й	500,0	100,0	50,0	150,0	0,8929	133,9
2-й	400,0	100,0	40,0	140,0	0,7972	111,6
3-й	300,0	100,0	30,0	130,0	0,7118	92,5
4-й	200,0	100,0	20,0	120,0	0,6355	76,3
5-й	100,0	100,0	10,0	110,0	0,5674	62,4
Итого	–	**500,0**	**150,0**	**650,0**	–	**476,7**

Данные расчетов, приведенные в таблице 5.12, показывают, что текущая стоимость денежных потоков с учетом коэффициента дисконтирования составит 478,7 тыс. руб., которая меньше произведенных затрат по приобретению данного оборудования на 23,3 тыс. руб., (500,0 – 476,7).

Это указывает на то, что эксплуатация этого оборудования за установленное время (5 лет), не только принесет прибыль предприятию, но с учетом инфляции принесет убыток в сумме 23,3 тыс. руб.

Срок окупаемости, т. е. простого воспроизводства данного оборудования, составляет 5,2 года

$$Окуп_{год} = \frac{500}{(476{,}5:5)} = 5{,}2 .$$

Это указывает на то, чтобы полностью окупить средства, вложенные на приобретение этого производственного оборудования (500,0 тыс. руб.) С учетом дальнейшей инфляции предприятию потребовалось бы 5 лет 2,5 месяца.

Таким образом, на эффективность эксплуатации основных средств, сокращение срока окупаемости влияют такие факторы, как увеличение рентабельности общего капитала (ROA) и уровень инфляции.

Так, если рентабельность общего капитала повысится до 15%, а государству удастся снизить уровень инфляции до 8 %, текущая стоимость денежных потоков, в нашем примере, составит 588,2 тыс. руб. (табл. 5.13), т.е. больше первоначальной стоимости на 88,2 тыс. руб., а срок окупаемости составит – 4,2 года.

$$\text{Окуп}_{\text{год}} = \frac{500}{(588{,}2 : 5)} = 4{,}2.$$

В данном случае установленный срок эксплуатации оборудования 5 лет можно считать приемлемым.

Вышеприведенная методика может быть использована при определении оптимального срока эксплуатации приобретенного оборудования, а также эффективности инвестиционных вложений в основные средства.

Таблица 20.13

Расчет дисконтированной стоимости денежных потоков в результате кругооборота основных средств предприятия
(сумма – в тыс. руб.)

Годы эксплуатации	Остаточная стоимость	Денежные потоки			Коэф. дисконтирования	Текущая стоимость
		амортизация	сумма прибыли	Всего		
1-й	500,0	100,0	75,0	175,0	0,9259	162,0
2-й	400,0	100,0	60,0	160,0	0,8573	137,2
3-й	300,0	100,0	45,0	145,0	0,7938	115,1
4-й	200,0	100,0	30,0	130,0	0,7350	95,6
5-й	100,0	100,0	15,0	115,0	0,6806	78,3
Итого	–	**500,0**	**225,0**	**725,0**	–	**588,2**

Следует также отметить, что в международной практике принято при определении срока эксплуатации и амортизационных отчислений сумму амортизируемой стоимости исчислять за минусом остаточной стоимости после окончания срока эксплуатации. При этом срок эксплуатации основных средств и остаточную стоимость после окончания срока их эксплуатации определяет руководство предприятия на основе заключения комиссии по приемке этих основных средств.

На предприятиях Российской Федерации, согласно установленному положению по бухгалтерскому учету, в особенности налоговому учету, амортизируемая стоимость приравнивается к первоначальной стоимости. Норма амортизации, а значит и срок эксплуатации, устанавливаются согласно утвержденному нормативу. При этом предполагается, что в конце эксплуатации основных средств происходит полный износ и нулевая остаточная стоимость.

При советской власти, когда вся собственность предприятий принадлежала государству, такой порядок начисления амортизации приводил к злоупотреблениям, связанным с присвоением средств.

Любые виды основных средств в конце их эксплуатации имеют остатки средств в виде оборудования, запасных частей и т.п., которые можно реализовать, использовать в производственных и иных целях. Согласно установленному положению их следует оприходовать. На стоимость этих остаточных средств в течение нескольких лет (срока эксплуатации основных средств) начислялась амортизация, которая включалась в себестоимость продукции и, по степени реализации готовой продукции, возвращалась предприятию в виде доходов. Все это приводит к двойному учету доходов от одного и того же вида продукции. Кроме того, как показывает практика, в большинстве случаев это приводит к бесхозяйственному отношению к списанным основным средствам, а в некоторых случаях и к злоупотреблениям.

В условиях рыночной экономики такое определение суммы амортизационных отчислений приводит к завышению себестоимости продукции, снижению показателей прибыли и рентабельности.

Следует также отметить, что установленные нормативы длительного срока эксплуатации основных средств, отсюда и периода окупаемости, не способствуют производить своевременное обновление основных средств с учетом научно-технического прогресса.

В международной практике принято, что активная часть основных средств, как правило, обновляется в течение 5 лет.

Для того, чтобы российские предприятия были конкурентоспособными по выпускаемой и реализуемой продукции, необходимо предусмотреть в стратегических планах развития производства предприятий обновление активной части основных средств, в пределах пятилетнего

срока. Соответственно этому и следует определять сроки их окупаемости и начисления амортизации.

Все это должно, наряду с другими факторами, положительно отразиться на качестве продукции, повышении производительности труда работников и производственного оборудования, а также на конкурентоспособности выпускаемой продукции.

20.2. Нематериальные активы, их оценка и методы анализа

20.2.1. Нематериальные активы в условиях рыночной экономики

В настоящее время в Российской Федерации проводится большая работа по переводу бухгалтерского учета на новый план счетов, приближенный к международному стандарту.

Руководители предприятий, бухгалтеры и финансовые менеджеры должны не только иметь понятие об этих категориях, но и владеть ими в своей коммерческой деятельности, правильно принимать по ним управленческие решения.

С переходом на рыночные отношения интеллектуальная собственность и выгодное расположение предприятий, участков земли ит.п. становятся товаром, который можно продать и, используя их в производстве, получать определенную выгоду в виде доходов и прибыли. Эта собственность после их приобретения становится активом предприятия и называется «нематериальные активы».

Основы правовой регламентации лицензионного договора содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации, разделе «Интеллектуальная собственность».

Практика показывает, что объекты нематериальных активов могут быть введены в хозяйственный оборот в целях:

– коммерческого использования – внесения в качестве взноса в уставный капитал, купли-продажи, определения прибыли от их использования, расчета убытка при незаконном использовании;

– учета на балансе предприятия – создаваемых за счет собственных средств, средств заказчика, приобретаемых у третьих лиц;

– комплексного использования – приватизации предприятий, страхование имущества предприятия, под залог имущества;

– участия в прибыли – выплаты авторского вознаграждения, определения доли прибыли;

– отражения в себестоимости продукции;

– определения налогооблагаемой базы.

В бухгалтерском учете нематериальные активы имеют то же определение, что и основные средства, т.е.приобретаются с целью использования на продолжительной основе и не предназначены для продажи.

Нематериальные активы учитываются как основные средства, но не имеют физического содержания. В бухгалтерском балансе они отражаются в активе, разделе 1 «Внеоборотные активы» по первоначальной стоимости. Износ и остаточная стоимость показываются в форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках». Как и основные средства, они должны обеспечивать возможность получения дохода в течение длительного периода или постоянно. Их стоимость включается в стоимость основных средств для исчисления и уплаты налога на имущество.

Нематериальные активы – это стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав.

К бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо единовременное выполнение следующих условий:

а) отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;

б) возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;

в) использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

г) использование в течение длительного времени, т.е.срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

д) не предполагается последующая перепродажа данного имущества;

е) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;

ж) наличие надлежащим образом оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака ит.п.).

Они представляют вложение денежных средств, предприятия (его затраты) в нематериальные объекты, используемые в течение длительного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход.

К нематериальным объектам могут быть отнесены следующие объекты, отвечающие вышеперечисленным условиям:

- объекты интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности);
- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, баз данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя н технологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельцев на товарный знак и знак об служивания, наименование места происхождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные до стижения.

Наиболее распространенными нематериальными активами явля ются: патенты, ноу-хау, авторские права, франшизы, торговые марки организационные расходы, отсроченные расходы, гудвилл.

Патент – это охранный документ, удостоверяющий исключитель ное право патентовладельца на результат своей интеллектуальной дея тельности.

Патент дает право владельцу использовать, производить, прода вать и контролировать изделие, процесс или деятельность, на которые распространяется патент. Реально регистрация патента в патентных органах еще не гарантирует его защиты. Патент неконкурентоспособен до тех пор, пока не будет успешно защищен в суде. Поэтому существует общее соглашение о том, что затраты, связанные с успешной защитой в суде, должны быть капитализированы, т.е.включены в стоимость патента. Если судебное разбирательство проиграно, затраты, связанные с ним, списываются, т.е.балансовая стоимость патента сокращается на эту сумму ущерба.

Под ноу-хау понимаются знания, опыт, производственные секреты, необходимые для производства продукции, и отмеченные в лицензии.

Ноу-хау – от латинского означающего «знаю как…». Это интеллектуальная собственность – технические знания; производственный опыт, необходимый для изготовления того или иного изделия; воспроизводство производственного процесса; неопубликованные изобретения; коммерческая информация ит.п.

Ноу-хау, как и другие виды интеллектуальной собственности, будет считаться нематериальным активом, когда по согласованию сторон он перейдет в собственность предприятия для использования в производственных или иных целях для получения дохода (прибыли).

Эта передача должна быть оформлена соответствующими документами: лицензионными соглашениями, с передачей патентных прав; договоров о техническом сотрудничестве; организацией обучения работников; участия специалистов в производстве.

Авторские права – это форма защиты, предоставляемая законом авторам произведений литературы, музыки, изобразительного искусства ит.д. Владельцам авторских прав предоставляются определенные эксклюзивные права, в том числе право печатать, перепечатывать и размножать свои работы, продавать и распределять копии, исполнять и записывать свои произведения.

Предполагается, что стоимость авторского права измеряется согласно принципу себестоимости. Авторское право часто не имеет экономической стоимости на протяжении всего срока действия. Стоимость авторского права должна быть амортизирована в течение того периода когда ожидается получение дохода от него. Однако оно не должно быть более срока своего действия – в период жизни автора плюс еще 50лет.

Торговые марки и торговые наименования – это названия, символы и др., определяющие идентификацию данной компании, продукции или услуг. Например, «Coca-Cola», «Сино» и др. Они могут быть зарегистрированы для обоснования владения. В этом случае они периодически являются защищенными.

Сумма денежных средств, уплаченная при покупке торговой марки, а также расходы по их изготовлению, защите, рассмотрению, регистрации или судебной защите должны капитализироваться, т.е.включаться в стоимость этих торговых марок. Эти суммы должны амортизироваться в течение полезного срока службы торговой марки или 40 лет в зависимости от того, какой из этих сроков будет более коротким.

В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации).

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект.

Инвентарным объектом нематериальных активов считается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора уступки прав и т.п. Основным признаком, по которому один инвентарный объект идентифицируется от другого, служит выполнение им самостоятельной функции в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо использовании для управленческих нужд организации.

20.2.2. Оценка нематериальных активов

В процессе управления нематериальными активами, а также их учета используются следующие оценочные показатели: амортизация, амортизируемая стоимость, срок полезной службы, первоначальная стоимость, ликвидационная стоимость, стоимость реализации, остаточная стоимость, стоимость возмещения. Все эти показатели связаны с оценкой нематериальных активов и должны быть правильно поняты и использованы в процессе их учета и управления ими.

Амортизация – стоимостное выражение износа в виде систематического распределения и перенесения амортизируемой стоимости нематериального актива в течение его срока полезной службы.

Амортизация нематериальных активов производится одним из следующих способов начисления амортизационных начислений:

- линейный способ;
- способ уменьшающегося остатка;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется:

- при линейном способе – исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- при способе уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года, и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

В конце отчетного года амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12годовой суммы.

В сезонных производствах годовая сумма амортизационных отчислений по нематериальным активам начисляется равномерно в течение периода работы организации в отчетном году.

Амортизируемая стоимость – это сумма активов по первоначальной стоимости за минусом предполагаемой ликвидационной стоимости.

Срок полезной службы – период времени, на протяжении которого предполагается использование активов субъектом, либо количество продукции (работ и услуг), которые хозяйствующий субъект ожидает получить от использования этого актива.

Определение срока полезного использования нематериальных активов производится исходя из:

- срока действия патента, свидетельства и других ограничений срока использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству Российской Федерации;
- ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получить экономические выгоды (доход).

Для отдельных групп нематериальных объектов срок полезного использования определяется исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

Первоначальная стоимость – стоимость фактически выплаченных денежных средств или ее эквивалентов при приобретении актива или фактические затраты, произведенные при производстве.

Первоначальная стоимость нематериальных активов погашается путем начисления износа и включения его в издержки производства или обращения. Величина ежемесячной суммы износа определяется руководством предприятия исходя из первоначальной стоимости и срока их полезного использования, т.е.срока, в течение которого данный вид нематериальных активов приносит доходы предприятию.

По нематериальным активам, по которым нельзя определить срок полезного использования, нормы износа устанавливаются в расчете на 20лет, но не более срока действия предприятия.

Ликвидационная стоимость – предполагаемая стоимость активов, возникающая при ликвидации актива в конце его полезного срока службы за минусом ожидаемых затрат по выбытию.

Стоимость реализации – это сумма, по которой возможен обмен нематериальных активов между заинтересованными сторонами при сделке.

Остаточная балансовая стоимость – это первоначальная или текущая стоимость нематериальных активов за минусом аккумулированной (накопленной) амортизации, по которой актив отражается в учете и отчетности.

Стоимость возмещения – это сумма, которую хозяйствующий субъект ожидает возместить за счет последующего использования актива, включая ликвидационную стоимость.

Эти же оценочные показатели, характеризующие то или иное состояние нематериальных активов, используются и при оценке основных средств предприятий.

Если нематериальные активы приобретаются в порядке безденежного обмена (бартера), их стоимость может быть определена по рыночной цене имущества, передаваемого в обмен.

При приобретении нематериальных активов за денежные средства их стоимость оговаривается в контракте по рыночной цене.

Если нематериальные активы создаются самим хозяйствующим субъектом, они оцениваются по фактической себестоимости.

При безвозмездной передаче – в бухгалтерском учете они оцениваются по состоянию стоимости за минусом суммы ранее начисленной амортизации. Если стоимость определить невозможно, тогда не следует их отражать как актив.

Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов в целом затруднена тем, что принципиально невозможно разработать единую универсальную методику для их оценки. Каждый из объектов нематериальных активов должен быть не только оригинальным, но и по условиям практического применения в производственной деятельности отличаться от ранее применяемых.

Так, стоимость интеллектуальной собственности зависит от таких факторов, как степень новизны, возможность дальнейшего коммерческого использования и др.

Все нематериальные активы оцениваются в бухгалтерском учете по первоначальной стоимости, т.е.в фактических затратах, включающих расходы на их приобретение, на получение консультаций, связанных с защитой прав, затраты на маркетинговые исследования.

Оприходование нематериальных активов производится на основании соответствующих документов: свидетельств на право пользования патентом, актов приемки работ по разработке программного обеспечения, протоколов о внесении активов и согласовании их стоимости и др. Они должны содержать описание объекта, его первоначальную стоимость, порядок использования, срок эксплуатации.

Выбытие нематериальных активов имеет место при:

- реализации их по договорной, согласованной стоимости;
- безвозмездной передаче другим предприятиям;
- их списании, в связи с полным износом и потерей доходных свойств;
- внесении нематериальных активов в качестве вкладов в уставные фонды совместных и дочерних фирм и акционерных обществ и др.

Основанием для списания выбывших нематериальных активов являются акты передачи, акты их списания, протоколы собраний акционеров и др.

Доходы или убытки, полученные от выбытия нематериальных активов, определяются как разница между ожидаемой выручкой от реализации и балансовой (остаточной) стоимостью активов.

20.2.3. Анализ состояния и эффективности использования нематериальных активов

Анализируя нематериальные активы, необходимо изучить их:

- состояние (объем, динамику, структуру, сроки полезного использования, правовую защищенность);
- эффективность использования.

Данные для анализа берутся из финансовой отчетности. В форме №1 «Бухгалтерский баланс» в активе раздела 1 «Внеоборотные активы» нематериальные активы показываются на начало и конец отчетного периода по остаточной стоимости. Более подробные данные имеются в форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», которая состоит из нескольких разделов. В разделе «Нематериальные активы» приводятся данные о видах нематериальных активов по первоначальной стоимости на начало и конец года, их поступлении и выбытии за отчетный период. В этом же разделе показывается сумма износа нематериальных активов на начало и конец отчетного периода, а в разделе «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений» имеются данные о начисленной сумме амортизации нематериальных активов и их уменьшении.

Пользуясь вышеуказанными данными, вначале необходимо определить структуру и динамику нематериальных активов в целом и по их видам.

В связи с тем, что в отчетности ОАО «Вымпел» нематериальные активы отсутствуют, произведем расчеты исходя из условных данных (см. табл. 20.14).

Данные таблицы 20.14 показывают, что нематериальные активы за отчетный период в целом, увеличились на 80тыс. руб. (1020 – 940). Этот рост произошел за счет приобретения патентов и изобретений и прав ноу-хау. По этим видам нематериальных активов коэффициенты обновления выше, чем выбытия. По авторским и иным договорам коэффициенты обновления ниже, чем выбытия, что повлияло на снижение суммы нематериальных активов по ним.

Анализируя нематериальные активы по источникам поступления, их можно сгруппировать следующим образом:

- приобретенные за плату или в обмен на другое имущество;
- внесенные учредителями и полученные безвозмездно;
- созданные организацией самостоятельно.

При анализе выбытия нематериальных активов их можно сгруппировать и изучить по следующим признакам:

- списано после окончания срока службы;

- списано ранее установленного срока службы;
- продано или произведен обмен;
- передано безвозмездно.

Приобретение нематериальных активов имеет своей целью получение экономического эффекта от их использования. В связи с этим большое значение имеет анализ эффективности использования нематериальных активов в целом и по их видам.

Изучая нематериальные активы, необходимо обратить внимание на фактическую эффективность их приобретения: действительно ли они приносят ожидаемую прибыль для предприятия, не увеличивают ли производственную себестоимость продукции.

Эффективность использования нематериальных активов определяется уровнем рентабельности по их видам, окупаемостью затрат по приобретению нематериальных активов, повышением уровня производительности труда, улучшением качества продукции в результате их использования.

Все эти показатели должны быть отражены в характеристиках по каждому виду нематериальных активов. Руководители предприятий, аналитики при изучении использования нематериальных активов должны сравнить фактические показатели с данными их характеристик.

Рентабельность нематериальных активов следует определять как отношение суммы прибыли (дохода), получаемой от использования нематериальных активов, к их первоначальной стоимости.

Окупаемость характеризует срок возврата средств, израсходованных на их приобретение. Она рассчитывается как отношение первоначальной стоимости нематериальных активов к сумме прибыли, получаемой в результате их использования.

Расчет эффективности использования нематериальных активов, таких как патенты, ноу-хау, сопряжены с большими трудностями в механизме их оценки. Так, эффект от приобретения патента или ноу-хау может быть определен только по результатам реализации продукции и затратам по каждому из них. Это требует дополнительных исследований и расчетов. Сумму прибыли от использования нематериальных активов можно получить выборочным (расчетным) путем.

Как было отмечено выше, в бухгалтерском учете нематериальными активами признаются такие средства, которые в течение срока их использования приносят доход, а значит, и прибыль.

Поэтому, приобретая нематериальные активы, руководители предприятий должны вначале тщательно изучить их характеристику и убедиться в необходимости их приобретения и использования в производстве.

Таблица 20.14

Расчет динамики объема и структуры нематериальных активов за отчетный год

(сумма – в тыс. руб., уд. вес – в %)

Показатели	Остаток на начало года		Поступило		Выбыло		Коэффициенты, %		Остаток на конец года	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	Обновления	выбытия	сумма	уд. вес
1. Права на объекты интеллектуальной собственности	680	72,3	410	89,1	380	100	57,7	55,9	710	69,7
В том числе права, возникшие: а) из авторских и иных договоров	350	38,0	180	39,1	220	57,9	58,1	62,9	310	30,4
б) из патентов на изобретения и иных договоров	310	33,7	225	48,9	160	42,1	60,0	51,6	375	36,8
в) из прав на ноу-хау	20	2,2	5	1,1	–	–	20,0	–	25	2,5
2. Права на пользование обоснованными природными объектами	150	16,0	–	–	–	–	–	–	150	14,7
3. Организационные расходы	80	8,5	–	–	–	–	–	–	80	7,8
4. Деловая репутация организации	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5. Прочие	30	3,2	50	10,9	–	–	166,7	–	80	7,8
Итого нематериальные активы	940	100	460	100	380	100	45,1	40,4	1020	100

Основными принципами управления динамикой нематериальных активов должны быть:

- темпы роста отдачи капитала, вложенного в нематериальные активы, должны опережать рост затрат;
- темпы роста выручки или прибыли должны опережать темпы роста нематериальных активов.

На предприятиях Российской Федерации нематериальные активы пока используются незначительно. Однако в дальнейшем с развитием рыночной экономики будут использоваться различные их виды с целью совершенствования производства, улучшения качества продукции, повышения эффективности работы предприятий.

Умелое владение их учетом, оценкой и эффективное использование будут иметь большое значение для экономики предприятий и народного хозяйства в целом.

20.3. Анализ капитального строительства

20.3.1. Задачи анализа и источники информации

С переходом предприятий на рыночные отношения возникают новые условия хозяйствования, при котором осуществляяются полная самоокупаемость и самофинансирование, когда источником финансирования капитальных вложений становятся собственные средства предприятий и организаций. Недостаток в них может быть покрыт за счет временных ссуд вышестоящих организаций, государственного и коммерческих банков. В связи с этим особо повышается роль анализа правильного и эффективного использования средств, направленных на капитальное строительство.

При анализе необходимо различать деятельность застройщиков и подрядных строительных и монтажных организаций. Застройщик является распорядителем средств, выделяемых на капитальные вложения, предназначаемых для воспроизводства его основных фондов.

Содержание анализа хозяйственной деятельности застройщика охватывает три главные темы: капитальные вложения, ввод в действие основных фондов, финансирование капитальных вложений. Строительные и монтажные работы как часть капитальных вложений могут выполняться самим застройщиком, т.е.хозяйственным способом. Тогда возникает необходимость анализа самого строительного производства: себестоимости работ, производительности труда ит.д.

Застройщики, как правило, привлекают строительные организации, заключая с ними договоры подряда, и оплачивают выполненные ими строительно-монтажные работы. Такой способ строительства называется подрядным. При этом способе строительства застройщик становится заказчиком и осуществляет технический контроль за ходом работ.

Основная масса строительных и монтажных работ выполняется подрядным способом, т.е.специализированными строительными предприятиями и организациями.

Важнейшими объектами экономического анализа в капитальном строительстве являются капитальные вложения: стоимость всех видов строительных и монтажных работ, затраты на оборудование, инструменты и инвентарь; расходы на прочие работы, предусмотренные сметой (проектно-изыскательные работы, содержание руководства строящегося предприятия, оргнабор и подготовка эксплуатационных кадров, временные здания и сооружения).

Основными задачами анализа хозяйственной деятельности застройщика являются: изучение выполнения плановых заданий по капитальным вложениям, вводу в действие основных фондов; контроль за

целевым использованием средств на капитальное строительство и мобилизацией внутренних ресурсов строек; соблюдение сметно-финансовой дисциплины; выявление причин отклонений от плана и предшествующего года.

Особое внимание при анализе следует обратить на вопросы концентрации капитальных вложений на пусковых объектах, ускорения темпов работ и снижения стоимости строительства.

Источниками данных для анализа являются бухгалтерская, статистическая отчетность застройщика и строительных организаций. В бухгалтерской отчетности используется форма: «Бухгалтерский баланс», из управленческой отчетности: «Отчет о движении фонда финансирования капитальных вложений», «Отчет о наличии и движении основных средств»; в статистической отчетности – «Отчет о капитальном строительстве» и «Отчет о наличии и движении торговых предприятий», «Отчет о жилищном фонде» и др.

20.3.2. Анализ выполнения плана капитальных вложений и ввода в действие строительных объектов

Анализируя капитальные вложения, необходимо определить выполнение плана по объекту и структуре работ, по отдельным объектам, их назначению и направлению (новое строительство, реконструкция, расширение).

С переходом предприятий на новые условия хозяйствования – рыночные отношения, в бизнес-планах по капитальным вложениям определяются строительно-монтажные работы, ввод в действие основных фондов, производственных мощностей и объектов.

Объем капитальных вложений планируется и учитывается в ценах сметы к техническому проекту. Фактический размер выполненных работ в сметных ценах должен отвечать плановому заданию, как по общему уровню, так и по структуре.

При анализе выполнения плана по объему капитальных вложений необходимо особое внимание уделить на концентрированное ведение строительства, чтобы предупредить распыление средств, ассигнованных на капитальные работы. В план капитальных вложений не должны включаться новые объекты при необеспеченности ресурсами переходящих и пусковых объектов. Поэтому, анализируя выполнение плана строительных работ, следует проверить, является ли строительство переходящим или вновь начинаемым, какова его общая готовность, а также готовность отдельных объектов к началу отчетного периода и к его концу.

Основной задачей анализа капитальных вложений по структуре

является установление равномерности ввода объектов и мощностей в эксплуатацию.

Особое внимание при анализе следует обратить на затраты, связанные с увеличением стоимости основных фондов. Они выделяются отдельной позицией и в плане, и в отчете. Всякое превышение этих затрат свидетельствует о бесхозяйственности и наличии потерь в строительстве.

Анализ выполнения плана капитальных вложений по отдельным объектам производится по установленным планам и проектно-сметной документации. При этом следует иметь в виду, что переходящие объекты подразделяются на две группы: пусковые и прочие, т.е. не заканчиваемые в отчетном периоде.

При анализе выполнения плана ввода в действие строительных объектов необходимо выявить: все ли объекты, намечавшиеся планом, фактически введены в эксплуатацию; соответствует ли количественное выражение введенной в действие производственной мощности плановой; соблюдены ли установленные планом сроки ввода в действие, а также нормы продолжительности строительства; соответствует ли фактическая стоимость предприятий, пусковых комплексов и объектов их полной сметной стоимости.

Анализ хозяйственной деятельности застройщика по выполнению плана ввода в действие основных фондов осуществляется по сметной стоимости.

При несоблюдении сроков ввода объектов в действие и наличии недоделок по отдельным объектам необходимо определить допущенные при этом потери. Величина их может быть выражена суммой дополнительных затрат по устранению недоделок и количеством недоданной продукции в результате недовыполнения плана по вводу в эксплуатацию мощностей и основных фондов. При досрочном вводе в эксплуатацию производственных мощностей определяется экономический эффект за счет сокращения срока строительства и дополнительного выпуска продукции (увеличения товарооборота).

Важным разделом анализа капитальных вложений является определение экономической эффективности капитальных вложений и резервов повышения. Основной целью такого анализа является выбор наилучшего варианта строительства конкретного объекта с точки зрения сроков и стоимости его сооружения, себестоимости выпускаемой продукции и издержек обращения, прибыли и рентабельности.

Важнейшим показателем экономической эффективности капитальных вложений является срок их окупаемости. Он исчисляется по формуле:

$$СО = \frac{КВ}{П},$$

где СО – срок окупаемости капитальных вложений, годы;

КВ – стоимость объекта, капитальные затраты;

П – сумма операционной прибыли, получаемая от данного объекта.

Обратная величина вышеприведенного показателя представляет собой коэффициент эффективности капитальных вложений ($К_{кв}$). В процессе анализа фактические показатели капитального строительства сравниваются с запроектированными, плановыми и нормативными данными, а также с показателями аналогичных строек.

При анализе эффективности капитальных вложений рассчитываются также и другие качественные показатели: сумма капитальных вложений на единицу мощности, площади объекта, издержек обращения, себестоимость единицы продукции.

Относительная экономическая эффективность капитальных вложений может быть определена путем сравнения показателей данного варианта решения с аналогичными показателями других вариантов.

Существенное влияние на экономическую эффективность капитальных вложений оказывает так называемый фактор времени, т.е. продолжительность строительства. Необходимо добиваться сокращения затрат не только трудовых, материальных и финансовых ресурсов, но и времени на строительство отдельных объектов.

20.3.3. Анализ финансового состояния застройщика

В новых условиях хозяйствования строительство новых, реконструкция и расширение действующих предприятий, строительство и капитальный ремонт жилых домов и культурно-бытовых учреждений, внедрение новой техники и приобретение торгового и другого оборудования должны финансироваться за счет собственных средств. Для капитальных вложений могут быть привлечены также ссуды вышестоящих (материнских) предприятий и государственного и коммерческих банков. Расходы, связанные с капитальным строительством, частично покрываются за счет внутренних ресурсов строек от реализации устаревших или ненужных основных фондов, попутной продукции, полученной или добытой в ходе строительства, ит.д.

При анализе финансового состояния стройки особое внимание обращается на выполнение плана финансирования капитального строительства, размер и структуру источников полученных средств, целевое их использование, а также на выполнение плана мобилизации внутренних ресурсов стройки.

Общим принципом финансирования строительства является выдача средств в соответствии с выполнением плана работ. Однако из этого не следует, что размер финансирования за тот или иной период должен всегда равняться сумме работ. Он может быть больше или меньше этой суммы под влиянием многих факторов: мобилизации внутренних ресурсов, снижения материальных запасов, сверхпланового снижения стоимости работ, удорожания строительных материалов ит.д.

Анализ капитальных вложений основывается на данных бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности: «Баланса», «Отчета о движении фонда финансирования капитальных вложений». В управленческой отчетности отражаются средства, полученные на капитальные вложения, их структура, использование этих средств, объем и состав капитальных затрат, произведенных за счет различных источников.

Для анализа следует использовать баланс капитальных вложений, который характеризует объем капитальных затрат, источники средств и их целевое использование, а также внутренние ресурсы застройщика.

В процессе анализа финансового состояния стройки необходимо: определить общую сумму средств, поступивших на финансирование капитальных вложений, и соответствие ее фактическому объему капитальных вложений; установить обеспеченность стройки оборотными средствами; проанализировать состояние оборотных средств и выявить результаты выполнения плана мобилизации внутренних ресурсов. В процессе анализа средства, полученные на финансирование капитальных вложений за отчетный период, сопоставляются с объемом выполненных работ.

При изучении финансового положения стройки необходимо фактическое выполнение по каждому источнику сопоставить с плановым заданием, пересчитанным на процент выполнения плана капитальных вложений.

Анализируя финансовое состояние застройщика, следует изучить причины образования сверхнормативных запасов оборудования, введенные в действие, но не оформленные актами в установленном порядке объекты и др.

Анализируя сверхнормативные запасы оборудования, выясняют его состав, комплектность, время завоза, сроки сдачи в монтаж, а также согласованность этих сроков со сроками ввода в действие производственных мощностей.

Анализ финансового состояния завершается разработкой мероприятий по ускорению оборачиваемости средств и повышению эффективности их использования в капитальном строительстве.

20.3.4. Экономический анализ деятельности подрядчика

Независимо от своей ведомственной подчиненности строительные организации, как правило, подразделяются на строительные объединения и входящие в их состав хозрасчетные строительные управления и конторы.

При анализе хозяйственной деятельности строительных организаций изучается использование ресурсов в процессе выполнения плана и дается оценка достигнутых результатов. Конечная цель анализа – выявить внутренние резервы скорейшего осуществления строительства и ввода в действие законченных объектов, а также улучшения всех показателей работы.

Основными источниками анализа являются бухгалтерская, статистическая и оперативная отчетность, данные учетных регистров и документов. Следует иметь в виду, что в отчетности строительной организации – генерального подрядчика – отражаются ввод в действие мощностей и строительно-монтажные работы (в полном объеме), произведенные на сооружаемых объектах с выделением работ, выполняемых собственными силами и субподрядными организациями.

В отчетности строительных организаций, выступающих в роли субподрядчиков и осуществляющих отдельные виды работ, отражаются ввод в действие мощностей и объектов строительства, объем строительно-монтажных работ, выполненных только этими организациями.

Специфическими источниками анализа хозяйственной деятельности строительных организаций служат также справки, акты и счета на законченные работы, данные контрольных обмеров. Справки о выполненных работах являются необходимым приложением к месячным счетам за эти работы. Акты приемки выполненных работ по объектам составляются один раз в квартал.

Для анализа хозяйственной деятельности строительных организаций необходимо использовать также проектно-сметную документацию и различные нормативные материалы: «Строительные нормы и правила», «Нормы и расценки на строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы», «Нормы продолжительности строительства», «Нормы и указания по проектированию заделов в жилищном строительстве» и др.

Важнейшим показателем производственной программы является выполнение плана ввода в действие производственных мощностей, объектов строительства и сдача заказчику объемов строительно-монтажных работ по объектам.

При анализе выполнения производственной программы подрядной строительной организации устанавливают выполнение плана строи-

тельно-монтажных работ по общему объему, исполнителям, видам договоров и заказчиков. Определяют равномерность работы подрядной организации.

Анализируя выполнение плана ввода в действие, следует проверить, соблюдены ли установленные планом сроки сдачи объектов в эксплуатацию, долю работ собственными силами и силами привлеченных субподрядчиков в общем объеме строительно-монтажных работ. Чаще всего силами субподрядчиков выполняются работы «нулевого цикла», включающие подготовительные работы на строительной площадке, а также работы по сооружению подземной части объектов: земляные работы, устройство фундаментов, временных дорог и коммуникаций, монтаж оборудования ит.д. Необходимо проверить правильность взаимоотношений подрядчика с субподрядчиком, качество их работы.

При анализе строительного производства необходимо определить ритмичность выполняемых строительных и монтажных работ в течение года и динамику за ряд лет. Соблюдение ритмичности производства – одна из основных предпосылок снижения себестоимости работ, ликвидации непроизводительных потерь. Планомерный ход работ строительных организаций означает ликвидацию сезонности производства, обеспечивает наиболее полное использование средств и орудий труда, материальных и трудовых ресурсов строительных организаций, сокращение сроков возведения объектов строительства, снижение себестоимости работ.

В процессе анализа выполнения производственной программы необходимо изучить обеспеченность строительной организации работниками и выполнение заданий по средней выработке, а также влияние трудовых факторов на объем строительно-монтажных работ. Производительность труда для строительных организаций определяется по показателю средней выработки на одного работающего, занятого на строительно-монтажных работах и в подсобных производствах.

Одним из важных факторов, влияющих на выполнение производственной программы, является механизация и автоматизация строительных и монтажных работ. При анализе следует выявить наличие недостатка машин, несвоевременное и некомплектное их получение, невыполнение норм выработки и простои машин из-за отсутствия строительных материалов, неподготовленности фронта работ, сверхпланового пребывания машин в ремонте, отсутствия транспорта. На основании изучения всех этих факторов и причин необходимо изыскать резервы возможного улучшения использования времени и мощности строительных машин и механизмов.

При оценке выполнения производственной программы строительной организации определяется и изучается показатель фондоотдачи. Он

исчисляется путем отношения объема строительно-монтажных работ по сметной стоимости, выполненных собственными силами, с учетом изменения остатков незавершенного строительного производства, к среднегодовой стоимости всех производственных основных фондов. Необходимо также определить фондоотдачу производственных основных фондов строительного назначения и их активной части – строительных машин и механизмов.

Себестоимость, прибыль, рентабельность – важнейшие показатели, характеризующие эффективность строительного производства. Анализ их позволяет оценить выполнение плана по финансовым результатам.

Тесты для самопроверки

I. Тесты по вопросам анализа состояния и эффективности основных средств

1. В каком случае основные средства признаются как активы?

а) если средства куплены;

б) если средства куплены и оприходованы;

в) если они приобретены для использования в производственных целях и оценены;

г) если они приобретены с целью их дальнейшей продажи;

д) если они приобретены, но еще не демонтированы на месте эксплуатации.

2. В финансовой отчетности основные средства показываются в натуральном измерении?

а) да.

б) нет.

3. Основные средства на начало и конец года показываются в финансовой отчетности:

а) форме «Бухгалтерский баланс»;

б) форме «Отчет о прибылях и убытках»;

в) форме «Отчет об изменениях капитала»;

г) форме «Отчет о движении денежных средств»;

д) форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках»

4. Коэффициент износа основных средств определяется:

а) сумма износа, деленная на первоначальную стоимость основных средств;

б) сумма износа, деленная на остаточную стоимость основных средств;

в) сумма первоначальной стоимости минус остаточная стоимость основных средств;

г) сумма остаточной стоимости, деленная на сумму износа;

д) сумма первоначальной стоимости, деленная на сумму износа.

5. Коэффициент годности основных средств определяется:

а) сумма износа, деленная на сумму первоначальной стоимости основных средств;

б) сумма остаточной стоимости, деленная на первоначальную стоимость основных средств;

в) сумма первоначальной стоимости, деленная на остаточную стоимость основных средств;

г) остаточная стоимость, деленная на сумму износа;

д) сумма износа за минусом остаточной стоимости.

6. Коэффициент обновления основных средств определяется:

а) сумма износа, деленная на первоначальную стоимость основных средств;

б) сумма остаточной стоимости, деленная на первоначальную стоимость;

в) сумма вновь введенных основных средств, деленная на первоначальную стоимость основных средств на конец отчетного года;

г) сумма вновь введенных основных средств, деленная на первоначальную стоимость основных средств на начало отчетного периода;

д) сумма вновь введенных основных средств, деленная на остаточную стоимость основных средств на конец отчетного периода.

7. Коэффициент выбытия основных средств определяется:

а) сумма выбывших основных средств, деленная на первоначальную стоимость основных средств на начало отчетного периода;

б) сумма выбывших основных средств, деленная на первоначальную стоимость основных средств на конец отчетного периода;

в) сумма выбывших основных средств, деленная на остаточную стоимость основных средств на начало отчетного периода;

г) сумма выбывших основных средств, деленная на остаточную стоимость основных средств на конец отчетного периода;

д) сумма выбывших основных средств, умноженная на сумму основных средств на конец отчетного периода по первоначальной стоимости.

8. Коэффициент фондовооруженности определяется:

а) отношением стоимости промышленно-производственных фондов (по первоначальной стоимости) к числу рабочих в наибольшую смену;

б) отношением стоимости основных средств, промышленно-производственного назначения (по остаточной стоимости) к числу рабочих в наименьшую смену;

в) отношением стоимости основных средств, промышленно-производственного назначения (по первоначальной стоимости) к числу рабочих в наименьшую смену;

г) отношением стоимости основных средств (по первоначальной стоимости) к числу рабочих в наибольшую смену;

д) отношением стоимости основных средств (по первоначальной стоимости) к числу рабочих в наименьшую смену.

9. Коэффициент технической вооруженности определяется:

а) сумма основных средств, деленная на число рабочих в наибольшую смену;

б) сумма активной части основных средств, деленная на число рабочих в наибольшую смену;

в) сумма основных средств, деленная на число рабочих в наименьшую смену;

г) сумма активной части основных средств, деленная на число рабочих в наименьшую смену;

д) как разность между суммой основных средств и суммой пассивной части основных средств.

10. Коэффициент механизации труда определяется:

а) как отношение числа рабочих, у которых труд механизирован более чем на 50%, к общему их числу;

б) как отношение общего числа работников к числу работников, у которых труд механизирован более чем на 50%;

в) как отношение числа рабочих, у которых труд механизирован более чем на 40%, к общему их числу;

г) как отношение числа рабочих, у которых труд механизирован менее чем на 50%, к общему их числу;

д) как отношение числа рабочих, у которых труд механизирован более чем на 80%, к общему их числу.

11. Коэффициент механизации работ определяется:

а) как отношение числа рабочих, у которых труд механизирован более чем на 50%, к общему их числу;

б) как отношение затрат времени на выпуск продукции к общим затратам времени;

в) как отношение затрат времени на выполнение работ механизированным путем к общим затратам времени;

г) как отношение общего количества времени на производство продукции к затратам времени на работу, выполненную механизированным путем;

д) как отношение времени на выполнение работ механизированным путем к затратам времени не механизированных работ.

12. Эффективность использования основных фондов характеризуется показателями:

а) фондоотдача, рентабельность основных фондов, рентабельность оборотных средств, коэффициент использования мощности машин и оборудования;

б) фондоотдача, рентабельность основных фондов, коэффициент использования мощности машин и оборудования;

в) фондоотдача, рентабельность основных фондов, коэффициент использования мощности машин и оборудования, производительность труда;

г) рентабельность затрат, фондоотдача капитала, рентабельность основных средств;

д) окупаемость капитала, фондоотдача капитала, рентабельность основных средств, коэффициент использования мощности машин и оборудования.

13. Фондоотдача основных средств определяется:

а) как отношение прибыли к средней стоимости основных средств;

б) как отношение произведенной (реализованной) продукции к стоимости основных средств на конец года;

в) как отношение произведенной (реализованной) продукции к стоимости основных средств на начало года;

г) как отношение произведенной (реализованной) продукции к средней стоимости основных средств;

д) как отношение суммы прибыли к стоимости основных средств на конец года.

14. Рентабельность основных средств предприятия определяется:

а) как отношение прибыли от основной хозяйственной деятельности к среднегодовой сумме основных средств;

б) как отношение прибыли от общехозяйственной деятельности к среднегодовой сумме основных средств;

в) как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств;

г) как отношение чистой прибыли к сумме основных средств на начало года;

д) как отношение чистой прибыли к стоимости основных средств на конец года.

15. Коэффициент установленного оборудования определяется:

а) как отношение наличного оборудования к установленному оборудованию, за определенный период;

б) как отношение установленного оборудования к неустановленному оборудованию;

в) как отношение установленного оборудования к фактическому их наличию на определенную дату;

г) как отношение действующего оборудования к установленному оборудованию;

д) как отношение установленного оборудования к действующему оборудованию на определенную дату.

16. Коэффициент действующего оборудования определяется:

а) как отношение действующего оборудования к общей его численности;

б) как отношение действующего оборудования к среднегодовой сумме основных средств;

в) как отношение суммы установленного оборудования к сумме действующего оборудования;

г) как отношение действующего оборудования к установленному;

д) как отношение установленного оборудования к действующему оборудованию.

17. Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется:

а) количество работающих машин делить на их общее число;

б) количество отработанного времени машин делить на плановое или базисное его число;

в) общее число часов работы машин делить на число фактически отработанного времени;

г) как отношение действующего оборудования к установленному оборудованию;

д) как отношение установленного оборудования к действующему оборудованию.

18. Операционной арендой является:

а) аренда, когда активами пользуется арендатор, а расходы по содержанию активами несет арендодатель;

б) аренда, когда арендатор может продать арендуемые активы;

в) аренда, когда собственником арендованных средств считается арендатор;

г) аренда, при которой все расходы, связанные с пользованием активами, возлагаются на арендатора;

д) аренда, когда собственником арендованных средств считается арендатор.

19. Финансовым лизингом является:

а) аренда, когда активами пользуется арендатор, а расходы по содержанию активами несет арендодатель;

б) аренда, когда арендатор может продать арендуемые активы;

в) аренда, когда собственником арендованных средств считается арендатор;

г) аренда, при которой все расходы, связанные с пользованием активами, возлагаются на арендатора;

д) аренда, когда собственником арендованных средств считается арендатор.

20. Методом линейного (равномерного) начисления амортизации считается:

а) когда амортизируемая стоимость основных средств равномерно списывается (распределяется) в течение срока его службы;

б) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на удвоенную норму амортизации;

в) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на коэффициент, где знаменателем является сумма чисел лет срока службы основных средств;

г) когда амортизация основных средств начисляется исходя из объема выполненных работ в отчетном периоде;

д) когда вся сумма амортизации основных средств начисляется в первый год их эксплуатации.

21. Методом начисления амортизации пропорционально объему выполненных работ считается:

а) когда амортизируемая стоимость основных средств равномерно списывается (распределяется) в течение срока его службы;

б) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на удвоенную норму амортизации;

в) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на коэффициент, где знаменателем является сумма чисел лет срока службы основных средств;

г) когда амортизация основных средств начисляется исходя из объема выполненных работ в отчетном периоде;

д) когда вся сумма амортизации основных средств начисляется в первый год их эксплуатации.

22. Методом списания амортизационной стоимости, по сумме чисел (кумулятивный метод) считается:

а) когда амортизируемая стоимость основных средств равномерно списывается (распределяется) в течение срока его службы;

б) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на удвоенную норму амортизации;

в) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на коэффициент, где знаменателем является сумма чисел лет срока службы основных средств;

г) когда амортизация основных средств начисляется исходя из объема выполненных работ в отчетном периоде;

д) когда вся сумма амортизации основных средств начисляется в первый год их эксплуатации.

23. Начисление амортизации методом уменьшающегося остатка считается:

а) когда амортизируемая стоимость основных средств равномерно списывается (распределяется) в течение срока его службы;

б) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на удвоенную норму амортизации;

в) когда амортизация основных средств начисляется путем умножения амортизируемой стоимости на коэффициент, где знаменателем является сумма чисел лет срока службы основных средств;

г) когда амортизация основных средств начисляется исходя из объема выполненных работ в отчетном периоде;

д) когда вся сумма амортизации основных средств начисляется в первый год их эксплуатации.

24. Стоимость основных средств по первоначальной стоимости показывается в финансовой отчетности:

а) форме «Бухгалтерский баланс»;

б) форме «Отчет о прибылях и убытках»;

в) форме «Отчет об изменениях капитала»;

г) форме «Отчет о движении денежных средств»;

д) форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

25. Сумма износа основных средств показывается в финансовой отчетности:

а) форме «Бухгалтерский баланс»;

б) форме «Отчет о прибылях и убытках»;

в) форме «Отчет об изменениях капитала»;

г) форме «Отчет о движении денежных средств»;

д) форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

26. Структуру основных средств можно рассчитать по финансовой отчетности:

а) формы «Бухгалтерский баланс»;

б) формы «Отчет о прибылях и убытках»;

в) формы «Отчет об изменениях капитала»;

г) формы «Отчет о движении денежных средств»;

д) форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

II. Тесты по вопросам анализа нематериальных активов

1. Нематериальные активы – это:

а) денежные средства, вложенные в активы предприятия;

б) денежные средства, вложенные в средства, используемые длительное время;

в) не денежные средства предприятия;

г) денежные средства, вложенные в недвижимое имущество;

д) вложения денежных средств в интеллектуальную собственность.

2. Данные о нематериальных активах показываются в бухгалтерском балансе:

а) в разделе 1 «Внеоборотные активы»;

б) в разделе 2 «Оборотные активы»;

в) в разделе 3 «Капитал и резервы»;

г) в разделе 4 «Долгосрочные обязательства»;

д) в разделе 5 «Краткосрочные обязательства».

3. В бухгалтерском балансе нематериальные активы учитываются:

а) по первоначальной стоимости;

б) по остаточной стоимости;
в) по рыночной стоимости;
г) по установленной правительством стоимости;
д) по цене, установленной руководством предприятия.

4. Износ нематериальных активов показывается:
а) в первом разделе актива баланса;
б) во втором разделе актива баланса;
в) в форме «Отчет об изменении капитала»;
г) в форме «Отчет о движении денежных средств»;
д) в форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках»..

5. Рентабельность нематериальных активов рассчитывается:
а) как отношение чистой прибыли к сумме нематериальных активов;
б) как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости нематериальных активов;
в) как отношение прибыли (доходов) от использования нематериальных активов к их среднегодовой стоимости;
г) как отношение прибыли (дохода) от использования нематериальных активов к среднегодовой стоимости основных средств;
д) как отношение прибыли (дохода) от использования нематериальных активов к сумме активов.

6. Окупаемость нематериальных активов рассчитывается:
а) как отношение первоначальной стоимости нематериальных активов к сумме прибыли, получаемой в результате их использования;
б) как отношение чистой прибыли к первоначальной стоимости нематериальных активов;
в) как отношение первоначальной стоимости нематериальных активов к чистой прибыли;
г) как отношение суммы прибыли, полученной в результате использования нематериальных активов, к их первоначальной стоимости;
д) как отношение остаточной стоимости нематериальных активов к сумме прибыли, полученной в результате их использования.

7. Ноу-хау – это:
а) интеллектуальная собственность, коммерческая информация, неопубликованные изобретения ит.п., приобретенные для производственных и иных целей, с целью получения определенных выгод;
б) право пользования, предоставляемое правительственными орга-

нами для владения конкретным названием компании или конкретно услуги;

в) названия, символы или другие, определяющие идентификацию данной компании, продукции или услуги;

г) форма защиты, предоставляемая законом авторам произведений литературы, музыки, изобразительного искусства ит.д.

д) охранный документ, удостоверяющий исключительное право владельца на результат своей интеллектуальной деятельности.

8. Патент – это:

а) интеллектуальная собственность, коммерческая информация, неопубликованные изобретения ит.п., приобретенные для производственных и иных целей, с целью получения определенных выгод;

б) право пользования, предоставляемое правительственными органами для владения конкретным названием компании или конкретной услуги;

в) названия, символы или другие, определяющие идентификацию данной компании, продукции или услуги;

г) форма защиты, предоставляемая законом авторам произведений литературы, музыки, изобразительного искусства и т.д.;

д) охранный документ, удостоверяющий исключительное право владельца на результат своей интеллектуальной деятельности.

9. Авторское право – это:

а) интеллектуальная собственность, коммерческая информация, неопубликованные изобретения ит.п., приобретенные для производственных и иных целей, с целью получения определенных выгод;

б) право пользования, предоставляемое правительственными органами для владения конкретным названием компании или конкретной услуги;

в) названия, символы или другие, определяющие идентификацию данной компании, продукции или услуги;

г) форма защиты, предоставляемая законом авторам произведений литературы, музыки, изобразительного искусства и т.д.;

д) охранный документ, удостоверяющий исключительное право владельца на результат своей интеллектуальной деятельности.

10. Под названиями «торговые марки» и «торговые наименования» понимается:

а) интеллектуальная собственность, коммерческая информация, неопубликованные изобретения ит.п., приобретенные для производственных и иных целей, с целью получения определенных выгод;

б) право пользования, предоставляемое правительственными органами для владения конкретным названием компании или конкретной услуги;

в) названия, символы или другие, определяющие идентификацию данной компании, продукции или услуги;

г) форма защиты, предоставляемая законом авторам произведений литературы, музыки, изобразительного искусства и т.д.;

д) охранный документ, удостоверяющий исключительное право владельца на результат своей интеллектуальной деятельности.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Сущность основных средств и показатели, их характеризующие:

– характеристика основных средств предприятия;

– условия для принятия к бухгалтерскому учету основных средств в качестве активов;

– классификация основных средств по различным признакам;

– первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств, их понятие и методика определения.

2. Оценка амортизации основных средств:

– цель, задачи и причины начисления амортизации основных средств;

– основные документы, на основе которых производится начисление амортизации основных средств;

– способы начисления амортизации основных средств;

– краткая характеристика каждого из них;

– чем руководствуются при определении срока эксплуатации основных средств;

– амортизируемая стоимость, определяемая в РФ и международной практике.

3. Метод начисления амортизации основных средств линейным (равномерным) способом:

– цель, задачи и причины начисления амортизации;

– основные документы, на основе которых производится начисление амортизации основных средств;

– способы начисления амортизации основных средств;

– метод линейного (равномерного) способа списания амортизации;

– основные особенности линейного способа начисления амортизации.

4. Метод начисления амортизации основных средств пропорционально объему выполненных работ (производственный):

– цель, задачи и причины начисления амортизации;

– основные документы, на основе которых производится начисление амортизации основных средств;

– способы начисления амортизации основных средств;

– метод начисления амортизации основных средств пропорционально объему выполненных работ (производственный);

– основные особенности метода начисления амортизации основных средств пропорционально объему выполненных работ (производственный метод).

5. Метод начисления амортизации основных средств по сумме чисел (кумулятивный метод):

– цель, задачи и причины начисления амортизации;

– основные документы, на основе которых производится начисление амортизации основных средств;

– способы начисления амортизации основных средств;

– метод начисления амортизации основных средств по сумме чисел (кумулятивный метод);

– основные особенности линейного способа начисления амортизации.

6. Метод начисления амортизации основных средств способом уменьшающегося остатка:

– цель, задачи и причины начисления амортизации;

– основные документы, на основе которых производится начисление амортизации основных средств;

– способы начисления амортизации основных средств;

– метод начисления амортизации основных средств способом уменьшающегося остатка.

– основные особенности метода начисления амортизации основных средств способом уменьшающегося остатка.

7. Анализ состояния основных средств:

– задачи анализа состояния основных средств;

– показатели, характеризующие состояние основных средств, методика их определения;

– расчеты, производимые при анализе состояния основных средств;

– рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению состояния основных средств.

8. Анализ обеспеченности основными средствами:

– задачи анализа обеспеченности основными средствами;

– показатели, характеризующие обеспеченность основными средствами, методика их определения;

– расчеты, производимые при анализе обеспеченности основными средствами;

– рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению обеспеченности основными средствами.

9. Анализ эффективности использования основных средств:

– задачи анализа эффективности использования основных средств;

– показатели, характеризующие эффективность использования основных средств, методика их определения;

– факторы, влияющие на эффективность использования основных средств, методы их определения;

– расчеты, производимые при анализе эффективности использования основных средств;

– рекомендации для принятия управленческих решений по повышению эффективности использования основных средств.

10. Анализ капитальных вложений

- задачи анализа капитальных вложений;

- показатели, характеризующие состояние и эффективность капитальных вложений, и методы их определения.

- анализ выполнения плана застройщика и подрядчика по объектам строительства;

- факторы, влияющие на выполнение хозяйственной деятельности строительной организации.

Ключевые термины

Признание основных средств, производственные и непроизводственные основные средства,первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, моральный, физический износ, аренда, пассивная и часть основных средств,операционная и финансовая аренда, амортизация,линейный, производственный, кумулятивны и метод уменьшающе-

гося остатка, коэффициент износа. Коэффициент годности, коэффициент обновления, фондоотдача, фондоёмкость, фондорнтабельность, патент, ноу-хау, авторские права, торговые марки, инвентарный объект нематериальных активов, амортизируемая стоимость нематериальных активов, ликвидационная стоимость, срок окупаемости.

Вопросы для повторения и для самообразования

1. Как осуществляется признание основных средств?
2. Какие группы выделяются в составе основных средств?
3. Какие стоимости основных средств определяют при их оценке?
4. Какие виды износа основных средств существуют?
5. Какие виды аренды существуют и их особенности?
6. Методы амортизации, принятые в международной практике.
7. Каковы задачи и иточники анализа основных средств?
8. На основе каких показателей производится анализ эфективности использования основных средств?
9. Как происходит кругооборот средств, вложенных в основные средства?
10. В чем сущность нематериальных активов?
11. В чем характерные особенности нематериальных активов?
12. Как осуществляется анализ состояния и эффективности использования основных средств?
13. Каккие показатели, характеризуют эффективность капитальных вложений?
14. Какпроводится анализ финансового состояния застрощика?

На основании финансовой отчетности фирмы «Химик», необходимо:

1. Определить показатели, характеризующие состояние основных средств на начало и конец года:

– сумму основных средств по первоначальной стоимости;
– сумму износа;
– сумму остаточной стоимости;
– сумму первоначальной и остаточной стоимости по их видам;
– структуру основных средств;
– коэффициент износа основных средств, в целом и по их видам;
– коэффициент годности основных средств, в целом и по их видам;
– коэффициент обновления основных средств, в целом и по их видам;

– коэффициент выбытия основных средств, в целом и по их видам;

– долю основных средств в общей сумме активов.

На основе произведенных расчетов дать письменное заключение о состоянии основных средств и тенденции его изменения.

2. Определить показатели, характеризующие обеспеченность основными средствами. Для чего рассчитать:

– коэффициент фондовооруженности;

– коэффициент технической вооруженности;

– коэффициент механизации труда.

Для расчета необходимо использовать также следующие данные:

Показатели	На 1.01.отчетный год.	На 1.01.2010г.
1. Стоимость основных промышленно-производственных фондов, руб.	11610	17040
2. Численность производственных рабочих, чел.	260	255
3. Сумма производственного оборудования (активная часть основных средств), руб.	19702	26255
4. Производственные рабочие, у которых труд механизирован, чел.	180	210

На основании произведенных расчетов дать письменное заключение и рекомендации по принятию управленческих решений.

3. Определить и проанализировать показатели, характеризующие эффективность использования основных средств за отчетный год, для чего рассчитать:

– фондоотдачу основных средств;

– среднегодовую сумму основных средств;

– фондорентабельность;

– коэффициент использования мощности машин и оборудования;

– влияние основных факторов на эффективность использования основных средств по сравнению с прошлым годом;

– состав и уровень использования оборудования (коэффициент установленного оборудования;

– влияние экстенсивного и интенсивного использования производственного оборудования на выпуск продукции.

4. Расчет амортизации основных средств:

Условие для расчета:

Первоначальная стоимость грузового автомобиля 600000руб., его остаточная стоимость в конце пятилетнего срока эксплуатации 40000руб.

Предполагается пробег автомобиля по годам: 1-й год – 20000км; 2-й год – 30000км; 3-й год – 25000км; 4-й год – 15000км; 5-й год – 10000км. Всего за 5лет пробег должен составить – 100000км.

На основании произведенных расчетов дать письменное заключение и определить какой метод начисления амортизации основных средств является более предпочтительным и как это отразится на себестоимости и сумме прибыли.

Произвести начисление амортизации основных средств:

– линейным (равномерным) способом;

– способом списания стоимости пропорционально объему выполненных работ;

– способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования основных средств;

– способом уменьшающегося остатка.

Глава 21. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение слушателями знаниями и навыками оценки и анализа оборотных активов в целом и по их видам.

Изучив данную тему, обучающийся будет **знать:**

- сущность оборотных средств;
- классификацию оборотных средств по их видам;
- показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования оборотных средств;
- источники анализа оборотных средств;
- факторы, влияющие на эффективное использование оборотных средств;
- пути улучшения состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств в целом и по их видам.

Уметь:

- определять показатели состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств;
- анализировать состояние, обеспеченность и эффективность использования оборотных средств в целом, а также материально-производственных запасов, денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности;
- делать выводы по результатам анализа оборотных средств и давать рекомендации менеджерам для принятия управленческих решений по улучшению состояния и повышению эффективности использования оборотных средств.

21.1. Экономическая характеристика оборотных средств предприятия

Оборотные средства предприятий – это денежные средства, находящиеся в оборотных фондах, фондах обращения и прочих активах.

Оборотные средства, в отличие от основных фондов, в течение одного производственного цикла полностью потребляются, переносят свою стоимость на готовый продукт и восстанавливаются как в вещественно-натуральном, так и в стоимостном выражении, находясь, таким образом, в непрерывном движении.

Для обеспечения непрерывности возобновления производства надо, чтобы имеющиеся в распоряжении предприятий ресурсы плано-

мерно превращались из одной формы в другую (денежной – в производительную, из производительной – в товарную и, наконец, из товарной в денежную) и не накапливались сверх нормы. В противном случае оборачиваемость оборотных средств замедлится, и процесс производства нарушится.

В общей сумме хозяйственных средств предприятия оборотные средства занимают в зависимости от отрасли деятельности от 60до 90%. В связи с этим от эффективности их использования во многом зависит финансовое и экономическое состояние предприятия.

Данные об оборотных средствах имеются в бухгалтерском балансе и форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность». В бухгалтерском балансе оборотные средства показываются в разделе 2 актива «Оборотные активы». Итог этого раздела показывает сумму средств предприятия, находящихся в оборотных средствах на определенную дату.

В международной практике оборотные средства имеют различные наименования: текущие активы, мобильные активы, оборотные активы.

Изучая бухгалтерский баланс, руководитель предприятия должен обратить внимание на следующее:

– изменение суммы итога раздела 2 актива в сравнении с изменением итогов раздела 1 актива баланса. Сравнение итогов 2-го и 1-го разделов актива баланса показывает увеличение (уменьшение) доли оборотных средств в общей сумме хозяйственных средств, изменение доли мобильных средств.

Увеличение доли оборотных активов в общей сумме хозяйственных средств указывает на то, что у предприятия больше стало мобильных средств, которыми легче маневрировать, быстрее рассчитываться с кредиторской задолженностью, предприятие ликвидное и платежеспособное. Кроме того, ускорение оборачиваемости средств улучшает и финансовое состояние предприятия.

– изменение суммы итога раздела 2 актива в сравнении с суммой краткосрочной задолженности (итог раздела 5 баланса).

Более быстрый рост краткосрочной задолженности по сравнению с оборотными активами указывает на то, что в оборотных средствах увеличилась доля привлеченных средств, т.е. оборотные средства увеличились за счет заемных средств. Такое положение должно насторожить руководителя предприятия, так как это может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, к снижению ликвидности и платежеспособности или это явилось результатом отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Если оборотные активы (итог раздела 2 актива баланса) меньше краткосрочной задолженности, это указывает на то, что все оборотные средства образованы за счет заемных средств. Это является ненормальным явлением, указывающим на полную неплатежеспособность предприятия.

– изменение отдельных статей оборотных активов, т.е. структуры оборотных средств.

Увеличение суммы товарно-материальных запасов за счет роста статей сырья и материалов, а также затрат в незавершенном производстве, должно соответствовать росту объема производства и реализации продукции. В обратном случае это можно объяснить увеличением сверхнормативных запасов сырья и материалов, недокомплектом продукции из-за отсутствия необходимых запасных частей.

Рост остатка готовой продукции можно объяснить недостаточным уровнем качества продукции, отсутствием спроса на данную продукцию, плохой работой отдела маркетинга.

Увеличение дебиторской задолженности объясняется недостаточной расчетно-платежной дисциплиной, недостатками в оформлении договорных документов, плохим изучением поставщиков и покупателей и т.п.

Денежные средства должны быть в таком количестве, чтобы они обеспечивали текущую платежеспособность предприятия. Чрезмерное увеличение денежных средств на расчетном счете, в кассе и на валютном счете, как правило, приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств. Деньги должны быть всегда в работе и приносить доход предприятию. Недостаток денежных средств приводит предприятие к его неплатежеспособности с кредиторами, по которым наступил срок оплаты.

Оборотные средства можно классифицировать по следующим признакам: характеру участия в производстве и степени воздействия на него; источникам образования.

По характеру участия в производстве оборотные средства делятся на две группы:

- средства, обслуживающие сферу производства;
- средства, находящиеся в сфере обращения.

К первой группе относятся оборотные фонды, состоящие из материальных ресурсов, а ко второй – фонды обращения, находящиеся в товарной и денежной форме, а также в форме незаконченных расчетов.

По источникам образования оборотные средства предприятий подразделяются на собственные и заемные.

Для анализа оборотных средств используется ряд показателей, которые можно объединить в три группы, характеризующие:

1) состояние оборотных средств;

2) обеспеченность оборотными средствами;

3) эффективность исполнения оборотных средств.

К показателям, характеризующим состояние оборотных средств, относятся: оборотные средства в сумме и в днях; среднегодовая сумма оборотных средств; сумма собственных средств в обороте; функционирующий капитал; структура оборотных средств; динамика оборотных средств за ряд лет в сумме и в днях оборота или производственных затратах.

Сумма оборотных средств характеризует наличие средств в обороте. В литературе их называют текущими активами в отличие от долгосрочных активов, а также мобильными активами в отличие от иммобилизованных средств, т.е.средств, находящихся в основных средствах, капитальном строительстве.

Сумма оборотных средств определяется на основании бухгалтерского баланса. Итог раздела 2 актива баланса показывает сумму оборотных средств на определенную дату.

Оборотные средства в денежном выражении характеризуют их объем. Однако по сумме оборотных средств нельзя в полной мере дать качественную характеристику. Для этого рассчитывается показатель – оборотные средства в днях оборота, т.е. на сколько дней работы предприятия они достаточны. Для определения этого показателя в производственных предприятиях необходимо общую сумму оборотных средств разделить на производственные затраты за один день, а в торговых предприятиях – на однодневный товарооборот по себестоимости.

Расчет оборотных средств в днях оборота, по данным бухгалтерской отчетности, показывает, на сколько дней нормальной работы предприятия хватило бы оборотных средств в отчетном (прошлом) периоде.

Однако эти оборотные средства будут использованы в следующем за отчетным периоде. Поэтому следует фактическую сумму оборотных средств разделить на планируемую однодневную реализацию продукции следующего квартала.

Для расчета используется формула:

$Д_{об.ср.} = Об.Ср. \times 90 : Реал._{пл.}$,

где: $Д_{об.ср.}$ – оборотные средства в днях;

Об.Ср. – сумма оборотных средств;

$Реал._{пл.}$ – плановая реализация продукции в следующем квартале.

Оборотные средства в днях затрат – на сколько дней работы предприятия хватит оборотных средств для производства продукции. Этот показатель рассчитывается как отношение суммы оборотных средств на однодневные затраты, по формуле:

$$Д_{о.с.зат.} = \frac{Об.Ср. \times 90}{Зат._{пл.кв.}},$$

где Зат.$_{пл.кв.}$ – плановые производственные затраты в следующем квартале.

Среднегодовая сумма оборотных средств (Об.Ср.$_{ср.}$) характеризует сумму оборотных средств в среднем за год. Она рассчитывается по среднехронологической формуле:

$$ОС_{ср.} = \frac{Об.Ср_1/2 + Об.Ср_2 + Об.Ср_3 + Об.Ср_4 + Об.Ср_5/2}{4};$$

где ОС$_{ср.}$ – среднегодовая сумма оборотных средств;

Об.Ср.$_1$ … Об.Ср.$_5$ – сумма оборотных средств на начало и конец кварталов.

Этот показатель, широко используется при составлении бизнес-планов и анализе эффективности использования оборотных средств.

Сумма собственных средств в обороте (СОС) характеризует, сколько собственных источников средств находится в обороте. Для того чтобы определить эту сумму, необходимо из всей суммы собственных средств исключить сумму средств, находящихся в долгосрочных активах, т.е. в основных и приравненных к ним активах. Но так как в основных средствах и капитальных вложениях могут быть долгосрочные займы и кредиты, их следует учесть при расчете.

Таким образом, чтобы определить сумму собственных средств в обороте, необходимо из итога раздела 3 баланса «Капитал и резервы» отнять итог раздела 1 актива баланса «Внеоборотные активы» и прибавить сумму «Долгосрочные обязательства» (Итог раздела 4 баланса), или по формуле

СОС = ИСС – Долг.акт. + Долг.обяз.,

где: СОС – собственные оборотные средства;

ИСС – источники собственных средств (итог раздела 3баланса);

Долг.акт. – внеоборотные активы (итог раздела 1баланса);

Долг.обяз. – долгосрочные займы и кредиты (итог раздела 4баланса).

Функционирующий капитал характеризует сумму собственного капитала, которая на определенную дату участвует в обращении. В литературе этот показатель считают равным сумме собственных средств в обороте. В оборотных средствах может быть и просроченная дебиторская задолженность, которая на данный момент отвлечена из оборота и не может функционировать в производстве. Поэтому для определения

функционирующего капитала необходимо из общей суммы собстве ных средств в обороте исключить сумму просроченной дебиторской з долженности, которая показывается в форме «Пояснение к бухгалте, скому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Дебиторская кредиторская задолженность».

Структура оборонных средств характеризуется рядом показат лей:

– ***доля собственных средств в обороте***, т.е.сколько процентов составляет сумма собственных средств в оборотных средствах. Для этого сумму собственных средств в обороте следует умножить на 100 и разделить на сумму оборотных средств;

– ***доля заемных средств в обороте***, т.е.каков удельный вес привлеченных средств в оборотных средствах;

– ***доля дебиторской задолженности в оборотных средствах***;

– ***доля запасов и затрат в оборотных средствах***;

– ***доля денежных средств в оборотных средствах.***

Анализируя структуру оборотных средств, следует сравнить фактические данные по ним с данными прошлого года и в динамике за несколько лет.

Улучшение структуры оборотных средств считается в том случае, если:

- увеличивается доля собственных средств в обороте;
- уменьшается доля заемных средств в обороте;
- уменьшается доля дебиторской задолженности в оборотных средствах;
- уменьшается доля запасов и затрат в оборотных средствах;
- увеличивается доля денежных средств в оборотных средствах.

Руководитель предприятия это может проследить визуально, знакомясь с бухгалтерским балансом. Так, например, рост или уменьшение суммы производственных запасов может указывать на то, что предприятие увеличивает объем производства или накапливает сверхнормативные запасы сырья и материалов.

Изменение незавершенного производства также зависит от объема производства. Чрезмерное его увеличение может быть в результате недокомплекта выпускаемой продукции или отсутствия необходимого сырья и материалов для завершения производства.

Увеличение готовой продукции может быть в результате снижения спроса на эту продукцию ввиду плохой маркетинговой работы, отсутствия покупателей или ухудшения качества продукции.

Рост дебиторской задолженности, в особенности, просроченной ее части, указывает на недостаточную работу, связанную с изучением пла-

платежеспособности покупателей и заказчиков.

Чрезмерное увеличение денежных средств также является ненормальным явлением, так как они должны находиться в обороте и приносить доход, а не лежать в бездействии на счетах предприятия. Их отсутствие указывает на неплатежеспособность предприятия.

Поэтому оборотные средства по их видам должны быть в пределах необходимого количества, обеспечивающего нормальную работу предприятия.

Обеспеченность оборотными средствами характеризуется отклонением их от норматива.

Как показали данные изучения финансовой отчетности предприятий, оборотные средства многими предприятиями используются очень плохо. Большая дебиторская задолженность, замедленная оборачиваемость оборотных средств требуют вовлечения дополнительных средств в производство.

При анализе оборотных средств необходимо сравнить фактические оборотные средства с нормативами и рассчитать наличие сверхнормативных оборотных средств или их недостаток, т.е. когда оборотные средства меньше норматива.

Чтобы определить норматив оборотных средств, необходимо однодневную сумму затрат на производство продукции умножить на установленный норматив в днях по формуле:

$$Об.Ср._{нор.} = \frac{Зат._{охд} \times Нор.Об.Ср._{дн}}{Д},$$

где $Об.Ср._{нор.}$ – сумма норматива оборотных средств;

$Зат._{охд}$ – стоимость совокупных фактических затрат общехозяйственной деятельности за отчетный период;

Д – количество дней в периоде;

$Нор.Об.Ср_{дн}$ – установленный норматив оборотных средств в днях.

Если норматив оборотных средств устанавливается с учетом затрат, необходимо общую сумму затрат производства умножить на установленный норматив в копейках на 1 рубль затрат по формуле:

$$Об.Ср._{нор.} = Нор.Об.Ср._{дн} \times Нор.Об.Ср_{руб.},$$

где $Нор.Об.Ср_{руб.}$ – норматив оборотных средств на 1 рубль затрат.

Большая сумма производственных запасов, дебиторской задолженности, замедленная оборачиваемость требуют вовлечения дополнительных средств в производство.

Эффективность использования оборотных средств характеризуют оборачиваемость оборотных средств, в днях и в разах; рентабельность оборотных средств, т.е. прибыль на 1 рубль оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств в днях определяется как отношение среднегодовой суммы оборотных средств к однодневному обороту (реализации продукции) по формуле:

$$ОБ_{об.ср.} = \frac{Об.Ср._{ср.} \times Д}{Р},$$

где $ОБ_{об.ср.}$ – оборачиваемость оборотных средств;

$Об.Ср._{ср}$ – среднегодовая сумма оборотных средств;

Р – сумма реализации продукции;

Д – количество дней в периоде (как правило, за год – 365дней).

Оборачиваемость оборотных средств в днях характеризует, сколько дней длится один оборот денежных средств, вложенных в оборотные активы. Этот показатель относится к показателям эффективности потому, что чем оборачиваемость быстрее, т.е. меньше дней приходится на один оборот, тем меньше денежных средств требуется для выполнения производственной программы и, наоборот, чем медленнее оборачиваемость, тем необходимо больше средств для выполнения той же производственной программы. Методика расчета влияния ускорения (замедления) оборачиваемости оборотных средств будет рассмотрена в дальнейшем (см. параграф «Анализ эффективности использования оборотных средств»).

Оборачиваемость оборотных средств, в днях оборота, не следует смешивать с показателем «оборотные средства в днях», методика расчета которого описана ранее (см. показатели состояния оборотных средств).

Оборачиваемость оборотных средств в разах (коэффициент оборачиваемости – $К_{об}$) определяется как отношение суммы реализации продукции к среднегодовой сумме оборотных средств или количество дней в периоде (365 дней) делится на оборачиваемость оборотных средств в днях по формуле:

$К_{об} = Р : Об.Ср._{ср}$ или $К_{об} = 365 : ОБ_{об.ср.}$

Рентабельность оборотных средств определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме оборотных средств по формуле:

$Р_{об} = ЧП \times 100 : Об.Ср._{ср.}$,

где $Р_{об}$ – рентабельность оборотных средств;

ЧП – чистая прибыль.

Этот показатель характеризует, сколько прибыли получает предприятие на 1рубль оборотных средств.

Анализируя оборачиваемость оборотных средств, необходимо иметь в виду, что кругооборот осуществляют денежные средства, находящиеся в оборотных средствах. Оборачиваются не товарные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары в пути и дебиторская задолженность, а денежные средства, находящиеся в этих видах оборотных средств.

В связи с этим при анализе оборотных средств следует рассматривать оборачиваемость денежных средств, вложенных в оборотные средства.

Полный цикл оборачиваемости оборотных средств осуществляют денежные средства, направленные на приобретение товарно-материальных запасов. Это наглядно видно из рисунка 21.1.



Рис. 21.1. Кругооборот оборотных средств предприятия

Все виды оборотных средств – это промежуточные звенья оборота оборотных средств.

Товарные запасы в виде сырья и материалов направляются в производственную деятельность, где в процессе производства через образование незавершенного производства создается готовая продукция, которая, в свою очередь, через стадии отгрузки товаров и дебиторской задолженности реализуется и происходит превращение в денежные средства.

В сфере обращения цикл оборота денежных средств короче, чем в производственной деятельности: денежные средства – товары для реализации – денежные средства.

В некоторых случаях, например, в оптовой торговле, товары проходят также и через такие стадии обращения, как товары отгруженные и дебиторская задолженность.

Денежные средства в краткосрочных финансовых вложениях вообще не проходят цикл обращения оборотных средств, потому что денежные средства находятся в депозитах или в краткосрочных вложениях. При необходимости предприятие может вернуть денежные средства для использования в производственных целях.

На основе вышеизложенного следует рассматривать оборачиваемость оборотных средств как полный цикл оборачиваемости денежных средств, которые проходят все стадии обращения. Количество стадий обращения денежных средств, как было отмечено выше, зависит от отрасли деятельности предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается в днях оборота, т.е. сколько дней длится один оборот, и в разах, т.е. количество оборотов денежных средств в отчетном периоде.

При анализе отдельных видов оборотных средств следует рассчитывать не оборачиваемость товарно-материальных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, а количество дней нахождения денежных средств в этих видах оборотных средств.

Чем короче срок пребывания денежных средств в том или ином виде оборотных средств, тем быстрее осуществляется кругооборот оборотных средств и меньше требуется средств для выполнения производственной программы.

По каждому виду оборотных средств должны быть разработаны нормативы в днях, вышестоящей организацией – как директивные указания, или руководством предприятия – в бизнес-планах (методика нормирования оборотных средств в днях будет рассмотрена ниже).

21.2. Анализ состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств

Анализ оборотных средств производится в три этапа:

- анализ состояния оборотных средств;
- анализ обеспеченности оборотными средствами;
- анализ эффективности использования оборотных средств.

Рассмотрим методику анализа оборотных средств на конкретном примере производственного предприятия ОАО «Вымпел». Для учебных целей изменено наименование предприятия и внесен ряд изменений в финансовую отчетность. Чтобы показать реальное состояние предприятия на данный момент, выдержана пропорция в структуре хозяйственных средств, дебиторской задолженности и реализации продукции (см. приложение 1).

21.2.1. Анализ состояния оборотных средств предприятия

При анализе состояния оборотных средств необходимо определить объем оборотных средств на определенную дату, их состав и структуру, рассчитать их изменение за год и за ряд лет, проанализировать размещение собственных оборотных средств.

Анализ оборотных средств начинается с определения показателей, их характеризующих, на начало и конец анализируемого года и определения их изменения за год (табл. 21.1).

Таблица 21.1

Показатели, характеризующие состояние оборотных средств ОАО «Вымпел» за отчетный годод (сумма – в тыс. рублей)

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонение (+, –)
Сумма оборотных средств	14620	17281	+2661
Среднегодовая сумма оборотных средств за 2008и отчетный год.	13179	15398	+2219
Сумма собственных оборотных средств	6903	7763	+1260
Доля собственных средств в обороте, %	47,2	44,9	+2,3
Доля собственных оборотных средств в общей сумме собственных средств, т.е. маневренность капитала, %	35,5	37,6	+2,1
Функционирующий капитал	5653	6681	+1028

Доля функционирующего капитала в оборотных средствах, %	38,7	38,7	–
Сумма привлеченных средств в обороте	7717	9518	+1801
Доля привлеченных средств в обороте, %	52,8	55,1	2,3
Дебиторская задолженность	2249	3481	+1232
Доля дебиторской задолженности в сумме оборотных средств, %	15,4	20,1	+4,7
Просроченная дебиторская задолженность	620	832	+212
Доля просроченной дебиторской задолженности, % – в сумме оборотных средств – в общей сумме дебиторской задолженности	 4,2 30,7	 4,8 26,6	 +0,6 –4,1

Как показывают данные таблицы 21.1, сумма оборотных средств возросла за год на 2661 тыс. рублей и составила на конец года 17281тыс. руб. Эти данные взяты из бухгалтерского баланса, т.е.итог раздела 2актива баланса (2А).

Среднегодовая сумма оборотных средств составила на начало года 13179тыс. руб., а на конец года – 15246тыс. руб., т.е.возросла на 2069тыс. рублей.

Среднегодовая сумма оборотных средств (Об.Ср.), как было отмечено выше, определяется по формуле среднехронологической.

В нашем примере среднегодовая сумма оборотных средств за отчетный годод получена следующим образом:

$$Об.Ср._{ф.2007} = \frac{14620/2+14145+15106+16390+17281/2}{4} = 15398$$

Среднегодовая сумма оборотных средств, в основном, применяется для определения показателей эффективности использования оборотных средств.

Одним из важных показателей, характеризующих оборотные средства, является сумма собственных оборотных средств (СОС), т.е.сумма собственных средств, находящихся в обороте.

Собственные оборотные средства по ОАО «Вымпел» за отчетный год возросли на 1260тыс. руб. и составили 7763тыс. руб. Эта сумма определена на основании бухгалтерского баланса.

В нашем примере сумма собственных оборотных средств составила:

а) на начало года 19435 – 13027 + 95 = 6503тыс. руб.;

б) на конец года 21703 – 12971 = 7763тыс. руб.

Сумма оборотных средств еще не дает полного представления о качественном состоянии оборотных средств. Для качественной оценки оборотных средств рассчитываются такие показатели, как доля собственных средств в обороте и доля собственных оборотных средств в общей сумме собственных средств.

Устойчивым считается такое предприятие, у которого в общей сумме средств преобладают собственные средства. В общей сумме оборотных средств доля собственных средств на конец года составила 44,9%, или за год возросла на 2,5%.

Доля собственных оборотных средств в общей сумме собственных средств показывает, сколько собственных средств находится в обороте. Этот показатель принято также называть маневренностью капитала; чем больше доля собственных средств в обороте, тем маневреннее капитал предприятия и средства быстрее возвращаются в оборот.

По анализируемому предприятию этот показатель составляет 37,6%, т.е.из всей суммы собственных средств в обороте находится 37,6%, и за год эта доля возросла на 2,1%.

Однако доля собственных средств в обороте очень низкая и предприятию трудно ими маневрировать. Если учитывать то, что в оборотных средствах имеются просроченная дебиторская задолженность и материально-производственные запасы, то маневренность капитала еще более снижается.

Исключив из суммы собственных оборотных средств просроченную дебиторскую задолженность, получим так называемый показатель «функционирующий капитал (ФК)», т.е. средства, которые действительно функционируют, работают и обращаются.

Функционирующий капитал определяется по формуле:

$ФК = (СК + ДО - ДА) - ДДЗ - ДЗ_{проср.}$

где: ФК – функционирующий капитал;

СК – собственный капитал (итог раздела 3пассива баланса);

ДА – долгосрочные активы;

ДО – долгосрочные обязательства;

ДДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность;

$ДЗ_{проср.}$ – просроченная дебиторская задолженность.

По данным таблицы 4.1 видно, что функционирующий капитал на конец года составил в сумме 6681тыс. руб. и возрос за год на 1028тыс. руб. и его доля в оборотных средствах составила всего 38,7%.

Просроченная дебиторская задолженность составила 832тыс. руб. Ее доля в оборотных средствах равна 4,8%, а в дебиторской задолженности – 26,6%.

Одним из важных показателей, характеризующих состояние оборотных средств, является их структура (табл. 21.2).

Для определения структуры оборотных средств данные берутся из раздела 2актива баланса.

Структура оборотных средств определяется суммой оборотных средств по их видам и их удельным весом в общей сумме оборотных средств.

Таблица 21.2

Структура оборотных средств по ОАО «Вымпел» за отчетный годод (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение (+, –)	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес
Производственные запасы	8925	61,0	7568	43,8	–1357	–17,2
Незавершенное производство	909	6,2	966	5,6	57	–0,6
Готовая продукция и товары для перепродажи	1686	11,5	4097	23,7	2411	12,2
Краткосрочные финансовые вложения	500	3,4	865	5,0	365	1,6
Денежные средства	351	2,4	304	1,8	–47	–0,6
Дебиторы всего	2249	15,4	3481	20,1	1232	4,7
В т. ч. краткосрочная	2019	13,8	3131	18,1	1112	4,3
долгосрочная	230	1,6	350	2,0	120	0,4
просроченная	620	4,2	832	4,8	212	0,6
Итого оборотных средств	14620	100	17281	100	2661	–

Данные таблицы 21.2 показывают, что за отчетный год в ОАО «Вымпел» ухудшилась структура оборотных средств: несмотря на то, что снизился удельный вес производственных запасов и незавершенного производства, увеличились сумма и удельный вес готовой продукции, дебиторской задолженности и задолженности, срок оплаты которой наступит более чем через 12месяцев после отчетного года.

Дебиторская задолженность составляет 20,1% всей суммы оборотных средств, просроченная дебиторская задолженность – 4,8%, а дебиторская задолженность, срок оплаты которой наступит через 12месяцев после отчетного года, – 2,0%. Такое положение указывает на замораживание больших собственных средств предприятия и его неплатежеспособность перед кредиторами.

Снижение суммы и удельного веса производственных запасов влияет на сокращение производственной программы и ухудшение финансового состояния предприятия.

Значительное увеличение суммы и удельного веса готовой продукции указывает на затруднения в ее реализации и сокращение спроса на выпускаемую продукцию.

Таким образом, анализ состояния оборотных средств говорит о том, что в ОАО «Вымпел» оборотные средства находятся в плохом состоянии: низкая доля собственных средств в обороте, большая доля дебиторской и кредиторской задолженности, ухудшение структуры оборотных средств. Все это оказывает влияние на обеспеченность оборотными средствами и эффективность их использования.

21.2.2. Анализ обеспеченности оборотными средствами

При анализе обеспеченности оборотными средствами необходимо сравнить оборотные средства с установленными нормативами в сумме и в днях оборота; определить участие в обороте собственных и заемных средств; проанализировать источники формирования оборотных средств в целом и по их видам.

Анализ обеспеченности оборотными средствами начинается с сравнения фактического наличия оборотных средств в целом и по их видам с установленным нормативом.

Данные для определения обеспеченности оборотными средствами берутся из финансовой отчетности, раздела 2актива баланса.

Норматив оборотных средств по каждому конкретному предприятию должен устанавливаться вышестоящей организацией или самим предприятием в бизнес-плане, согласно утвержденной учетной политике.

Однако до настоящего времени не разработана методика определения нормативов оборотных средств и порядка сравнения фактической суммы оборотных средств в целом и по видам с установленными нормативами.

Нормативы оборотных средств могут устанавливаться в днях оборота и в днях затрат или в копейках на 1рубль затрат.

Если норматив оборотных средств устанавливается в днях оборота, для определения суммы оборотных средств по нормативу необходимо плановую однодневную реализацию продукции следующего квартала (1-й кв.) умножить на норматив в днях, т.е.по формуле:

$$Об.Ср._{нор.} = Реал._{1день} \times Н_{об.ср.дн.},$$

где $Об.Ср._{нор.}$ – сумма оборотных средств по нормативу;

$Реал._{1день}$ – сумма реализации продукции за 1день;

$Н_{об.ср.дн.}$ – норматив оборотных средств в днях.

Фактическое наличие оборотных средств в днях определяется путем деления фактической суммы оборотных средств на плановую реализацию продукции за 1день следующего квартала, по формуле:

$$Об.Ср._{дн.факт.} = \frac{Об.Ср_1 \times 90}{Р_{пл.кв.}},$$

где $Об.Ср._{дн.факт.}$ – фактические оборотные средства в днях оборота;

$Об.Ср._1$ – фактическая сумма оборотных средств на конец года;

$Р_{пл.кв.}$ – плановая сумма реализации продукции на следующий квартал.

В этом случае при анализе обеспеченности оборотными средствами рекомендуется составлять расчет по следующей форме (табл. 21.3).

Таблица 21.3

Обеспеченность оборотными средствами по ОАО «Вымпел» за отчетный год (по сумме реализации) (сумма – в тыс. руб.)

Вид оборотных средств	Норматив на 1 кв. следующего года		Фактический остаток на конец года		Отклонение от норматива (+, –)	
	сумма	дни	сумма	дни	сумма	дни
Производственные запасы	3420	45,0	7568	99,6	+4148	+54,6
Незавершенное производство	684	9,0	966	12,7	+282	+3,7
Готовая продукция и товары для перепродажи	602	7,0	4097	53,9	+3565	+46,9
Краткосрочные финансовые вложения	380	5,0	865	11,4	485	+6,4
Денежные средства	760	10,0	304	4,0	–456	–6,0
Дебиторы	1064	14,0	3481	45,9	+2417	+31,9
ИТОГО	6840	90	17281	227,0	+10441	+137,0

Сумма реализации на 1-й кв. 2010г. составила 6840руб. Однодневная реализация продукции – 76руб.

Норматив оборотных средств установлен для данного предприятия в 90дней. Сумма реализации продукции на 1-й квартал следующего за отчетным периодом – 6840тыс. руб. Плановая однодневная реализация продукции составляет 6840 : 90 = 76,0тыс. руб.

Норматив оборотных средств в сумме составит 76,0 × 90 = 6840тыс. руб. Таким же образом, определяется норматив оборотных средств по каждому их виду.

Для того чтобы определить оборотные средства в днях на конец года, необходимо сумму оборотных средств разделить на плановую реализацию продукции за 1день 1-го квартала следующего года.

По анализируемому предприятию оборотные средства в днях на конец года составили 227дней (17281 : 76). Точно так же определяются оборотные средства в днях по всем их видам.

Данные таблицы 2.1 показывают, что сверхнормативные оборотные средства составили в сумме 10441тыс. руб., а в днях оборота – 137дней. Наибольшие сверхнормативные остатки оборотных средств имеются по производственным запасам – 4148тыс. руб., или 54,6дня оборота и по готовой продукции (соответственно) – 3565тыс. руб., или 46,9дня.

Если норматив оборотных средств устанавливается в днях затрат или на 1руб. затрат, для определения суммы оборотных средств по нормативу необходимо размер затрат на производство за 1день умножить на норматив в днях, т.е.по формуле:

$$Об.Ср._{нор.} = Пзат_{1день} \times Н_{об.ср.дн.},$$

где $Пзат_{1день}$ – производственные затраты за 1день.

Фактическое наличие оборотных средств в днях следует определять путем деления фактической суммы оборотных средств на однодневную плановую сумму затрат следующего квартала (т.е.1кв.) планируемого года по формуле:

$$Об.Ср._{дн.факт.} = \frac{Об.Ср._{1} \times 90}{ПЗ_{пл.кв.}},$$

где $ПЗ_{пл.кв.}$ – плановая сумма производственных затрат за квартал;

90 – количество дней в квартале.

В данном случае при анализе обеспеченности оборотными средствами нами рекомендуется составить расчет по следующей форме (табл. 21.4.).

Сумма производственных затрат на 1кв. 2010г. 4522руб. Одно-

дневные производственные затраты 50,2тыс. руб.

По расчетам, приведенным в таблице 21.4, видно, что при нормативе оборотных средств 136дней и сумме 6840 (50,2× 136) фактически оборотные средства составили 17281тыс. руб., или 344дня (17281 : 50,2). Сверхнормативные оборотные средства образовались по всем их видам, за исключением товаров для перепродажи.

Такое состояние с обеспеченностью оборотными средствами является ненормальным и оказывает отрицательное влияние на эффективность их использования, на финансовое состояние в целом.

Таблица 21.4

Обеспеченность оборотными средствами по ОАО «Вымпел» на 1января 2010г. (по сумме затрат)
(сумма – в тыс. руб.)

Виды оборотных средств	Норматив на 1кв. следующего года		Фактический остаток на конец года		Отклонение от норматива (+, –)	
	сумма	дни	сумма	дни	сумма	Дни
Производственные запасы	3420	68,1	7568	150,8	4148	82,7
Незавершенное производство	684	23,6	966	19,2	282	5,6
Готовая продукция и товары для перепродажи	602	12	4097	81,6	3495	69,6
Краткосрочные финансовые вложения	380	7,5	865	17,5	485	10,0
Денежные средства	760	15	304	6,1	456	–8,9
Дебиторы	1064	21,2	3481	69,3	2417	48,1
Итого	6840	136	17281	344,2	10441	208,2

21.2.3. Анализ эффективности использования оборотных средств

Анализируя эффективность использования оборотных средств, необходимо рассчитать показатели, их характеризующие, сравнить эти показатели с данными прошлого года, бизнес-плана, выявить и рассчитать влияние разных факторов на отклонение этих показателей. На основе изучения этих факторов следует выявить и рекомендовать пути дальнейшего повышения эффективности использования оборотных

средств.

В таблице 21.5 приведен расчет показателей эффективности оборотных средств и сравнение их с данными прошлого года.

Таблица 21.5

Эффективность использования оборотных средств по ОАО «Вымпел» за отчетный год. (сумма – в тыс. руб.)

Показатель	2008г.	отчетный год.	Отклонение (+, –)
Выручка от реализации (В)	9951	16428	+6477
Чистая прибыль (ЧП)	1198	2761	+1563
Среднегодовая сумма оборотных средств (ОС)	13179	15398	+2219
Оборачиваемость оборотных средств: – в днях (Доб) – в разах (Коб)	482,7 0,8	342,2 1,1	–140,5 +0,3
Рентабельность оборотных средств (Роб), %	9,1	17,9	+8.8
Фондоотдача оборотных средств (В : ОС), в руб.	0,76	1,07	+0,31
Однодневная выручка (в день), тыс. руб.	27,3	45,0	+17,7
Высвобождено (дополнительно вовлечено) оборотных средств в результате ускорения (замедления) оборачиваемости оборотных средств $(Доб._1 – Доб._0) \times Выр._{1день}$			–6322,5

Данные таблицы 21.5 показывают, что ОАО «Вымпел» в отчетном году по сравнению с прошлым годом имеет некоторое улучшение использования оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств в отчетном году составила 347,6дня (15398 : 44,3) и по сравнению с прошлым годом ускорилась на 135,1дня. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств высвобождено из оборота средств на сумму 5984,9тыс. руб. (44,0× 135,1). Рентабельность оборотных средств по сравнению с прошлым годом также улучшилась и составила 17,9%, что на 8,8% выше, чем в прошлом году. Фондоотдача оборотных средств составила 1,07рубля на 1рубль оборотных средств (16428 : 15398) и увеличилась по сравнению с прошлым годом на 0,31руб.

Несмотря на некоторое улучшение показателей эффективности

использования оборотных средств по сравнению с прошлым годом, все же эти показатели нельзя считать хорошими. Оборачиваемость оборотных средств очень низкая – 342,2дня, или более 9месяцев. За один год они оборачиваются всего 1,1раза (16428 : 15398). Рентабельность оборотных средств (17,9%) и их фондоотдача (1,07) также очень низкие.

На показатели эффективности использования оборотных средств влияет большое количество факторов, но к основным из них относятся: выпуск и реализация продукции; сумма оборотных средств; структура оборотных средств. Рассмотрим методику определения влияния на оборачиваемость оборотных средств факторов первого порядка, т.е. изменения объема реализации продукции и средних остатков оборотных средств. Для этого необходимо воспользоваться формулой оборачиваемости оборотных средств в днях:

$$Об_{об.\,ср.} = Об.\,Ср._{ср.} \times Дни : В,$$

где $Об_{об.ср.}$ – оборачиваемость оборотных средств в днях;

$Об.Ср._{ср.}$ – среднегодовая сумма оборотных средств;

В – выручка от реализации продукции;

Дни – количество дней в периоде (360).

В связи с тем, что в данном случае на оборачиваемость оборотных средств влияют два фактора (ОС и В), влияние их определяются методом скорректированных показателей (табл. 21.6).

Для определения влияния изучаемых факторов необходимо вначале рассчитать «скорректированный» показатель – оборачиваемость оборотных средств при фактической реализации и оборотных средствах прошлого года по формуле:

$$Об_{об.ср.} = (Об.Ср._{о} \times 365) : P_1 = (13179 \times 365) : 16428 = 292,8,$$

где P_1 – фактическая реализация продукции отчетного года.

Сравнивая этот скорректированный показатель с оборачиваемостью оборотных средств прошлого года, определим изменение выручки от реализации продукции. Увеличение объема реализации ускорило оборачиваемость на 189,9дня (292,8 – 482,7).

В результате увеличения суммы оборотных средств оборачиваемость замедлилась на 49,4дня (342,2 – 292,8).

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств по сравнению с прошлым годом произошло в основном за счет роста объема реализации продукции, тогда как увеличение суммы оборотных средств замедлило оборачиваемость на 49,4дня. Влияние этих двух фак-

торов дает общее отклонение оборачиваемости оборотных средств по сравнению с прошлым годом (–140,5 = –189,9 + 49,4).

Таблица 21.6

Расчет влияния факторов на оборачиваемость оборотных средств по ОАО «Вымпел» за отчетный год (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008 г.	2009 г.	Отклонение	В т. ч. за счет изменения	
				реализации	суммы об. ср.
Выручка от реализации	9951	16428	+6477	X	X
Среднегодовая сумма оборотных средств	13179	15398	+2219	x	X
Оборачиваемость оборотных средств, в днях	482,7	342,2	–140,5	–189,9	+49,4
Оборачиваемость оборотных средств при реализации продукции отчетного года и средняя сумма оборотных средств прошлого года (скорректированная оборачиваемость оборотных средств)	x	292,8			

Все факторы и причины, влияющие на объем реализации продукции и сумму оборотных средств, влияют также и на оборачиваемость оборотных средств.

Основными причинами замедления оборачиваемости оборотных средств являются низкий коэффициент использования производственной мощности предприятия, плохой спрос на продукцию предприятия, образование большой просроченной дебиторской задолженности.

Эффективное использование оборотных средств ведет не только к общему уменьшению размера потребности в этих средствах для выполнения производственной программы, но и способствует укреплению финансового состояния предприятия, своевременному накоплению де-

нежных средств для осуществления платежей по обязательствам, снижению себестоимости и повышению рентабельности.

21.3. Оценка и анализ материально-производственных запасов предприятия

Материально-производственные запасы являются частью оборотных активов, данные об их размерах берутся из финансовой отчетности –«Бухгалтерский баланс» во втором разделе «Оборотные активы».

В международной практике бухгалтерского учета материально-производственные запасы часто называют «товарно-материальные запасы» (ТМЗ).

Учет и отчетность материально-производственных запасов (за исключением незавершенного производства) ведется согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов»

К материально-производственным запасам относятся:

- производственные запасы, т.е.сырье и материалы, предназначенные для использования в производственном процессе или оказании услуг;
- незавершенное производство;
- товары, предназначенные для реализации, включая товары в пути (готовая продукция и товары для перепродажи, консигнации).

Производственные запасы – фактическая себестоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, находящихся на предприятии на складах и в производстве.

Объем производственных запасов должен соответствовать бесперебойной работе предприятия по выпуску продукции. Недостаток одного из видов производственных запасов может привести к перебоям в производстве, увеличению незавершенного производства, перебоям в выполнении обязательств перед покупателями и, в конечном итоге, ухудшению финансового состояния предприятия. Большой их размер приводит к образованию сверхнормативных остатков, увеличению расходов по их хранению.

При чтении бухгалтерского баланса необходимо обратить внимание на изменение суммы производственных запасов за год. Их рост с одновременным ростом объема производства и реализации продукции является нормальным. Рост производственных запасов с одновременным снижением объема производства указывает на образование сверхнормативных производственных запасов, что отражается на сокращении оборачиваемости оборотных средств и увеличении производственных

затрат. Необходимо выяснить причины и принять соответствующие управленческие решения по нормализации производственных запасов.

Незавершенное производство – это затраты по незавершенному производству и незавершенным работам (услугам), учет которых осуществляется на счетах Плана счетов бухгалтерского учета раздела «Затраты на производство». При этом незавершенное производство отражается в оценке, принятой организацией при формировании учетной политики в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ, типовыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) и отраслевыми инструкциями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). Объем незавершенного производства зависит от цикла производства, т.е.периода, в течение которого создается продукт, своевременного обеспечения всеми комплектующими материалами, а также их стоимости.

Рассматривая отчетность, необходимо обратить внимание на рост или уменьшение суммы незавершенного производства в соответствии с изменением производственных запасов и готовой продукции. Если темп роста незавершенного производства выше темпа роста готовой продукции, это является причиной недостатка отдельных видов производственных запасов и недокомплекта продукции. В связи с этим необходимо принять соответствующие меры по обеспечению необходимыми видами сырья и материалов.

Готовая продукция – остаток законченных производством изделий, прошедших испытание и приемку, укомплектованных всеми частями согласно договору с заказчиками и соответствующими техническими условиями и стандартами. Продукция, не соответствующая указанным требованиям, и несданные работы считаются незавершенными и показываются в отчетности как незавершенное производство. В бухгалтерском балансе готовая продукция показывается по фактической производственной себестоимости.

Увеличение остатка готовой продукции, по данным бухгалтерского баланса, может быть результатом увеличения объема производства, роста нереализованной продукции в результате ухудшения качества продукции и недостатков маркетинговой работы. Это, в свою очередь, может привести к отвлечению финансовых ресурсов, дополнительным взносам в бюджет и ухудшению финансового состояния предприятия.

Ознакамливаясь с финансовой отчетностью, необходимо сравнить рост остатка готовой продукции с динамикой объема производства и реализации продукции. На основании изучения состояния и обеспеченности готовой продукцией необходимо принять управленческие решения по доведению остатка готовой продукции до норматива и недопу-

щению выпуска товаров, не пользующихся спросом у покупателей, улучшению работы маркетинга на предприятии.

Товары для реализации – это стоимость товаров, приобретенных предприятием, осуществляющим свою уставную деятельность в торговле и общественном питании. В общественном питании по этой статье отражаются также остатки товаров в буфете. В производственных предприятиях по этой статье показываются изделия, материалы, продукты, приобретенные специально для продажи, а также стоимость готовых изделий, приобретаемых для комплектования на промышленных предприятиях, не включаемых в себестоимость выпускаемой продукции и подлежащих возвращению покупателям отдельно. Размер этих товаров должен быть в пределах необходимости и не должен превышать установленные нормы.

Оценка всех видов материально-производственных запасов производится по наименьшему значению себестоимости и чистой стоимости реализации. Себестоимость товарно-материальных запасов включает затраты по их приобретению, производству продукции, накладные производственные затраты и прочие затраты.

Расходы на приобретение материально-производственных запасов включают стоимость приобретения (сумма счета-фактуры за минусом скидок на покупку), таможенные пошлины на ввоз и другие налоги, стоимость фрахта, прочие расходы, связанные с приобретением.

Затраты на производство продукции включают затраты, непосредственно связанные с производством готовой продукции, такие как производственные материальные затраты, расходы на оплату труда основных производственных рабочих, отчисления на социальное страхование, относящиеся к производству. Эти затраты являются прямыми. Накладные производственные затраты – это затраты производственного назначения, связанные с обслуживанием производственного процесса: амортизация производственного здания и оборудования, затраты по эксплуатации производственных зданий и оборудования, расходы на оплату труда и отчисления на социальное страхование мастеров, ремонтников, подсобных рабочих, арендная плата за производственные помещения и оборудование, расходы по коммунальным услугам производственных подразделений.

Стоимость фрахта – это расходы по доставке продуктов и сырья, включая погрузочно-разгрузочные работы, страхование товаров в пути. Прочие затраты включаются в себестоимость материально-производственных запасов только в том случае, если они возникают при транспортировке материальных запасов к месту их расположения или в процессе приведения их в надлежащее состояние.

Руководству предприятия следует также знать, какие товары не

включаются в состав материально-производственных запасов и в их производственную себестоимость. В момент проведения инвентаризации могут быть выявлены товары, на которые компания не имеет права собственности. Это товары, подготовленные по заказу клиента, оплаченные им, принадлежащие ему и дожидающиеся отгрузки, а также товары на консигнации – товары, находящиеся на складах данного предприятия, но являющиеся собственностью других предприятий.

В себестоимость материально-производственных запасов не включаются расходы, входящие в состав расходов периода (расходы по реализации, АУР и операционные расходы)

Чистая стоимость реализации – это расчетная цена реализации материально-производственных запасов за вычетом издержек на комплектацию, связанных с завершением производства и реализацией продукции. Оценка запасов по чистой стоимости реализации (ниже фактической стоимости) осуществляется в случаях: уменьшения цены реализации запасов, нанесения ущерба запасам, полного и частичного устаревания запасов.

В «Отчете о прибылях и убытках» указывается «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг». Для ее получения необходимо из «Себестоимости готовой продукции», т.е.готовой к реализации исключить себестоимость материально-производственных запасов на конец периода, которая может быть рассчитана различными методами. Согласно Положению по бухгалтерскому учету РФ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» стоимость остатков материально-производственных запасов может быть определена следующими методами:

- по себестоимости каждой единицы;
- метод ФИФО (FIFO);
- по средней себестоимости (средневзвешенной стоимости) AVECO.

Стоимость единиц материально-производственных запасов, которые обычно не являются равнозначными, а также товаров или услуг, произведенных и выделенных для особых проектов, должна быть рассчитана путем использования особого определения их конкретной собственной стоимости.

Метод FIFO – оценки по ценам первых покупок («первым поступил – первым продан») основан на предположении, что себестоимость товаров, приобретенных в первую очередь, должна быть соотнесена к товарам, проданным в первую очередь. Материально-производственные запасы, которые были приобретены сначала, реализуются первыми, и, следовательно, материально-производственные запасы, оставшиеся на конец периода, – это те, которые были приобретены или произведены последними. Метод FIFO может применяться предприятиями любой от-

расли, независимо от реального физического движения товаров, так как он учитывает движение стоимости, а не товаров. В период инфляции метод FIFO дает возможность получения высокого уровня чистой прибыли. Это объясняется тем, что при росте текущих цен на товары компания также стремится повысить цены на произведенную и реализуемую продукцию, не принимая во внимание тот факт, что материальные запасы могли быть приобретены до момента роста цен.

Метод AVECO (средневзвешенной стоимости) – стоимость каждой единицы материально-производственных запасов определяется средневзвешенной стоимостью однотипных единиц на начало периода и приобретенных или произведенных в течение отчетного периода. Средняя стоимость единицы материально-производственных запасов определяется делением всей стоимости материально-производственных запасов на количество единиц этих запасов, и это, учитывая все цены, по которым приобретались материально-производственные запасы в течение отчетного периода, сглаживает колебания цен. Средняя стоимость может быть рассчитана на периодической основе или по ходу каждой дополнительной поставки, в зависимости от ситуации, существующей на данном предприятии.

Метод LIFO (он отменен в бухучете) – оценки по ценам последних покупок («последним поступил – первым продан»), основан на предположении, что себестоимость товаров, приобретенных последними, используется для определения стоимости товаров, проданных в первую очередь, а себестоимость запасов на конец отчетного периода рассчитывается на основе себестоимости товаров, приобретенных первыми. Использование метода LIFO дает наименьшую чистую прибыль в период инфляции и наибольшую чистую прибыль в период дефляционных процессов.

Покажем три последних метода на конкретном примере.

Акционерное общество «Вымпел» в течение года приобрело следующие товарные запасы:

Дата приобретения	Количество единиц	Стоимость единицы	Общая стоимость
15января	600	60,0	36000,0
22апреля	800	70,0	56000,0
10сентября	600	80,0	48000,0
6ноября	400	90,0	36000,0
Итого	2400		176000,0

К концу года на складе оставалось 500тыс. единиц продукции. Доход от реализации составил 150000тыс. руб. Необходимо определить

себестоимость реализованной продукции, распределяемую на товарные запасы на конец года различными методами.

Решение первое – FIFO, метод оценки по ценам первых покупок:

Доход от реализации продукции – 150000,0.

Себестоимость всей готовой продукции – 176000,0.

Себестоимость остатка продукции на конец года (500 × 90,0) – 45000,0.

Себестоимость реализованной продукции (176000 – 45000) – 131000,0.

Валовая прибыль от реализации продукции (150000 – 131000) – 15000,0.

Решение второе – метод средневзвешенной стоимости (AVECO):

Доход от реализации продукции – 150000,0.

Себестоимость всей готовой продукции – 176000,0.

Средневзвешенная стоимость единицы продукции (176000/2400) – 73,3.

Себестоимость остатка продукции на конец года (500 × 73,3) – 36650,0.

Себестоимость реализованной продукции (176000 – 36650) – 139350,0.

Валовая прибыль от реализации продукции (150000 – 139350) – 10650,0.

Решение третье – метод оценки по ценам последних покупок (LIFO):

Доход от реализации продукции – 150000,0.

Себестоимость всей готовой продукции – 176000,0.

Себестоимость остатка продукции на конец года (500 × 60,0) – 30000,0.

Себестоимость реализованной продукции (176000 – 30000) – 146000,0.

Валовая прибыль от реализации продукции (150000 – 146000) – 4000,0.

Как показывают решения трех вариантов оценок, итоговые данные различны. Себестоимость остатка продукции на конец года наименьшая по методу LIFO, себестоимость реализованной продукции наименьшая по методу – FIFO, а прибыль – по методу LIFO. По методу средневзвешенной стоимости, т.е.AVECO – себестоимость остатка продукции и валовая прибыль ниже, а себестоимость реализованной продукции выше, чем по методу FIFO.

Анализируя материально-производственные запасы, необходимо

определить и изучить показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования средств, вложенных в материально-производственные запасы. Но для этого, в свою очередь, необходимо знать и уметь рассчитывать показатели, их характеризующие.

К показателям, характеризующим состояние материально-производственных запасов, относятся:

- сумма материально-производственных запасов в целом и по их видам;
- структура материально-производственных запасов;
- материально-производственные запасы в днях их использования;
- доля материально-производственных запасов в общей сумме оборотных средств;
- соотношение темпа роста отдельных видов материально-производственных запасов с темпами роста производства и реализации.

На основании *суммы материально-производственных запасов* определяются их размер и изменение за определенный период, производится сравнение темпов роста отдельных их видов с изменением объема производства и реализации, определяются другие показатели состояния, обеспеченности и эффективности использования средств в материально-производственных запасах.

Структура материально-производственных запасов определяется путем расчета удельного веса каждого вида в общей их сумме. На основе структуры определяется доля каждого вида материально-производственных запасов в общей сумме и возможность превращения их в денежные средства. Так, если большая доля средств находится в производственных запасах или в незавершенном производстве, средства предприятий иммобилизованы и они могут быть возвращены только после изготовления готовой продукции и ее реализации. Рост удельного веса готовой продукции также должен насторожить руководство предприятия, ибо это может быть результатом плохого спроса на продукцию предприятия. Покажем методику определения и анализа структуры материально-производственных запасов на примере ОАО «Вымпел» (см. табл. 21.7).

Данные таблицы 21.7 показывают, что в структуре материально-производственных запасов произошли изменения: значительно возросли сумма и удельный вес остатков готовой продукции при снижении производственных запасов и незавершенного производства.

Эти данные следует сравнить с изменениями объемов выпуска продукции и их реализации (см. табл. 21.8).

Таблица 21.7

Структура материально-производственных запасов по ОАО «Вымпел» за отчетный год (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение (+, –)	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес
Производственные запасы	8925	77,5	7568	59,9	–1407	–17,6
Незавершенное производство	909	7,9	966	7,6	57	–0,3
Готовая продукция и товары для реализации	1686	14,6	4097	32,5	2461	17,9
Итого	11520	100	12631	100	1111	–

Таблица 21.8

Изменение показателей материально-производственных запасов и объема выпуска и реализации продукции за отчетный год. по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008 г.	2009 г.	Темп изменения, %
Выпуск продукции в действующих ценах	13282	17239	129,8
Объем реализации продукции	9951	16428	165,1
Производственные запасы	8925	7568	84,8
Незавершенное производство	909	966	106,3
Готовая продукция	1611	4089	253,8

Из приведенных в таблице 21.8 данных видно, что темп роста остатков готовой продукции значительно превышает рост объема реализации продукции. Это является причиной того, что готовая продукция данного предприятия в отчетном году не пользовалась спросом у покупателей или покупатели отказались приобретать их по различным причинам. Снижение производственных запасов с значительным увеличением объема выпуска продукции может привести к перебоям в производстве в следующем году. Таким образом, руководству предприятия необходимо принять срочные меры по организации сбыта товаров и комплектования производственных запасов и улучшению структуры материально-производственных запасов.

определение суммы средств высвободившихся (дополнительно вовлеченных) средств в производство в результате ускорения (замедления) оборачиваемости средств в материально-производственных запасах. Покажем эту методику расчета на конкретном примере ОАО «Вымпел» (табл. 21.9).

Таблица 21.9

Расчет высвободившихся (дополнительно вовлеченных) средств в материально-производственных запасах по ОАО «Вымпел» за отчетный год по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008 г.	2009 г.	Отклонение (+, –)
Среднегодовая сумма средств в МПЗ	11400	12350	+950
Чистая выручка от реализации продукции	9951	16428	+6477
Оборачиваемость средств в материально-производственных запасах, дни	418,1	274,4	–143,7
Однодневная выручка от реализации продукции	27,26	45,01	+17,75
Высвобождено (–), дополнительно вовлечено (+) средств в материально-производственные запасы	–	–	6468

На основании приведенных в таблице 21.9 расчетов мы видим, что оборачиваемость средств в материально-производ-ственных запасах составляет:

в прошлом году $Об_{мпз\ дн.} = 11400 \times 365/99951 = 418,1$ дня;

в отчетном году $Об_{мпз\ дн.} = 12350 \times 365/16428 = 274,4$ дня.

В отчетном году оборачиваемость средств в материально-производственных запасах в днях ускорились на 143,7дня.

Чтобы определить сумму средств, высвободившихся (дополнительно вовлеченных) в результате ускорения (замедления) оборачиваемости материально-производственных запасов, необходимо однодневную выручку от реализации произведенной продукции умножить на число дней ускорения (замедления) их оборачиваемости. По данным таблицы 21.9 в результате ускорения оборачиваемости материальных запасов по сравнению с прошлым годом высвобождено из оборота средств на сумму – 6468руб. (45,01 × 143,7).

Руководители предприятий должны принимать все меры для дальнейшего ускорения оборачиваемости материально-производственных запасов, что, в свою очередь, ускорит оборачиваемость оборотных

средств в целом и высвободит из оборота средства, которые можно направить на другие хозяйственные нужды.

Для повышения эффективности использования средств в материально-производственных запасах необходимо:

- увеличить объем производства и реализации продукции;
- улучшить качество и ассортимент выпускаемой продукции;
- улучшить структуру материально-производственных запасов;
- снизить сверхнормативные производственные запасы готовой продукции и незавершенного производства;
- улучшить работу маркетинга по изучению спроса и предложения выпускаемой продукции;
- правильно организовать приемку, хранение и доставку материально-производственных запасов.

Улучшение состояния, обеспеченности и эффективности использования материально-производственных запасов, в свою очередь, окажет влияние на повышение эффективности работы предприятия в целом.

21.4. Денежные потоки, методика их оценки и анализа

21.4.1. Характеристика денежных средств и их значение для эффективной работы предприятия

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от наличия денежных средств на счетах предприятия и от их движения за отчетный год.

При отсутствии или недостатке денежных средств предприятие не в состоянии рассчитаться с поставщиками – за приобретенные товары, с бюджетом – по налогам, с работниками – по оплате труда. Все это приводит к увеличению кредиторской задолженности, уплате штрафов, росту процентов, уплаченных за полученные кредиты, к различным санкциям, ухудшению платежеспособности и финансового состояния предприятия.

Многие руководители бывают в недоумении, что при наличии большой суммы прибыли не имеют возможности рассчитаться с поставщиками продукции и кредиторами или приобрести необходимое оборудование. Основная причина заключается в том, что имеются различия между начисленными доходами и фактически поступившими денежными средствами в счет этих доходов, между начисленными расходами и фактически произведенной оплатой этих расходов.

Исчисление прибыли, рентабельности, большинства уплачиваемых налогов производится из объема доходов, а фактическое использо-

вание полученной прибыли, уплата задолженностей могут быть только при наличии денежных средств.

В связи с этим менеджеров больше интересуют не столько начисленные доходы, а фактические поступления денежных средств на счета предприятия и возможность их расходования, т.е.приток денежных средств.

Это требует от руководителя умения читать данные, приведенные в формах финансовой отчетности «Отчет о движении денежных средств» и «Отчет о прибылях и убытках», определять источники поступления денег и их эффективное использование. В отчете о прибылях и убытках показывается начисленная сумма доходов и расходов, а в отчете о движении денежных средств отражается фактическое поступление и выплаты денежных средств за отчетный период. Если начисленная сумма доходов больше (меньше) фактически поступившую сумму денежных средств, увеличивается (уменьшается) дебиторская задолженность, которая находит отражение в форме «Бухгалтерский баланс».

Руководитель предприятия должен знать взаимосвязь между денежным потоком, отражаемым в форме «Отчет о движении денежных средств», доходами и расходами предприятия, отражаемыми в форме «Отчет о прибылях и убытках», и данными бухгалтерского баланса, где отражаются остатки готовой продукции, дебиторская и кредиторская задолженности.

На основании такого сравнения статей этих форм отчетности можно оценить способность предприятия зарабатывать денежные средства, а также уровень ликвидности и платежеспособности предприятия.

Но, изучая эти вопросы, необходимо владеть категориями, характеризующими поток денежных средств.

Потоком денежных средств (движением денежных средств) называется поступление денежных средств и их расходование, которые проходят через расчетный и другие счета предприятия, т.е. он характеризует реальное движение средств.

Отчет о движении денежных средств – это документ финансовой отчетности, в котором отражаются поступление и расходование в ходе текущей хозяйственной деятельности денежных средств и их остаток на начало и конец года, а также денежные средства по инвестиционной и финансовой деятельности.

Инвесторы, кредиторы и акционеры на основе этой отчетности могут определять способность руководителей предприятий генерировать, т.е.зарабатывать и концентрировать денежные средства и их эквиваленты, а также эффективно их использовать в хозяйственной деятельности.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от реального денежного оборота предприятия. Эффективность работы предприятия, хорошее финансовое состояние могут быть достигнуты в результате своевременного и полного объема поступления и выплаты денежных средств.

Основными терминами, используемыми при изучении потока денежных средств, являются:

Денежные средства – это кассовая наличность и депозиты до востребования, а также средства на расчетном, валютном и других банковских счетах.

Денежные эквиваленты – это краткосрочные ликвидные инвестиции, свободно обратимые суммы денежных средств, подверженные незначительному риску изменения их ценности.

Денежные потоки – это притоки (поступления) и оттоки (выбытие) денег и денежных средств и других эквивалентов в рублях и валюте.

Операционная (текущая) деятельность – это основная и другая хозяйственная деятельность предприятия, приносящая доход, за исключением инвестиционной и финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность – это приобретение и продажа долгосрочных активов и других инвестиций, не включенных в денежные эквиваленты.

Финансовая деятельность – это деятельность хозяйствующего субъекта, результатом которой является изменение в размере и составе собственного капитала и заемных средств, т.е.деятельность организаций, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций ит.п.

21.4.2. Показатели, характеризующие движение денежных средств

Основными показателями, характеризующими поток денежных средств, являются:

1. Сумма поступления и расхода денежных средств.
2. Структура поступивших и израсходованных денежных средств.
3. Сальдо между поступившими и израсходованными денежными средствами.
4. Коэффициент соотношения поступивших и израсходованных денежных средств (коэффициент потока денежных средств).
5. Коэффициент соотношения доходов и поступления денежных средств, расходов и фактически выплаченных денежных средств по их видам.

Руководители предприятий должны иметь в виду, что не всегда заработанный доход является реальным, а начисленный расход действительно оплачен.

Доход учитывается тогда, когда он заработан, т.е.продавец признает доход до того, как он становится обладателем денежных средств или их эквивалентов.

В концепциях финансового учета предусмотрены принципы начисления и соответствия, которые гласят о том, что доходы признаются в момент продажи товаров или оказания услуг, независимо от времени получения денежных средств. По начисленному доходу и расходу производится определение полученной прибыли и уплачиваемых налогов. Но этот доход реально как денежные средства может и не поступить в ближайшее время. Для предприятия важно поступление денег на расчетный и другие его счета. Это даст возможность предприятию использовать эти денежные средства.

В настоящее время во многих предприятиях начисление дохода и поступление денежных средств в счет этого дохода происходят с значительным отрывом во времени, что является причиной роста дебиторской задолженности.

По принципу начисления расходы признаются в тот момент, когда признается связанный с ним доход, независимо от того, когда выплачиваются денежные средства. Например, предприятие начислило расходы за совершенные операции, но в связи с тем, что отсутствуют достаточные денежные средства, оплата не осуществлена. Это является причиной роста кредиторской задолженности.

На практике чаще всего бывает несоответствие начисления дохода и поступления денежных средств, совершения расходов и перечисления денег за операции.

Этим определяется важность изучения денежных потоков на основе финансовой отчетности формы «Отчет о движении денежных средств» и сравнение данных, указанных в этой форме, с показателями формы «Отчет о прибылях и убытках», где имеются данные о полученных доходах и начисленных расходах за отчетный период.

Эти показатели также следует сравнить с данными о дебиторской и кредиторской задолженности и остатками денежных средств формы «Бухгалтерский баланс».

На основании этих сопоставлений руководитель предприятия может выяснить причины роста (уменьшения) дебиторской и кредиторской задолженности, уровня ликвидности и платежеспособности.

Предприятие может иметь значительный объем доходов от реализации продукции и другой деятельности (по данным формы «Отчет о

прибылях и убытках»), но быть неплатежеспособным из-за того, что денежные средства не поступили на счета предприятия.

Как было отмечено выше, основным источником изучения потока денежных средств является финансовая отчетность, т.е. форма «Отчет о движении денежных средств».

В этом отчете все денежные потоки подразделены на три группы:

- от текущей (операционной) деятельности;
- от инвестиционной деятельности;
- от финансовой деятельности.

В денежные потоки от текущей (операционной) деятельности входят: деньги, полученные от продажи продукции, товаров, работ и услуг; прочие поступления; деньги, направленные: на оплату товаров, работ и услуг; на оплату труда; проценты выплаченные по долговым обязательствам; расчеты по налогам и сборам; прочие выплаты.

В денежные потоки от инвестиционной деятельности входят:

- приобретение и продажа нематериальных активов;
- приобретение и продажа материальных активов;
- приобретение и продажа долгосрочных материальных активов;
- приобретенные и вложенные долгосрочные и краткосрочные вложения;
- дивиденды и проценты по финансовым вложениям.

В денежные потоки от финансовой деятельности входят:

- поступления от выпуска акций на капитал;
- поступления и погашение долгосрочных и краткосрочных займов (ссуд);
- поступления и выплаты по арендным обязательствам.

Поток денежных средств можно изобразить на схеме и выразить формулой:

$ОДС_{нач.} + ПДС = РДС + ОДС_{кон.}$

где $ОДС_{нач.}$ – остаток денежных средств на начало периода;

ПДС – поступление денежных средств;

РДС – расход (отток) денежных средств;

$ОДС_{кон.}$ – остаток денежных средств на конец периода.

Рассмотрим каждую статью поступления и выбытия денежных средств по форме №4 «Отчет о движении денежных средств».

Форма «Отчет о движении денежных средств» состоит из 3 разделов (см. Приложение 5):

Раздел 1. «Движение денежных средств по текущей деятельности»

Раздел 2 «Движение денежных средств по инвестиционной деятельности».

Раздел 3 «Движение денежных средств по финансовой деятельности»

В конце этой формы отчетности показываются подразделы:

«Результат движения денежных средств за отчетный период»

«Остаток денежных средств на начало отчетного периода»

«Остаток денежных средств на конец отчетного периода».

Отдельной строкой показывается «величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю»

В разделе 1. «Движение денежных средств по текущей деятельности» отражаются поступление и выплаты денежных средств в результате основной деятельности предприятия, по статьям:

Поступило денежных средств:

- от продажи продукции, товаров, работ и услуг;
- арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и др.;
- прочие поступления;

Направлено денежных средств:

- на оплату товаров, робот и услуг;
- на оплату труда;
- на выплату процентов по долговым обязательствам;
- на расчеты по налогам и сборам;
- прочие выплаты, перечисления.

В разделе 2 «Движение денежных средств по инвестиционной деятельности» отражаются потоки денежных средств в виде доходов и поступлений, расходов и выплат по инвестиционной деятельности за отчетный период. К ним относятся:

Поступление денежных средств:

- от продажи объектов основных средств и иного имущества;
- дивиденды и проценты по финансовым вложениям;
- прочие поступления.

Направлено денежных средств:

- на приобретение объектов основных средств (включая доходные вложения в материальные ценности) и нематериальные активы;
- на финансовые вложения;
- на прочие выплаты, перечисления.

В разделе 3 «Движение денежных средств по финансовой деятельности» отражаются потоки денежных средств, в виде:

- кредитов и займов полученных;
- бюджетных ассигнованийи иного целевого финансирования;
- вкладов участников и других поступлений;

- денежные средства направленные напогашение кредитов и займов;
- выплату дивидендов;
- прочие выплаты, перечисления.

При поступлении денежных средств от продажи иностранной валюты на счета в банках или в кассу организации соответствующие суммы отражаются по строке поступления «от продажи основных средств и иного имущества». При этом сумма проданной иностранной валюты включается в данные по строке направлено денежных средств «на прочие выплаты, перечисления», а поступление приобретенной иностранной валюты отражается по строке «другие поступления».

В подразделах остаток денежных средств на начало и конец года отражается сумма средств по счетам «Касса», «Расчетный счет», «Валютный счет». «Специальные счета в банках», в валюте Российской Федерации. В случае наличия денежных средств в иностранной валюте должен быть составлен расчет в иностранной валюте по каждому его виду. После этого все они пересчитываются по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату составления бухгалтерской отчетности и отражаются по соответствующим статьям отчетности, а также по статье «Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю»

Денежные потоки от операций в иностранной валюте отражаются в валюте Российской Федерации, с применением обменного курса, установленного Центральным банком Российской Федерации на дату совершения операций, а остаток валютных средств – на дату составления финансовой отчетности.

21.4.3. Анализ потока денежных средств

При анализе потока денежных средств за отчетный год необходимо определить сумму и структуру поступления и оттока денежных средств по их видам.

Изучая отчет о потоке денежных средств, необходимо:

1. Сравнить сумму начисленных доходов и расходов с фактически поступившими и выданными денежными средствами.

На основании сравнения выручки от продажи товаров (форма «Отчет о прибылях и убытках») с деньгами, полученными от покупателей (форма «Отчет о движении денежных средстив») выявляется влияние реализации на увеличение или уменьшение дебиторской задолженности (форма «Бухгалтерский баланс»). Так, например, за отчетный год сумма реализации товаров по отчету составила 200 млн руб., а фактически поступило денежных средств от покупателей на сумму 180 млн

руб., что является результатом недопоступления денежных средств за проданные товары на сумму 20млн. руб., т.е. на эту сумму увеличилась дебиторская задолженность.

Сравнение данных Главной книги по кредиту счета «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», т.е.начисленной суммы задолженности поставщикам за купленные товары, с суммой, выплаченной поставщикам (форма «Отчет о движении денежных средств») указывает на увеличение или уменьшение кредиторской задолженности (форма «Бухгалтерский баланс).

2. Определить структуру поступивших и израсходованных денежных средств, которая исчисляется удельным весом каждой группы или вида денежного потока к общей сумме поступивших или израсходованных денежных средств. На основании структуры денежного потока пользователь этой отчетности может выявить основной источник поступления и направления денежных средств: от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Для укрепления финансового состояния предприятия основная часть денежных доходов и расходов должна быть за счет операционной деятельности.

3. Сравнить сумму поступивших и израсходованных денежных средств и определить сальдо денежного потока. Превышение прихода над расходами денежных средств указывает на стабильную работу предприятия, улучшение платежеспособности и увеличение денежных средств на предприятии.

Оценка потока денежных средств производится на основе исчисления коэффициентов:

а) потока денежных средств от хозяйственной деятельности:

$Кп.д.ср._{х.д.} = Дпост._{х.д.} : Вып.д._{х.д.}$,

где $Кп.д.ср._{х.д.}$ – коэффициент потока денежных средств от хозяйственной деятельности в целом;

$Дпост._{х.д.}$ – денежные поступления от хозяйственной деятельности в целом;

$Вып.д._{х.д.}$ – расход денежных средств от хозяйственной деятельности в целом.

Этот коэффициент показывает, насколько денежные поступления превышают выплаты денежных средств. Если этот коэффициент выше 1,0 – это указывает на увеличение остатка денежных средств на конец отчетного периода по сравнению с остатком на начало года. Если ниже 1,0 – на уменьшение остатка денежных средств.

б) потока денежных средств от операционной (основной) деятельности ($Кп.д._{оп.д.}$):

$$Кп.д._{оп.д.} = Дпост._{оп.д.} : Вып._{оп.д.},$$

где $Дпост._{оп.д.}$ – денежные поступления от операционной деятельности;

$Вып._{оп.д.}$ – денежные выплаты по операционной деятельности.

Этот коэффициент показывает, насколько денежные поступления от основной хозяйственной деятельности превышают выплаты денежных средств по этой же деятельности.

в) потока денежных средств от инвестиционной деятельности ($Кп.д._{ин.д.}$):

$$Кп.д._{ин.д.} = Дпост._{ин.д.} : Вып._{ин.д.},$$

где $Дпост._{ин.д.}$ – денежные поступления от инвестиционной деятельности;

$Вып._{ин.д.}$ – денежные выплаты от инвестиционное деятельности.

Этот коэффициент показывает, насколько денежные поступления от инвестиционной деятельности превышают выплаты денежных средств от инвестиционной деятельности.

г) потока денежных средств от финансовой деятельности ($Кп.д._{ф.д.}$):

$$Кп.д._{ф.д.} = Дпост._{ф.д.} : Вып._{ф.д.}$$

где $Дпост._{ф.д.}$ – денежные поступления от финансовой деятельности;

$Вып._{ф.д.}$ – денежные выплаты от финансовой деятельности.

Превышение единицы по этому коэффициенту показывает на увеличение остатка денежных средств по финансовой деятельности.

Для изучения потока денежных средств следует определить вышеуказанные показатели, характеризующие их состояние и изменение, и сделать необходимые выводы по ним (табл. 21.10).

Данные таблицы 21.10 показывают, что общая сумма прихода денежных средств за отчетный год составила 19995тыс. руб., а расход – 20042тыс. руб. Расход денежных средств превышает доходы на 47тыс. рублей. Коэффициент денежного потока равен 0,99, т.е. приход денежных средств составляет 99% по сравнению с расходами. Это повлияло на снижение денежных средств за год. На начало года остатки денежных средств составили – 351тыс. руб., на конец года – 304тыс. руб., т.е. снизились на 47тыс. руб.

Основная сумма прихода и расхода денежных средств составляет от основной (текущей) деятельности предприятия.

Таблица 4.10.

Оценка потока денежных средств АОА «Вымпел» за отчетный год. (сумма – в тыс. руб., уд. вес – в %)

Показатели потока денежных средств	Денежный поток					Коэф. денежного потока
	Приход		Расход		Отклонение	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	
От текущей (основной) деятельности	14580	72,9	19666	98,1	–5086	0,74
От инвестиционной деятельности	3780	26,8	-		3780	–
От финансовой деятельности	1635	0,3	376	1,9	1259	0,08
Всей хозяйственной деятельности	19995	100	20042	100	–47	0,99

Однако если сравнить сумму денег, полученных от покупателей (14580тыс. руб.), с выручкой от реализации продукции (16428тыс. руб.), то заметим большую разницу, что указывает на увеличение дебиторской задолженности, которая видна из бухгалтерского баланса. Полное получение денег от покупателей и заказчиков приводит к увеличению суммы денежных средств на счетах предприятия и улучшению платежеспособности предприятия.

Для того чтобы определить тенденцию изменения потока денежных средств, их влияние на финансовое состояние предприятия, а также прогнозировать поток денежных средств, необходимо изучить изменение суммы, структуры и коэффициента потока денежных средств за последние несколько лет.

Анализ потока денежных средств за несколько лет даст возможность определить и прогнозировать также перспективы вовлечения денежных средств в расширение производства и возможные неожиданные неблагоприятные обстоятельства, т.е.возможность определения стратегии и тактики руководства по улучшению финансового состояния предприятия.

21.5. Дебиторская и кредиторская задолженности, методы их анализа

Необходимое условие деятельности в сфере рынка для всех предприятий и организаций – строгое соблюдение расчетно-финансовой дисциплины. Все расчеты за товары и услуги должны выполняться в установленные сроки согласно утвержденным с двух сторон договорам. Нарушение этого приводит к перебоям в производстве, вызывает цепочку неплатежей и увеличение дебиторской и кредиторской задолженностей у ряда предприятий, ухудшение финансового состояния в них.

Неплатеж одним из субъектов приводит к невозможности рассчитаться со своими долгами у другого.

Все это отражается на экономике не только отдельных предприятий, но и государства в целом. Поэтому за последние годы правительством неоднократно принимались решения об укреплении платежной дисциплины и снижении дебиторской и кредиторской задолженностей.

Дебитор – от латинского debitor означает физическое или юридическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность, т.е. должник, обязанный. *Дебиторская задолженность* – это сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами.

В бухгалтерском учете термин «дебитор» означает юридическое или физическое лицо, которое должно данному предприятию определенную сумму за товары, услуги или деньги, взятые в долг.

Кредитор – означает заимодатель, веритель, от латинского слова «credo» – даю взаймы, верю. Кредитор – это лицо, которое предоставило взаймы чего-либо (деньги, товар, имущество).

В бухгалтерском учете термин «кредитор» означает лицо, перед которым данное предприятие имеет задолженность.

Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием, фирмой, компанией и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам.

В двухсторонних договорных обязательствах одно и то же предприятие может выступать в качестве дебитора и кредитора. Например, по договору поставки, когда товары отпущены, а деньги за них не уплачены, у поставщика эта сумма указывается как дебиторская задолженность и он считается дебитором, т.е.предоставившим покупателю в долг товары на определенную сумму. Он же выступает кредитором для того, кто приобрел эти товары. Покупатель эту сумму задолженности по приобретенным товарам, до их полной оплаты, указывает как кредиторскую задолженность.

Дебиторская и кредиторская задолженности в нормальных экономических условиях являются необходимым явлением, способствующим развитию производства, улучшению финансового состояния предприятия. Но когда экономика на микроуровне нарушена, дебиторская и кредиторская задолженности являются большим злом на микро- и макроуровне, вызывая неликвидность, неплатежеспособность ряда предприятий, приводящие к их банкротству, уменьшению поступления доходов в государственный бюджет. В особенности все это проявляется в период экономических кризисов.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженности подразделяются на задолженность, вызванную нормальным процессом хозяйственной деятельности, и задолженность, связанную с нарушением финансово-сметной и расчетно-платежной дисциплины, а также с нарушением экономических законов.

К дебиторской задолженности, вызванной нормальной хозяйственной деятельностью, относятся: авансы, выданные поставщикам на условиях договора (газ, электроэнергия, услуги автотранспорта и связи, по закупке материалов), неотоваренная часть платежей, задолженность подотчетных лиц (по выданным авансам) в пределах сроков, установленных для сдачи отчетов.

Ненормальная дебиторская задолженность охватывает долги по недостачам, растратам и хищениям, признанные ответчиками или присужденные арбитражем претензии, вызванные несоответствием количества и качества товаров (или услуг) установленному ассортименту.

В процессе хозяйственной деятельности закономерно возникает кредиторская задолженность по незаконченным расчетам, так называемая нормальная кредиторская задолженность. К ней относятся:

– задолженность поставщикам в пределах установленных сроков оплаты счетов;

– задолженность рабочим и служащим по оплате труда и профсоюзным организациям по отчислениям на социальное страхование;

– задолженность, возникшая в связи с опережением поступления материальных ценностей по сравнению со сроком их оплаты;

– задолженность государству по налогам и др.

Кредиторская задолженность может возникнуть также и в связи с нарушением финансовой дисциплины и установленного порядка расчетов. Например: задолженность поставщикам по неоплаченным в срок платежным документам и по неотфактурованным поставкам; задолженность поставщикам, образующаяся при превышении полученных материальных ценностей над суммой оплаченных счетов ит.д.

Ненормальной также является просроченная дебиторская и кредиторская задолженности.

Дебиторская задолженность – это средства, отвлеченные из оборота данного предприятия, которые находятся у других физических и юридических лиц. Источником их покрытия являются собственные средства предприятия или средства других предприятий.

Кредиторская задолженность – это средства, временно привлеченные от других физических и юридических лиц. Они временно используются в обороте данного предприятия. При наступлении срока их оплаты они должны быть возвращены из суммы оборотных средств.

Дебиторская задолженность – это иммобилизация из оборота средств, кредиторская – временная мобилизация в производство средств других физических и юридических лиц.

При возвращении дебиторской задолженности увеличиваются денежные средства на расчетном, валютном счетах, в кассе или товарно-материальные ценности. Итог баланса не изменяется. Но если предприятие предоставило средства в долг за счет получения кредитов от других организаций или банков, итог баланса увеличится на эту сумму, т.е.произойдет увеличение дебиторской задолженности и увеличение суммы полученного долга – обязательств перед другими юридическими или физическими лицами. Но в самом предприятии эти средства отсутствуют.

При возвращении кредиторской задолженности уменьшаются суммы обязательств (происходит ликвидация задолженности), а также уменьшаются средства в обороте, т.е.денежные средства, товарно-материальные ценности. В данном случае уменьшается сумма итога бухгалтерского баланса, задолженность погашена за счет средств предприятия.

Данные о дебиторской и кредиторской задолженностях имеются в финансовой отчетности форма «Бухгалтерский баланс» и форма «Приложение к бухгалтерскому балансу», раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность».

Дебиторская задолженность является частью оборотных активов и показывается в разделе 2баланса «Оборотные активы». Она сгруппирована по следующим двум статьям:

1. Дебиторская задолженность (платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

2. Дебиторская задолженность (платежи по которым ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).

Кроме того, эти статьи подразделены на следующие виды дебиторской задолженности:

– покупатели и заказчики;

– векселя к получению:

– задолженность дочерних и зависимых обществ;

– задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;

– авансы выданные;

– прочие дебиторы.

По статье «Расчеты с покупателями и заказчиками» показывается задолженность за отгруженные товары, сданные работы и оказанные услуги заказчикам (покупателям) до момента погашения этой задолженности путем поступления платежей за них на расчетный (или иной) счет предприятия, зачетом взаимных требований или обеспечения полученными векселями.

Увеличение задолженности по этой статье может быть за счет роста объема реализации продукции. Руководитель предприятия при ознакомлении с финансовой отчетностью должен сравнить темп роста этой статьи с темпом изменения объема реализации продукции (форма «Отчет о прибылях и убытках») и остатками готовой продукции (форма «Бухгалтерский баланс»). Превышение темпа роста суммы расчета с покупателями и заказчиками над ростом чистой выручки от реализации должно насторожить руководителя предприятия. Это может быть за счет недоплаты покупателями и заказчиками за отгруженные им товары или оказанные услуги по различным причинам (неплатежеспособность покупателей, поставка товара не того качества ит.п.).

Превышение темпа роста суммы по статье «Расчеты с покупателями и заказчиками» над темпом роста статьи «Готовая продукция» может быть результатом и хорошей маркетинговой работы, повышением спроса на товары, производимые предприятием, и наоборот.

По статье «Авансы выданные» показывается сумма уплаченных другим предприятиям авансов по предстоящим расчетам: выданные авансы под поставку материальных ценностей, выполненных работ, по заказам частичной готовности. Рост суммы по этой статье может быть в результате невыполнения заказов поставщиками или исполнителями заказов, что может привести к невостребованию выданных авансов.

По статье «Задолженность дочерних и зависимых обществ» отражаются суммы, выданные дочерним и ассоциированным предприятиям (межбалансовые расчеты). Дочерним предприятием следует считать юридическое лицо, над которым со стороны данного (материнского) предприятия осуществляется руководство по определению стратегической политики в вопросах текущей инвестиционной и финансовой деятельности, т.е. зависимое предприятие. При составлении сводного баланса данные баланса по основному (материнскому) и дочерним пред-

приятиям должны сводится (сальдироваться).

По статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» показывается задолженность учредителей предприятия по вкладам в уставный капитал предприятия. Увеличение этой задолженности указывает на неплатежеспособность учредителей данного предприятия или увеличение принятых обязательств по вкладу в уставный капитал, но еще не вложенных средств отдельными учредителями.

По статье «Прочие дебиторы» показывается задолженность за финансовыми и налоговыми органами, включая переплату по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет; за подотчетными лицами; по расчетам с поставщиками по недостачам товарно-материальных ценностей, обнаруженных при приемке; штрафы, пени и неустойки, признанные должником или по которым получены решения суда, арбитража об их возникновении, отнесенные на результаты хозяйственной деятельности. По этой же статье отражаются ссуды на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство или приобретение садовых домиков и благоустройство садовых участков и др.

Кредиторская задолженность является частью краткосрочной задолженности и показывается в разделе 5баланса «Краткосрочные обязательства». Она сгруппирована по следующим статьям баланса:

- поставщики и подрядчики;
- векселя к уплате;
- задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед государственными и внебюджетными фондами;
- задолженность перед бюджетом;
- авансы полученные;
- прочие кредиторы;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (расчеты по дивидендам).

По статье «Поставщики и подрядчики» показывается сумма задолженности поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, а также отражается задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам, подрядчикам и другим кредиторам, которым предприятие выдало в обеспечение их поставок, работ и услуг векселя.

Руководитель предприятия, ознакамливаясь с состоянием кредиторской задолженности, должен обратить внимание на эту статью, так как в основном просроченная задолженность может быть по этой статье. Если предприятие в течение 90дней с момента образования задолжен-

ности не сможет рассчитаться по ней, увеличивается просроченная задолженность на эту сумму, со всеми вытекающими последствиями: (увеличение процента, налогов с просроченной суммы ит.п.).

Увеличение суммы задолженности поставщикам указывает на неплатежеспособность и ухудшение финансового состояния предприятия.

По статье «Задолженность перед бюджетом» показывается задолженность предприятия по всем видам платежей в бюджет, включая подоходный налог с работников предприятия. Своевременная уплата налогов в бюджет снижает сумму задолженности по этой статье. Увеличение задолженности является результатом отсутствия у предприятия достаточных средств, его неплатежеспособности. Несвоевременная уплата налогов в бюджет вызывает необходимость уплаты процентов в установленном порядке и увеличения расходов от финансовой деятельности и снижает сумму прибыли.

По статье «Задолженность перед персоналом организации» показываются начисленные, но еще не выплаченные суммы оплаты труда. Увеличение суммы по этой статье указывает на несвоевременную оплату труда своим работникам, ухудшение их социального положения.

По статье «Задолженность перед государственными и внебюджетными фондами» показывается задолженность предприятия перед органами государственного управления по внебюджетным отчислениям и в другие специальные фонды, перечисляемые государственным органам в соответствии с установленным законодательством порядком.

По статье «Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами» отражаются данные по текущим операциям с дочерними и ассоциированными предприятиями (межбалансовые расчеты), в том случае, если задолженность данного предприятия превышает задолженность этих предприятий.

По статье «Прочие кредиторы» показывается задолженность предприятия по расчетам, не нашедшим отражения по другим статьям группы «Расчеты с кредиторами».

Внимательное изучение дебиторской и кредиторской задолженностей показывает, что дебиторская задолженность, как правило, образуется за счет фактического оттока денежных и материальных средств, а уменьшение их может быть результатом их возврата или перерасчета.

Кредиторская задолженность образуется за счет внешнего поступления средств (товаров от поставщиков, денежных средств и имущества от дочерних и ассоциированных предприятий), а также образования задолженности в процессе хозяйственной деятельности путем ее начисления (задолженность по налогам и сборам, задолженность по оплате труда ит.д.).

Задолженность по этой группе кредиторской задолженности образуется путем ее начисления в процессе хозяйственной деятельности, а выплаты долгов производятся за счет полученных доходов.

В связи с этим руководители предприятия должны добиваться сокращения периода начисления задолженности и их выплаты за счет доходов предприятия.

Для изучения дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо знать показатели, их характеризующие.

Многие ученые-экономисты Российской Федерации и других стран для изучения дебиторской и кредиторской задолженностей в экономической литературе предлагают исчислять различные показатели:

Оборачиваемость дебиторской задолженности (ОД) рекомендуют исчислять по формуле:

$$ОД = 365 : \frac{РП}{ДЗ},$$

где РП – реализация продукции;

ДЗ – дебиторская задолженность покупателей.

Оборачиваемость кредиторской задолженности (ОК) рассчитывают по формуле:

$$ОК = 365 : \frac{ПСР}{КЗ},$$

где ПСР – производственная себестоимость реализованной продукции;

КЗ – задолженность предприятия поставщикам.

Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях) показывает сколько дней требуется для погашения дебиторской задолженности.

Мы считаем, что здесь допущена неточность. Дебиторская задолженность не может быть погашена за счет реализации продукции. Дебиторская задолженность не оборачивается в данном предприятии, а используется у других физических и юридических лиц.

Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях), показывает, сколько дней требуется данному предприятию для погашения своей задолженности поставщикам». Здесь также имеются неточности, заключающиеся в том, что кредиторская задолженность включает не только задолженность поставщикам.

И в том, и в другом случае название определения формул неточны. В первом – дается методика определения оборачиваемости дебиторской задолженности, а для расчета берется не вся ее сумма, а только задол-

женность покупателю, во втором – оборачиваемость кредиторской задолженности, а в расчет берется только задолженность предприятия поставщикам.

Все показатели, используемые для изучения хозяйственной деятельности, должны способствовать тому, чтобы на их основе делать правильные выводы, а также принимать эффективные управленческие решения, осуществлять реальное планирование и производить анализ финансово-хозяйственной деятельности, тогда как вышеприведенные показатели не являются таковыми и на их основе невозможно принимать какие-либо управленческие решения.

Для изучения дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо исчислять и использовать следующие показатели:

- сумма дебиторской и кредиторской задолженностей;
- структура дебиторской и кредиторской задолженностей;
- коэффициент иммобилизации капитала;
- коэффициент иммобилизации оборотных средств;
- коэффициент привлеченных средств;
- коэффициент соотношений кредиторской и дебиторской задолженностей;
- коэффициент просроченной дебиторской задолженностей;
- коэффициент просроченной кредиторской задолженностей.

Сумма дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные берутся из формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность». Дебиторская задолженность во 2-м разделе баланса по статьям «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12месяцев после отчетной даты» и «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)».

Кредиторская задолженность показывается в 5-м разделе баланса по статье «Кредиторская задолженность» с разбивкой по отдельным ее видам.

На основании суммы дебиторской и кредиторской задолженностей определяется их увеличение и снижение за определенный период. Следует иметь в виду, что не всякое их увеличение является ухудшением финансового состояния. Для этого необходимо сравнить темп роста дебиторской и кредиторской задолженностей с темпом роста объема реализации продукции. Если темп роста дебиторской задолженности выше темпа роста объема реализации продукции, это свидетельствует о неплатежеспособности покупателей и заказчиков, а если темп роста кредиторской задолженности выше объема реализации продукции, это мо-

жет быть причиной неплатежеспособности данного предприятия, несвоевременного расчета с поставщиками.

*Структура дебиторской и кредиторской задолженностей*_выражается в процентах каждого вида в общей их сумме. На основании этого показателя выявляется доля каждого вида дебиторской и кредиторской задолженностей в общей их сумме, которая зависит от расчетно-платежной дисциплины предприятия и уровня выполнения договорных обязательств каждой из сторон.

Особое внимание следует обратить на просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженности, рост которых указывает на ухудшение финансового состояния предприятия.

Произведенные расчеты по ОАО «Вымпел» за отчетный год. (табл. 21.11) показывают, что дебиторская задолженность за год возросла на 1232тыс. руб. и составила 3481тыс. руб., а кредиторская – возросла на 567тыс. руб. и составила 7737тыс. руб. Кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 4256тыс. руб. Однако темп роста дебиторской задолженности равен 154,8%, а кредиторской – всего 107,9%, что повлияло на уменьшение разницы между кредиторской и дебиторской задолженностями.

Таблица 21.11

Динамика структуры дебиторской и кредиторской задолженностей ОАО «Вымпел» за отчетный год. (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение (+, –)		Темп изменения, %
	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	
Дебиторская задолженность	2019	89,8	3131	89,9	1112	0,1	155,1
Краткосрочная	620	27,6	832	23,9	212	–3,7	134,2
В т. ч. просроченная	230	10,2	350	10,1	+120	–0,1	152,2
Долгосрочная							
В т. ч.							
а) просроченная							
б) платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	230	10,2	350	10,1	+120	–0,1	152,2
	2249	100	3481	100	1232	–	154,8

Всего дебиторская задолженность							
Кредиторская задолженность							
Краткосрочная	7170	100	7737	100	567		107,9
В т. ч. просроченная	1650	23,0	1534	19,8	–116	–3,2	93,0

В отчетный год. возросла сумма просроченной дебиторской задолженности на 34,2%, тогда как просроченная кредиторская задолженность уменьшилась на 7,0%. Однако в общей сумме задолженностей просроченная их часть все еще велика. Так, просроченная дебиторская задолженность составляет 23,9%, а просроченная кредиторская задолженность – 19,8% всей суммы задолженности.

Это отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия. Снижается уровень ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, уменьшаются сумма прибыли и уровень рентабельности.

Коэффициент иммобилизации капитала ($К_{им.кап.}$) характеризует долю дебиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств и определятся по формуле:

$$К_{им.кап.} = \frac{Деб.зад.}{Кап.},$$

где Деб.зад. – дебиторская задолженность;

Кап. – сумма хозяйственных средств (капитала).

Чем выше этот коэффициент, тем больше средств отвлечено из общей суммы капитала в дебиторскую задолженность и находится у других юридических и физических лиц.

Коэффициент иммобилизации оборотных средств ($К_{им.об.ср.}$) характеризует долю дебиторской задолженности в оборотных средствах и определяется по формуле:

$$К_{им.об.ср.} = \frac{Деб.зад.}{Об.Ср.},$$

где Об.Ср. – сумма оборотных средств.

Чем выше этот коэффициент, тем больше оборотных средств отвлечено из оборота в дебиторскую задолженность и находится у других юридических и физических лиц.

Коэффициент привлеченных средств ($К_{прив.ср.}$) характеризует долю кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств и определяется по формуле:

$$К_{прив.ср.} = \frac{Кред.зад.}{Кап.},$$

где Кред.зад. – сумма кредиторской задолженности на определенную дату.

Чем выше этот коэффициент, тем больше удельный вес кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств предприятия и больше привлечено в оборот средств других физических и юридических лиц.

Этот коэффициент используется при анализе кредиторской задолженности. Если производится анализ источников средств, необходимо этот коэффициент рассчитать по следующей формуле:

$$К_{пр.ср.} = \frac{Ф1(Р4 + Р5)}{Кап.},$$

где Ф1 – форма №1. «Бухгалтерский баланс»;

Р4 – итог раздела 4баланса «Долгосрочные обязательства»;

Р5 – итог раздела 5баланса «Краткосрочные обязательства».

Он характеризует долю привлеченных средств (обязательств) в общей сумме хозяйственных средств.

Коэффициент соотношений кредиторской и дебиторской задолженностей ($К_{с.кр.деб.}$) характеризует долю кредиторской задолженности в дебиторской и определяется по формуле:

$$К_{с.кр.деб.} = \frac{Кред.зад.}{Деб.зад.}.$$

Если этот коэффициент более 1,0, – это указывает на превышение кредиторской задолженности над дебиторской, т.е. привлеченные средства в общей сумме хозяйственных средств превышают средства, находящиеся у других юридических и физических лиц, и, наоборот, если этот коэффициент меньше 1,0, – средства, переданные в пользование другим юридическим и физическим лицам, превышают привлеченные средства.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности ($К_{пр.д.з.}$) характеризует долю просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности и определяется по формуле:

$$К_{пр.д.з.} = \frac{Пр.деб.зад.}{Деб.зад.},$$

где Пр.деб.зад. – сумма просроченной дебиторской задолженности.

Увеличение этого коэффициента указывает на имеющиеся недостатки по взысканию задолженности, ухудшение финансового состояния, расчетно-платежной дисциплины со стороны заказчиков, покупателей и др.

Коэффициент просроченной кредиторской задолженности ($К_{пр.кр.з.}$) характеризует долю просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности и определяется по формуле:

$$К_{пр.д.з.} = \frac{Пр.деб.зад.}{Деб.зад.},$$

где Пр.кред.зад. – сумма просроченной кредиторской задолженности.

Увеличение этого коэффициента указывает на имеющиеся недостатки в расчетно-платежной дисциплине, плохое финансовое состояние, неликвидность и неплатежеспособность предприятия.

При анализе дебиторской и кредиторской задолженностей мы рекомендуем составить следующую таблицу (табл. 21.12).

Таблица 21.12

Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженностей по ОАО «Вымпел» за отчетный год

(сумма – в тыс. руб.)

Показатели	На начало года	На конец года	Отклонение (+, –)
Коэффициент иммобилизации капитала	0,08	0,12	0,04
Коэффициент иммобилизации оборотных средств	0,15	0,20	0,05
Коэффициент иммобилизации собственного капитала	0,12	0,17	0,05
Коэффициент привлеченных средств	0,26	0,26	–
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	3,20	2,22	–1,08

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	0,28	0,24	–0,04
Коэффициент просроченной кредиторской задолженности	0,23	0,20	–0,03
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2249	3481	+1232
в т. ч. Просроченная	620	832	+212
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	7170	7737	+567
в т. ч. Просроченная	1650	1534	–116

Данные таблицы 21.12 показывают, что за отчетный год возросло отвлечение собственных средств из оборота, т.е. иммобилизация средств. Возросли коэффициенты иммобилизации капитала, оборотных средств и собственного капитала. Доля привлеченных средств в общей сумме хозяйственных средств не изменилась, но снизилось соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей. Если на начало года кредиторская задолженность превышала дебиторскую в 3,2раза, а на конец года это превышение составило 2,2 раза, т.е. превышение кредиторской задолженности над дебиторской немного снизилось.

Данные таблицы 21.12 также показывают высокую долю просроченной дебиторской (27,6%) и кредиторской (23,0%) задолженностей в общих их суммах.

На основании данных таблицы 21.12, следует также отметить, что за год состояние дебиторской и кредиторской задолженностей имеет тенденцию к улучшению, но все еще остается плохим, о чем свидетельствуют высокая иммобилизация собственных средств и большая сумма просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей.

Все это отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия. Руководству предприятия необходимо принять все меры к уменьшению и ликвидации просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей, а также улучшению расчетно-платежной дисциплины с поставщиками и покупателями, своевременно и в полном объеме рассчитываться с бюджетом по налогам.

Необходимо выяснить по каждому виду просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей причины их образования, возможность возврата этих средств, разработать конкретные рекомендации по их уменьшению.

Основными путями улуч`шения состояния дебиторской и кредиторской задолженностей являются:

- своевременное и правильное составление договоров поставки и закупки необходимой продукции;
- своевременное и правильное оформление расчетно-платежных

документов;

- своевременный учет поставки и реализации продукции;
- изучение финансового состояния предприятий-поставщиков и покупателей продукции;
- увеличение объема и улучшение качества продукции;
- улучшение маркетинговых служб на предприятии;
- своевременные расчеты с поставщиками и покупателями;
- систематическое повышение квалификации бухгалтеров, экономистов и работников финансовых служб предприятия;
- своевременное проведение анализа финансового состояния предприятий и представления их результатов менеджерам.

Каждый руководитель предприятия должен иметь в виду, что состояние дебиторской и кредиторской задолженностей является одним из основных факторов, влияющих на финансовое состояние не только данного предприятия, но и предприятий партнеров, экономики государства в целом.

Ключевые термины:

Оборотные средства, сфера производства, сфера обращения, оборотные средства в днях затратах, среднегодовая сумма оборотных средств, структура оборотных средств, оборачиваемоть оборотных средств, состояние, обеспеченность, эффективность использования оборотных средств, функционирующий капитал, производственные запасы, незавершенное производство, товары для реализации, готовая продукция, стоимость фрахта, чистая стоимость реализации, себестоимость каждой единицы, ФИФО, АВЕКО, ЛИФО, денежные средства, денежные эквиваленты, Отчет о движении денежных средств, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, дебиторская кредиторская задолженность, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. В чем экономическая сущность оборотных средств?
2. Какие виды оборотных средств существуют?
3. В чем суть полного цикла оборачиваемости оборотных средств?
4. Как проводится анализ оборотных средств?
5. Что относится к материально-производственным запасам?
6. Какими методами можно определить стоимость остатков материально-производственных запасов?

7. Какие пути повышения эффективности использования материально-производственных запасов?

8. В чем сущность денежных средств?

9. Какие методы анализа дебиторской и кредиторской задолженностей существуют?

10. С помощью каких показателей анализируют дебиторскую и кредиторскую задолженность?

Тесты для самопроверки

1. Норматив оборотных средств в сумме (ОСнор.) определяется:

а) сумма затрат на производство продукции умножается на установленный норматив в днях;

б) умножением однодневной выручки от реализации продукции на норматив в днях;

в) делением суммы реализованной продукции на норматив в днях;

г) делением суммы затрат на производство продукции на норматив в днях;

д) умножением суммы прибыли на норматив в днях.

2. Кредиторской задолженностью следует считать:

а) задолженность данного предприятия физическим и юридическим лицам;

б) средства, предоставленные другим предприятиям на постоянное пользование;

в) задолженность физических и юридических лиц данному предприятию;

г) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде членских взносов;

д) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде вступительных взносов.

3. Эффективность оборотных средств характеризуют следующие показатели:

а) оборачиваемость оборотных средств в днях, оборачиваемость оборотных средств в разах, рентабельность оборотных средств;

б) оборачиваемость оборотных средств в днях, оборачиваемость оборотных средств в разах, рентабельность оборотных средств, рентабельность капитала;

в) оборачиваемость оборотных средств в днях, оборачиваемость оборотных средств в разах, рентабельность оборотных средств, сумма оборотных средств, среднегодовая сумма оборотных средств;

г) оборачиваемость оборотных средств в днях, оборачиваемость оборотных средств в разах, рентабельность оборотных средств, среднегодовая сумма оборотных средств;

д) оборотные средства в днях, рентабельность оборотных средств.

4. Оборачиваемость оборотных средств в днях рассчитывается:

а) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на количество дней в обороте;

б) сумма реализованной продукции, деленная на среднегодовую сумму оборотных средств;

в) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на однодневную выручку от реализации;

г) сумма реализованной продукции, умноженная на количество дней в периоде и деленная на среднегодовую сумму оборотных средств;

д) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на сумму реализованной продукции.

5. Оборачиваемость оборотных средств в разах (коэффициент оборачиваемости) рассчитывается:

а) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на количество дней в периоде;

б) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на однодневную выручку от реализации;

в) сумма реализованной продукции, деленная на среднегодовую сумму оборотных средств;

г) сумма реализованной продукции, умноженная на количество дней в периоде и деленная на среднегодовую сумму оборотных средств;

д) среднегодовая сумма оборотных средств, деленная на сумму реализованной продукции.

6. Рентабельность оборотных средств (Рос) определяется:

а) как отношение чистой прибыли к сумме оборотных средств;

б) как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме оборотных средств;

в) как отношение суммы прибыли от общехозяйственной деятельности к среднегодовой сумме оборотных средств;

г) как отношение суммы прибыли от основной деятельности к среднегодовой сумме оборотных средств;

д) как отношение среднегодовой суммы оборотных средств к чистой прибыли.

7. Сумму высвободившихся из оборота средств в результате ускорения оборачиваемости оборотных средств определяют:

а) путем умножения однодневной выручки на количество дней ускорения оборачиваемости в днях;

б) путем умножения однодневной выручки на фактическое количество дней оборачиваемости оборотных средств;

в) путем умножения однодневной выручки на базовое количество дней оборачиваемости оборотных средств;

г) путем деления фактической суммы оборотных средств на однодневный оборот;

д) путем умножения однодневной выручки на количество оборачиваемости оборотных средств, в разах.

8. Сумма собственных средств в обороте определяется как:

а) итог раздела 2актива баланса;

б) итог раздела 3пассива баланса минус итог раздела 1актива баланса;

в) итог раздела 3пассива баланса плюс долгосрочные обязательства и минус итог раздела 1актива баланса;

г) итог раздела 3пассива баланса плюс долгосрочные обязательства минус итог раздела 2актива баланса;

д) итог раздела 5пассива баланса.

9. По какой форме финансовой отчетности можно определить просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность?

а) форма «бухгалтерский баланс»; б) форма «Отчет о прибылях и убытках»; в) форма «Отчет о движении капитала»; г) форма «Отчет о движении денежных средств»; д) форма «Пояснения к бухгалтерскому отчету и отчету о прибылях и убытках».

10. Коэффициент потока денежных средств определяется:

а) как отношение суммы израсходованных средств к поступившим средствам;

б) как отношение денежных средств к поступившим средствам;

в) как отношение суммы поступивших средств к израсходованным средствам;

г) как отношение суммы поступивших средств к сумме остатка денежных средств;

д) как отношение суммы средств к сумме поступивших денежных средств;

11. Дебиторской задолженностью следует считать:

а) задолженность данного предприятия физическим и юридическим лицам;

б) средства, предоставленные другим предприятиям на постоянное пользование;

в) задолженность физических и юридических лиц данному предприятию;

г) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде членских взносов;

д) средства учредителей, предоставленные предприятию в виде вступительных взносов.

12. К материально-производственным запасам относятся:

а) производственное оборудование, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации;

б) производственное оборудование, нематериальные активы, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации;

в) производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации;

г) производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации, денежные средства;

д) производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для реализации, денежные средства, дебиторская задолженность.

13. Оценка материально-производственных запасов производится:

а) по наименьшей стоимости их приобретения;

б) по рыночной стоимости их приобретения;

в) по себестоимости, включающей затраты по их приобретению, производству продукции, накладные производственные затраты и прочие затраты;

г) по себестоимости, включающей затраты по их приобретению, производству продукции, накладные производственные затраты и прочие затраты;

д) по стоимости приобретения.

14. Коэффициент иммобилизации капитала характеризует:

а) долю основных средств в общей сумме хозяйственных средств;

б) долю оборотных средств в общей сумме хозяйственных средств;

в) долю дебиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

г) долю кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

д) долю дебиторской задолженности в оборотных средствах.

15. Коэффициент иммобилизации оборотных средств характеризует:

а) долю основных средств в общей сумме хозяйственных средств;

б) долю оборотных средств в общей сумме хозяйственных средств;

в) долю дебиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

г) долю кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

д) долю дебиторской задолженности в оборотных средствах.

16. Коэффициент привлеченных средств характеризует:

а) долю основных средств в общей сумме хозяйственных средств;

б) долю оборотных средств в общей сумме хозяйственных средств;

в) долю дебиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

г) долю кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств;

д) долю кредиторской задолженности в общей сумме хозяйственных средств.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. **Характеристика оборотных средств:**

– понятие об оборотных средствах;

– отличие оборотных средств от основных средств;

– информация об оборотных средствах;

– зависимость показателей хозяйственной деятельности от состояния оборотных средств.

2. Классификация оборотных средств:

– признаки, по которым классифицируются оборотные средства;

– классификация оборотных средств по указанным признакам;

– характеристика каждого признака, группы и статей оборотных средств.

3. Показатели, характеризующие состояние оборотных средств:

– характеристика показателей состояния оборотных средств предприятия, методы их определения;

– зависимость результатов хозяйственной деятельности от состояния оборотных средств;

– пути улучшения показателей состояния оборотных средств.

4. Показатели, характеризующие обеспеченность оборотными средствами:

– характеристика показателей обеспеченности оборотными средствами предприятия, методы их определения;

– зависимость результатов хозяйственной деятельности от обеспеченности оборотными средствами;

– пути улучшения показателей обеспеченности оборотными средствами.

5. Показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств:

– понятие об эффективности;

– показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств, методы их определения;

– факторы, влияющие на показатели эффективности использования оборотных средств;

– пути повышения эффективности использования оборотных средств предприятия.

6. Анализ состояния оборотных средств предприятия:

– задачи анализа состояния оборотных средств;

– показатели, характеризующие состояние оборотных средств, методы их определения;

– факторы, влияющие на показатели состояния оборотных средств, методы их определения;

– расчеты, производимые при анализе состояния оборотных средств;

– рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению показателей состояния оборотных средств.

7. Анализ обеспеченности оборотными средствами:

– задачи анализа обеспеченности оборотными средствами;

– показатели, характеризующие обеспеченность оборотными средствами;

– факторы, влияющие на показатели обеспеченности оборотными средствами;

– расчеты, производимые при анализе обеспеченности оборотными средствами;

– рекомендации для принятия управленческих решений по доведению размеров оборотных средств до установленных нормативов или необходимых размеров.

8. Анализ эффективности использования оборотных средств:

– задачи анализа эффективности использования оборотных средств;

– показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств, и методы их определения;

– факторы, влияющие на эффективность использования оборотных средств;

– расчеты, производимые при анализе эффективности использования оборотных средств;

– рекомендации для принятия управленческих решений по повышению эффективности использования оборотных средств.

9. Характеристика материально-производственных запасов:

– производственные запасы как часть оборотных средств предприятия;

– классификация материально-производственных запасов;

– характеристика видов материально-производственных запасов и их значение для успешной работы предприятия;

10. Оценка материально-производственных запасов:

– затраты, входящие в оценку себестоимости материально-производственных запасов;

– методы оценки стоимости остатков материально-производственных запасов и краткая их характеристика;

11. Оценка остатков материально-производственных запасов по себестоимости единицы продукции и методом ФИФО (FIFO).

– характеристика метода оценки остатков МПЗ по себестоимости единицы продукции;

– характеристика метода оценки остатков МПЗ по методу ФИФО;

– влияние на сумму прибыли предприятия при инфляции, если оценка проводится по методу ФИФО, и объяснить причину.

12. Оценка остатков материально-производственных запасов методом средней стоимости (средневзвешенной стоимости) и методом ЛИФО (LIFO):

– характеристика метода оценки остатков МПЗ методом АВЕГО (AVEGO);

– характеристика метода оценки остатков МПЗ методом ЛИФО (LIFO);

– влияние на сумму прибыли предприятия при инфляции, если оценка проводится по методу ЛИФО (LIFO).

13. Анализ состояния и эффективности использования материально-производственных запасов:

– задачи анализа МПЗ;

– показатели, характеризующие состояние и эффективность использования МПЗ, методика их определения;

– факторы, влияющие на эффективность использования МПЗ, методы их определения;

– расчеты, производимые при анализе состояния и эффективности использования МПЗ;

– рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению состояния и эффективности использования МПЗ.

14. Характеристика движения (потока) денежных средств на предприятии и показатели, их характеризующие:

– понятие о движении (потоке) денежных средств;

– источники, где отражаются данные о состоянии и движении денежных средств;

– показатели, характеризующие состояние и движение (приток и отток) денежных средств, методы их определения;

– взаимосвязь между денежными потоками и финансовым состоянием предприятия;

15. Анализ состояния и движения (потока) денежных средств:

– задачи анализа состояния и движения (потока) денежных средств;

– источники анализа состояния и движения (потока) денежных средств;

– показатели (коэффициенты), характеризующие состояние и движение (потока) денежных средств, методы их определения;

– расчеты, производимые при анализе состояния и движения (потока) денежных средств;

– рекомендации для принятия управленческих решений по улучшению состояния и лучшего использования денежных средств.

16. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей:

– характеристика дебиторской и кредиторской задолженностей и их значение в хозяйственной деятельности;

– источники, где отражаются данные о дебиторской и кредиторской задолженностях;

– нормальная и ненормальная дебиторская и кредиторская задолженности;

– задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженностей;

– показатели, используемые при анализе дебиторской и кредиторской задолженностей, методы их определения;

– расчеты, производимые при анализе дебиторской и кредиторской задолженности;

– пути улучшения состояния дебиторской задолженности и эффективности использования кредиторской задолженности.

Задания для самостоятельной работы

1. Определить показатели, характеризующие состояние оборотных средств на начало и конец года:

– сумму оборотных средств;

– сумму собственных средств в обороте;

– сумму привлеченных средств в обороте;

– долю собственных и привлеченных средств в обороте;

– структуру оборотных средств.

На основе производимых расчетов дать письменное заключение о состоянии оборотных средств и тенденции их изменения.

2. Определите показатели, характеризующие обеспеченность оборотными средствами:

– оборотные средства в днях оборота;

– оборотные средства в днях затрат;

– норматив оборотных средств в днях и сумме;

– отклонение оборотных средств по сравнению с нормативом в днях и в сумме в целом и по отдельным видам.

На основе производимых расчетов дать письменное заключение об обеспеченности оборотными средствами и отклонение их от норматива. Выявить факторы, повлиявшие на это отклонение, и дать рекомендации по нормализации оборотных средств.

3. Определить и проанализировать показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств за отчетный год по состоянию с прошлым годом:

– определить оборачиваемость оборотных средств в днях оборота и разах;

– определить рентабельность оборотных средств;

– рассчитать влияние основных факторов на сумму оборотных средств и показатели эффективности их использования.

На основании произведенных расчетов дать письменное заключение об эффективности использования оборотных средств и рекомендации по их дальнейшему повышению.

4. Проанализировать состояние и обеспеченность материально-производственными запасами (МПЗ):

– определить общую сумму МПЗ и их изменение за отчетный период;

– определить структуру МПЗ и их изменения за отчетный период;

– сравнить сумму производственных запасов с установленным нормативом и определить их отклонения.

На основе произведенных расчетов дать заключение о состоянии показателей МПЗ и отклонение производственных запасов от норматива.

5. На основании нижеследующих данных определить себестоимость остатков продукции на конец года, себестоимость реализованной продукции и валовую прибыль от реализации продукции методами: ФИФО, ЛИФО и АВЕГО:

Предположим, фирма «ХИМИК» в течение года приобрела следующие товары:

Дата приобретения	Количество единиц (тыс. ед.)	Стоимость единицы (руб.)	Общая стоимость (тыс. руб.)
6января	500,0	85,0	42500,0
21апреля	700,0	90,0	63000,0
10августа	800,0	110,0	88000,0
6ноября	400,0	120,0	48000,0
Итого	2400,0	x	241500,0

К концу года на складе осталось 400,0тыс. единиц продукции. Доход от реализации продукции составил 190000,0тыс. руб.

На основании произведенных расчетов дать письменное заключение.

6. На основании бухгалтерского баланса, справки о дебиторской и кредиторской задолженностях, данных о производственной деятельности дать оценку и произвести анализ дебиторской и кредиторской задолженностей. Для чего:

– рассчитать сумму дебиторской и кредиторской задолженностей и отклонение их за отчетный период;

– определить просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности и их изменения за анализируемый период;

– определить структуру дебиторской и кредиторской задолженностей и их изменение за анализируемый период;

– рассчитать следующие коэффициенты: иммобилизации оборотных средств, привлеченных средств, соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей, просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей.

На основании произведенных расчетов дать заключение о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей, указать пути их нормализации и ликвидации просроченной задолженности по ним.

7. На основании бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о денежных потоках произвести анализ образования и движения денежных средств, для чего рассчитать:

– сумму поступления и расхода денежных средств;

– структуру поступивших и израсходованных денежных средств;

– сальдо между поступившими и израсходованными денежными средствами;

– коэффициент соотношения поступивших и израсходованных средств (коэффициент потока денежных средств);

– дать оценку потока денежных средств.

В заключение дать краткую характеристику состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств в целом и принятие управленческих решений по их нормализации и повышению эффективности использования.

Глава 22. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА И ФОНДА ЕГО ОПЛАТЫ

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение студентами знаниями и навыками оценки и анализа состояния и эффективности использования трудовых ресурсов и фонда оплаты труда на предприятиях.

Изучив данную тему, студенты будут **знать:**

- отчетность, где отражаются данные о численности работников и фонда оплаты труда;
- показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования труда на предприятии;
- факторы, влияющие на показатели эффективности использования труда, сумму и уровень расходов по оплате труда;
- пути повышения эффективности использования труда и экономии фонда оплаты труда.

Уметь:

- пользоваться финансовой, статистической и управленческой отчетностью как источником оценки и анализа эффективности труда;
- анализировать состояние, обеспеченность и эффективность использования работников предприятия;
- анализировать эффективность использования фонда оплаты труда на предприятии;
- определять абсолютное и относительное (экономию, перерасход) отклонение численности работников и фонда оплаты труда;
- определять влияние основных факторов на сумму и уровень расходов по оплате труда;
- на основе произведенного анализа выявлять резервы и разрабатывать рекомендации для принятия управленческих решений по эффективному использованию труда и фонда его оплаты.

22.1. Анализ состояния и эффективности использования труда на предприятии

Показатели, характеризующие состояние и эффективность труда. Выполнение производственной программы и финансовое состояние предприятия находятся в прямой зависимости от наличия и использования трудовых ресурсов. Поэтому при изучении отчетности предприятия необходимо определить состояние, обеспеченность рабочей силой и степень их использования.

Эти данные можно определить на основе финансовой отчетности: форма «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» в разделе «Расходы по обычным видам деятельности» и разделе «Социальные показатели». В статистической отчетности: «Отчет по труду» с приложениями, «Отчет о затратах предприятия (организации) на производство и реализацию продукции», материалов отдела труда и заработной платы, отдела кадров, сведений о выполнении норм выработки по цехам и профессиям ит.п.

К основным показателям, характеризующим состояние и эффективность использования трудовых ресурсов, относятся: численность работников на определенную дату; среднегодовая численность работников; структура работников предприятия; производительность труда работников; фонд оплаты труда; уровень расходов по оплате труда; средняя сумма оплаты труда на одного работника; соотношение темпа роста оплаты труда с темпом роста объема выпущенной продукции и с темпом роста производительности труда; коэффициенты оборота по приему, увольнению и текучести кадров; абсолютное и относительное отклонение численности работников по их категориям; экономия или перерасход по оплате труда.

Рассмотрим методику определения и экономическую характеристику каждого из этих показателей.

Численность работников на определенную дату характеризует списочный состав работников предприятия. По основной деятельности в списочный состав включаются работники, принятые на работу на срок свыше одного года. Сведения о списочной численности работников на определенную дату берутся из статистической отчетности «Отчет по труду», строка «Списочная численность работников (без совместителей) *на начало отчетного периода*». На основании этих показателей дается характеристика абсолютных размеров и темпов изменения численности работников. Для исчисления качественных показателей использования работников (производительность труда, средняя сумма оплаты труда и др.) необходимо рассчитать показатели среднесписочной численности, которая определяется за месяц, квартал и год.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования числа работников по списку за все рабочие дни месяца и деления полученной суммы на число рабочих дней в данном месяце.

Среднесписочная численность работников за квартал определяется суммированием среднесписочной численности за все месяцы квартала и делением полученной суммы на число месяцев: в квартале – 3, за полугодие – 6месяцев.

Среднесписочная численность работников за год определяется суммированием среднесписочной численности за каждый месяц и деле-

нием полученной суммы на 12.

Среднесписочная численность работников показывается в статистической отчетности «Отчет по труду».

Структура работников предприятия характеризует долю различных категорий в общей численности списочного состава работников, которая исчисляется в зависимости от целей исследования. Например, доля производственных рабочих в общей численности работников, доля женщин, доля работников с высшим или средним специальным образованием, структура работников по стажу работы ит.п.

На основании показателей структуры работников делаются выводы о социальных изменениях, происходящих на предприятии. Так, увеличение удельного веса работников с высшим специальным образованием характеризует повышение уровня квалификации работников, увеличение удельного веса работников с большим стажем работы по этой специальности – повышение уровня опытных работников ит.д. Все эти качественные изменения влияют, в свою очередь, на производительность труда работников, качество продукции, фонд оплаты труда и другие количественные и качественные показатели работы предприятия.

Производительность труда работников характеризует количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени, и определяется как отношение выпуска продукции (в стоимостном или натуральном измерении) на среднесписочную численность работников. Этот показатель является одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов и хозяйственную деятельность предприятия. Следует различать среднечасовую, среднедневную, среднемесячную, среднеквартальную и среднегодовую выработку продукции (производительность труда).

Среднечасовая выработка продукции определяется делением количества выработанной продукции за какой-либо период (месяц, квартал, год) на число отработанных рабочими за этот период человекочасов. Остальные показатели средней выработки определяются также делением количества выработанной продукции на среднюю численность работников за каждый из этих периодов.

Производительность труда – один из основных показателей эффективности работы предприятия, влияющий на все количественные и качественные показатели работы предприятия: объем произведенной и реализованной продукции, численность работников, фонд оплаты труда, себестоимость продукции, сумму прибыли и уровень рентабельности.

Как правило, увеличение производительности труда приводит к экономии по фонду оплаты труда и снижению себестоимости продукции.

Темп роста производительности труда, согласно объективному экономическому закону эффективности труда, должен быть выше роста фонда оплаты труда, численности работников и роста производственных затрат.

Фонд оплаты труда – общая сумма денежных средств, предназначенная или начисленная для выплаты работникам за определенное время (месяц, квартал, год). Налоги и прочие удержания при определении фонда оплаты труда не исключаются.

Следует различать фонд оплаты труда промышленно-производственного персонала и персонала, занятого в непроизводственной сфере предприятия (в жилищных, коммунальных службах, детских садах ит.д.).

При изучении фонда оплаты труда промышленного персонала выделяют оплату труда рабочих, ИТР, служащих, учеников, младшего обслуживающего персонала и работников охраны. По этим же категориям работников определяют и изучают их структуру, т.е.долю оплаты труда работников по категориям в общей сумме фонда оплаты труда.

Данные берутся из статистической отчетности «Отчет по труду».

В структуре оплаты труда должен превышать удельный вес, а также темп роста оплаты труда производственных работников. Темп роста оплаты труда также необходимо сравнить с темпом роста объема производства, реализации продукции и производственных затрат. Так, превышение объема производства и реализации продукции является основным фактором экономии по оплате труда и снижения себестоимости продукции.

Средняя сумма оплаты труда на одного работника определяется путем деления суммы фонда оплаты труда за определенный период на среднесписочную численность работников. Такой расчет производится как по всем работникам, так и по отдельным категориям. На основании этого показателя делаются выводы, например, об изменении социально-экономического уровня работников и пр.

Среднюю сумму оплаты труда и темп ее изменения следует сравнить со средней суммой оплаты труда по народному хозяйству в целом, по данной отрасли, других предприятий данного региона, а также со средним уровнем прожиточного минимума, установленного на данный момент.

Кроме того, средняя сумма оплаты труда является одним из факторов, стимулирующих рост производительности труда, улучшение качества продукции, привлечение в производство высококвалифицированных работников и их стабильность.

Важными показателями, характеризующими использование трудовых ресурсов, являются коэффициенты оборота по приему, увольнению и текучести кадров.

Коэффициент оборота по приему определяется как отношение числа принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности работников по формуле:

$К_{об.пр.} = Ч_{р.пр.} : Ч_{о}$,

где: $К_{об.пр.}$ – коэффициент оборота по приему;

$Ч_{р.пр.}$ – количество работников, приятых за отчетный период;

$Ч_{о}$ – среднесписочная численность работников.

Коэффициент оборота по приему характеризует уровень вновь принятых на работу работников в отчетном периоде. Увеличение этого показателя положительным следует считать в том случае, если предприятие расширяет объем производства. Кроме того, необходимо определить квалификационный уровень принятых на работу в отчетном году и уровень их отбора, был ли организован конкурсный отбор на работу специалистов.

Коэффициент оборота по приему следует сравнить с коэффициентом оборота по увольнению.

Коэффициент оборота по увольнению ($К_{об.ув.}$) определяется как отношение числа уволенных по различным причинам ($Ч_{р.ув.}$) за отчетный период к среднесписочному числу работников ($Ч_{ср}$) по формуле:

$К_{об.ув.} = Ч_{р.ув.} : Ч_{ср.}$.

Коэффициент оборота по увольнению характеризует уровень уволенных работников по различным причинам за отчетный период. Рост этого показателя может быть результатом сокращения производства, плохой организации труда, низкой оплаты труда и др. Этот коэффициент следует сопоставить с коэффициентом оборота по приему. Высокий коэффициент оборота по приему по сравнению с коэффициентом оборота по увольнению указывает на прирост работников за отчетный год и, наоборот, высокий коэффициент оборота по увольнению указывает на уменьшение числа работников.

Коэффициент текучести кадров определяется как отношение числа уволенных по собственному желанию, за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины (это увольнение называется текучестью кадров) к среднесписочному числу работников по формуле:

$К_{тек.} = Тек.кадр. : Ч_{ср.}$,

где: $К_{тек.}$ – коэффициент текучести кадров;

Тек.кад. – число работников, уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, т.е.текучесть кадров.

Увеличение коэффициентов оборота по приему, увольнению и текучести кадров отрицательно влияет на эффективность использования рабочей силы, снижает производительность труда, качество продукции, увеличивает расходы на подготовку кадров.

Руководству предприятия необходимо проводить работу по подготовке высококвалифицированных кадров, повышению их квалификационного уровня, добиваться стабильности кадров, иметь перспективный план подготовки и выдвижения молодых способных специалистов. Эти затраты являются инвестицией в трудовые ресурсы, т.е.интеллектуальной собственностью, которые в дальнейшем окупятся за счет повышения эффективности производства.

Анализ численности работников предприятия. ***Численность работников – важный показатель состояния трудовых ресурсов предприятия. Он характеризует обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами.***

Поэтому всесторонний анализ состояния, обеспеченности и эффективности использования работников должен занимать одно из центральных мест в системе управленческого анализа предприятия.

В процессе анализа необходимо:

- определить отклонение фактической численности работников, по категориям, от предусмотренных данных по бизнес-плану и прошлого года, изучить причины этого отклонения;
- рассчитать структуру численности работников по их категориям;
- определить динамику численности работников;
- определить квалификационный состав кадров по образованию и стажу работы;
- определить оборот и текучесть кадров, их причины.

На основании вышеизложенного следует разработать организационно-технические мероприятия по рациональному использованию кадров, повышению их культурно-технического уровня, сокращению текучести и закреплению кадров.

С помощью анализа определяют обоснованность бизнес-планов по численности и составу работающих, экономию или излишек рабочей силы по сравнению с планом и прошлым годом, рациональность расстановки кадров.

Для анализа все количество работников классифицируется (группируется) в зависимости от действующих на предприятии форм разделения труда.

При этом следует учесть, что важным условием увеличения выпуска продукции является повышение в общей численности удельного веса работников, непосредственно занятых выработкой продукции. Чем

выше удельный вес рабочих в общей численности персонала, тем эффективнее используются трудовые ресурсы предприятия.

Численность инженерно-технических работников (ИТР), служащих, младшего обслуживающего персонала не должна быть (как правило) выше предусмотренной в бизнес-плане.

В процессе анализа следует установить соотношение основных и вспомогательных рабочих. Если удельный вес основных производственных рабочих растет, повышается и производительность труда. Затем следует установить уровень механизации, автоматизации и компьютеризации основных, вспомогательных и ремонтных работ, их трудоемкость.

Высокий уровень вспомогательных рабочих указывает на наличие ручного труда и на неудовлетворительную организацию ремонтных работ.

Одним из требований научно-технического прогресса является постоянное повышение квалификации кадров. Поэтому одновременно с определением влияния численности работающих на выполнение производственной программы следует установить потребность предприятия в рабочих определенных профессий и квалификационных разрядов, а по инженерно-техническим работникам и служащим – соответствие занимаемым должностям. При анализе квалификационного состава рабочих кадров необходимо сопоставить имеющуюся и требующуюся рабочую силу по каждой специальности. Нужно проанализировать также текучесть рабочей силы, так как этот фактор оказывает существенное влияние на использование рабочего времени, организацию труда и его производительность. Следует установить основные причины текучести кадров по предприятию, наметить мероприятия по их устранению.

Для повышения квалификации кадров, увеличения производительности и оплаты труда и дальнейшего их закрепления большую роль играет организация обучения работников на различных курсах, в техникумах и высших учебных заведениях. В связи с этим каждое предприятие должно разработать перспективный план непрерывного обучения и повышения квалификации работников.

Как известно, развитие производства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем. Так, увеличение производства за счет увеличения численности работников относится к экстенсивному пути развития производства. Такое развитие является неэффективным, увеличивающим расходы производства.

Увеличение производства за счет повышения производительности труда, достигаемое внедрением научно-технического прогресса, совершенствованием организации производства, относится к интенсивному

пути развития и является прогрессивным, повышающим эффективность производства.

Однако не всякое увеличение численности работников является отрицательным, снижающим эффективность производства. Оно может быть вызвано расширением производства, вводом новых предприятий и мощностей. В связи с этим необходимо рассчитать абсолютное и относительное отклонение численности работников.

Чтобы рассчитать *абсолютное отклонение*, следует сравнить фактическое наличие работников по категориям с показателями плана или базисного периода. По этому показателю нельзя еще делать выводы о качественной стороне работы предприятия. Если увеличение численности работников сопровождалось ростом производительности труда, объемом производства продукции более высокими темпами, чем рост численности работников, то следует считать, что оно вполне себя оправдало. Однако если рост объема производства происходит в основном за счет роста численности работников, то это приводит к снижению производительности труда, увеличению затрат. Такой рост численности не оправдан и приводит к экстенсивному развитию производства.

Относительное отклонение рассчитывается с учетом фактического изменения объема производства. Для определения относительного отклонения необходимо плановое (базисное) количество производственных работников пересчитать с учетом фактического выполнения плана выпуска продукции, а затем фактическое количество сравнить с пересчитанным показателем. Расчет производится по формуле:

$$\Delta Ч_{от} = Ч_1 - (Ч_о \times \Delta ПП),$$

где $\Delta Ч_{от}$ – относительное отклонение численности производственных работников;

$Ч_о$ и $Ч_1$ – среднесписочная численность производственных работников, соответственно, базисного и отчетного периодов;

ΔПП – процент выполнения плана выпуска продукции.

Абсолютный рост численности работников при одновременном относительном ее уменьшении является результатом увеличения производительности труда. Например, выпуск продукции в сопоставимых ценах в 2007г. по ОАО «Вымпел» по сравнению с базисным годом составил 60,7%. Среднесписочная численность производственных работников: в базисном году – 84чел., в отчетном году – 86чел. Абсолютное отклонение производственных работников составит – 2чел. (86 – 84), т.е.по сравнению с базисным годом численность работников увеличилась на 2 чел.

Для того чтобы определить относительное отклонение, необходимо вначале базисное число работников пересчитать на фактическое вы-

полнение производственной программы по сравнению с базисным периодом (60,7%):

$$\Delta Ч_{от} = 86 - \frac{(84 \times 60,7)}{100} = 86 - 51 = 35.$$

Относительное отклонение производственных работников составило 35чел. Это указывает на то, что при производительности труда производственных работников, которая была в базисном году, для выполнения производственной программы отчетного года потребовалось бы всего 51чел., а фактически их работает 86чел.

Это указывает на то, что в отчетном году значительно снизилась эффективность использования труда на предприятии, т.е.уменьшилась производительность труда производственных работников по сравнению с базисным годом, увеличились расходы по оплате труда (табл. 6.1).

Анализ эффективности использования труда на предприятии. Одним из важных вопросов анализа трудовых ресурсов является их эффективное использование. При этом следует различать эффективное использование рабочего времени и самих работников. Источником информации анализа использования рабочего времени является статистическая отчетность: форма №1-т «Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности» и форма №4-п «Сведения о численности, заработной плате и движении работников», раздел «Использование рабочего времени». Кроме того, при анализе привлекаются данные управленческой отчетности, т.е. внутренней отчетности, разрабатываемой и утверждаемой руководством предприятия для внутреннего пользования.

В зависимости от цели экономического анализа на предприятии определяют показатели годовой, месячной и часовой производительности труда, которые рассчитываются на одного работающего и на одного основного рабочего. Каждый из них имеет различное экономическое содержание. Часовая производительность – это производительность труда за время чистой работы в течение рабочего дня, без учета влияния внутрисменных простоев. Производительность труда, рассчитанная на 1чел.-день, зависит от внутрисменных потерь и простоев, которые оказывают влияние на длительность чистой работы в течение рабочего дня. На месячную, годовую производительность труда влияет уже целый ряд факторов, таких как степень использования рабочего времени в течение месяца, года, невыходы на работу по различным причинам (болезнь, отпуск, выполнение различных общественных обязанностей и др.).

При анализе эффективности использования труда необходимо вначале определить выработку продукции на одного работника и ее изменение за год в действующих и сопоставимых ценах (табл. 22.1).

Таблица 22.1

Эффективность использования трудовых ресурсов ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с базисным и прошлым годом

Показатели	2005г.	2008г.	отчетный год.	Отклонение отчетный год. по сравнению с	
				2005г.	2008г.
Выпуск продукции в действующих ценах, тыс. руб.	8350	13282	17239	8889	3957
Выпуск продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	8350	5108	5070	–3280	–38
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел	105	97	95	–10	–2
В т. ч. рабочих, чел.	84	86	86	+2	–
Среднегодовая выработка на одного работающего, в действующих ценах, тыс. руб.	79,5	136,9	181,5	102,0	44,6
В т. ч. рабочих	99,4	154,4	200,5	101,1	46,1
Общее число отработанных рабочими за год: *человеко-дней* человеко-часов	 17388 118238	 23086 161602	 21116 141745	 +3768 +23507	 -1930 -19857
Средняя выработка рабочего, в руб. и коп.: *на 1человеко-день* на 1человеко-час	 480,33 70,62	 575,33 82,19	 814,85 121,62	 334,63 51,00	 239,52 39,43
Среднее количество отработанных одним рабочим за год: дней часов	 207 1615	 238 1904	 246 1894	 +39 279	 +8 –10
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	6,8	7	6,7	–0,1	–0,3
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2940,0	4413,5	5728,5	2788,5	1315,0
Оплата труда в среднем на одного работающего, тыс. руб.	28,0	45,5	60,3	32,3	14,8

Данные таблицы 22.1 по ОАО «Вымпел» показывают, что темп роста выпуска продукции обгоняет темп роста численности работников. Так, в отчетный год. темп роста объема производства по сравнению с базизным составил 206,5%, а с прошлым годом – 129,8%.

Численность работников всего персонала уменьшилась на 10 человек, или 9,5%, а по сравнению с прошлым годом на 2чел., или 2,0%; численность рабочих по сравнению с базизным годом увеличилась на 2чел., или 2,4%, но по сравнению с прошлым годом – осталась неизменной.

Среднегодовая выработка работников, т.е. производительность труда в ценах указанных лет, возросла соответственно на 228,3% и 132,6%, а рабочих – 201,4% и 130,0%.

Среднегодовая выработка продукции в сопоставимых ценах по сравнению с базисным годом. уменьшилась, а с пршлым годом. – увеличилась на 1,3%.

Средняя выработка одного рабочего имеет тенденцию роста как по сравнению с базисным, так и прошлым годом.

На производительность труда и производство продукции оказало влияние изменение числа работников, числа отработанных работниками количества дней и часов.

Производительность труда – один из основных показателей эффективности использования трудовых ресурсов.

Коллективу ОАО «Вымпел» в условиях рыночных отношений пришлось резко изменить организационную структуру, усиленно изучать рынок сырья и готовой продукции, что дало возможность в отчетный год. несколько повысить производительность труда.

При анализе эффективности использования трудовых ресурсов необходимо также сравнить темп роста производительности труда с темпом роста фонда оплаты труда. При нормальных условиях развития экономики предприятия и всего государства темп роста производительности труда должен обгонять темп роста оплаты труда.

В ОАО «Вымпел» темпы роста производительности труда в действующих ценах опережают рост оплаты труда. Такое положение следует считать нормальным, указывающим на повышение эффективности использования фонда оплаты труда и трудовых ресурсов, но фонд оплаты труда не скорректирован с учетом роста цен на товары.

Для более точного расчета и с учетом индекса роста цен на товары следовало бы пересчитать в сопоставимые величины уровень оплаты труда и сравнить их с изменением производительности труда.

В дальнейшем необходимо рассчитать влияние изменения численности рабочих, производительности их труда и цен на объем выпущенной продукции (табл. 22.2).

Таблица 22.2

Влияние изменения численности рабочих, производительности труда и цен на объем выпуска продукции в ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с базисным годом. (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2005г.	отчетный год.	Отклонение (+, –)			
			Всего	В т. ч. за счет изменения		
				численности рабочих	производительности труда	цен
Выпуск продукции:						
в действующих ценах	8350	17239	8889	198,8	–3478,8	12169,6
в сопоставимых ценах	8350	5070	–3280	198,8	–3478,8	
Среднегодовая численность рабочих, чел.	84	86	+2			
Выработка продукции на одного рабочего:						
в действующих ценах, руб.	99405	200453	101048			
в сопоставимых ценах, руб.	99405	58953	–40452			

Для определения влияния указанных факторов необходимо вначале рассчитать выработку продукции на одного работника (производительность труда) в действующих и сопоставимых ценах. Для этого объем выпущенной продукции необходимо разделить на среднегодовую численность работников. В нашем примере выработка продукции на одного работника составила:

– в действующих ценах базисного года – 99405руб. (8350,0 : 84);

в отчетный год. – 200453руб. (17239,0 : 86);

– в сопоставимых ценах в 2005г. – 99405руб.

в отчетный год. – 58953руб. (5070 : 86).

Производительность труда по сравнению с базисным годом. увеличилась в действующих ценах на 101048 руб., в сопоставимых ценах – снизилась на 40452руб.

Среднесписочная численность рабочих увеличилась на 2чел.

Чтобы определить влияние численности работников объем выпущенной продукции, необходимо отклонение численности работников (2) умножить на базисную сумму производительности труда (99405руб.).

В нашем примере за счет увеличения численности работников объем выпущенной продукции увеличился на 198,8тыс. руб. (2× 99405).

Чтобы определить влияние изменения производительности труда на объем выпущенной продукции, необходимо отклонение производительности труда в сопоставимых ценах умножить на фактическую численность рабочих отчетный год. Таким образом, в результате снижения производительности труда объем производства уменьшился на 3478,8тыс. руб. (40452× 86).

Влияние изменения цен на объем выпущенной продукции определяется как разница между выпуском продукции в действующих ценах (g_1p_1) и в ценах базисного периода (g_1p_0), по формуле:

$\Delta ВПр = g_1p_1 - g_1p_0 = 17239 - 5070 = 12169,0$.

За счет повышения цен на товары объем произведенной продукции увеличился на 12169,0тыс. руб.

Таким образом, влияние этих трех факторов дает общее отклонение выпуска продукции отчетного года по сравнению с базисным годом:

888,9 = 198,8 – 3478,8 + 12169,0.

Далее следует определить влияние изменения количества отработанных дней, часов и выработки продукции на объем произведенной продукции. Для этого можно воспользоваться формулой:

$ВП = ЧР \times Д_{ср.} \times Час. \times ПТ_{ч/ч}$,

где ВП – выпуск продукции;

ЧР – численность работников;

$Д_{ср.}$ – среднее количество отработанных дней одним рабочим;

Час. – продолжительность рабочего дня, в часах;

ПТч/ч – выработка продукции на 1человеко-час.

В связи с тем, что здесь более двух факторов, для расчета влияния этих факторов применим метод цепных подстановок (табл. 22.3).

Таблица 22.3

Расчет влияния на выпуск продукции факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов ОАО «Вымпел» за отчетный год по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Подстановки			
			1	2	3	3
Среднегодовая численность рабочих, чел.	97	86	86	86	86	86

Среднее количество отработанных дней одним рабочим	238	246	238	246	246	246
Продолжительность рабочего дня, час.	7	6,7	7	7	6,7	6,7
Выработка на 1 человеко-час, руб. и коп.	82,19	121,62	82,19	82,19	82,19	121,62
Выпуск продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	13282	17239	11776	12172	11650	17239

Приведенные в таблице 7.3 данные указывают на то, что объем произведенной продукции в отчетный год. по сравнению с прошлым годом возрос на 3957тыс. руб. (17239 – 13282). На это отклонение оказало влияние изменение следующих факторов:

- уменьшение числа рабочих снизило объем произведенной продукции на 1506тыс. руб.

(11776 – 13282 = – 1506);

- рост среднего количества отработанных дней одним рабочим увеличил объем произведенной продукции на 396тыс. руб.

(12172 – 11776 = 396);

- снижение продолжительности рабочего дня за счет внутрисменных простоев уменьшило объем произведенной продукции на 522тыс. руб.

(11650 – 12172 = – 522);

- рост часовой выработки, т.е.производительности труда, увеличил объем выпущенной продукции на 5589тыс. руб.

(17239 – 11650 = 5589).

Таким образом, влияние всех факторов дает нам общее отклонение произведенной продукции в отчетный год. по сравнению с прошлым годом, т.е.:

3957 = –1506 + 396 – 522 + 5589.

Кроме того, на производительность труда оказывает влияние обеспечение современной техникой и технологиями. Чтобы достичь высокого уровня качества производимой продукции, сделать товары конкурентоспособными, необходимо внедрять в производство самую современную технику и технологии. Эти вопросы рассматриваются при анализе состояния и эффективности использования материально-технической базы предприятий. Более подробно эти вопросы изложены в главе 3 «Долгосрочные активы, методы их оценки и анализа».

22.2. Анализ эффективности использования фонда оплаты труда

Правильная организация оплаты труда во многом оказывает влияние на повышение производительности труда, качество производимой продукции, а значит и на финансовое состояние предприятия в целом.

Анализ использования фонда оплаты труда начинается с сравнения фактически произведенных затрат с плановыми и прошлым годом, исчислением абсолютного и относительного отклонения. Чтобы исчислить относительное отклонение (экономию или перерасход), необходимо фактическую сумму расходов на оплату труда сравнить с фондом оплаты труда базисного (планового) периода, пересчитанного с учетом фактического объема произведенной продукции за отчетный период (табл. 22.4).

Из данных таблицы 7.4 видно, что в отчетный год. по сравнению с прошлым годом израсходовано средств на оплату труда больше на сумму 1315,0тыс. руб. Это абсолютное отклонение.

Таблица 22.4

Расчет абсолютного и относительного отклонения в оплате труда по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Абсолютное отклонение	Скорректированный показатель	Отклонение (+, –)
Объем произведенной и реализованной продукции, тыс. руб.	9951	16428	6477	16428	X
Уровень расходов по оплате труда, в %	44,35	34,87	–9,48	44,35	X
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4413,5	5728,5	1315,0	7285,8	–1557,3

Но если сравнить с фондом оплаты труда прошлого года в пересчете на фактический объем произведенной и реализованной продукции отчетного года, ОАО «Вымпел» имеет экономию фонда оплаты труда на сумму 1557,3тыс. руб. Это относительное отклонение.

Для того чтобы рассчитать фонд оплаты труда прошлого (базисного) года с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции отчетного года, т.е. скорректированный показатель, необходимо объем произведенной и реализованной продукции отчетного года умножить на уровень расходов по оплате труда базисного года и разделить на 100, т.е.по формуле:

$$ФОТ_{скор.} = \frac{РП_1 \times Уфот_0}{100},$$

где $ФОТ_{скор.}$ – фонд оплаты труда базисного года, скорректированный с учетом фактического выполнения объема производства и реализации продукции отчетного года;

$РП_1$ – объем произведенной и реализованной продукции отчетного года;

$Уфот_0$ – уровень расходов по оплате труда базисного года.

В нашем примере по ОАО «Вымпел» скорректированный показатель по фонду оплаты труда составляет 7286,1тыс. руб.

$$ФОТ_{скор.} = \frac{16428 \times 44,35}{100} = 7286,1.$$

Сравнив расходы по оплате труда отчетного года с оплатой труда, пересчитанной с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции отчетного года, т.е. скорректированным показателем, определим *относительное отклонение (экономию или перерасход)* по фонду оплаты труда. В нашем примере ОАО «Вымпел» имеет экономию по фонду оплаты труда за отчетный год. по сравнению с прошлым годом на сумму 1557,6 тыс. руб.

(5728,5 – 7286,1 = 1557,6).

После определения абсолютного и относительного отклонения следует определить, какие факторы оказали влияние на эти изменения. Основными факторами, влияющими на сумму и уровень расходов по оплате труда, являются:

- объем и структура произведенной продукции;
- ритмичность выполнения производственной программы;
- производительность труда производственных работников;
- размеры существующих расценок за произведенную продукцию и установленных окладов;
- средняя заработная плата работников;
- численность производственных и иных работников.

Рост объема производства продукции увеличивает сумму фонда оплаты труда работников и, как правило, должен снижать уровень расходов по оплате труда.

При анализе необходимо рассчитать влияние объема произведенной продукции на сумму расходов по оплате труда (табл. 7.5). Данные таблицы 7.5 показывают, что ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом имеет абсолютный рост фонда оплаты труда на сумму 1315тыс. руб. (5728,5 – 4413,5).

Таблица 22.5

Расчет влияния изменения объема производства и реализации продукции на сумму расходов по оплате труда ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение (+, –)	В том числе за счет изменения	
				объема реализации продукции	других причин
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4413,5	5728,5	1315,0	2872,5	–1557,5
Уровень расходов по оплате труда, в %	44,35	34,87	–9,48	X	X
Объем произведенной и реализованной продукции, тыс. руб.	9951	16428	6477	X	X

Однако он образовался в результате увеличения объема производства и реализации продукции.

Чтобы рассчитать влияние изменения объема производства и реализации продукции на сумму расходов по оплате труда ($\Delta ФОТ_{рп}$), следует сумму отклонения объема производства и реализации продукции ($\Delta РП$) умножить на уровень затрат по оплате труда базисного года ($У_{фото}$) и разделить на 100., т.е.

$$\Delta ФОТ_{рп} = \frac{\Delta РП \times У_{фото}}{100} = \frac{6477 \times 44,35}{100} = 2872,6 .$$

В результате увеличения объема производства и реализации продукции затраты по оплате труда увеличились на сумму 2872,6тыс. руб.

Кроме того, на сумму расходов по оплате труда повлияли другие причины, что и обусловило снижение уровня этих расходов. Для определения влияния других причин и факторов, не связанных с объемом производства и реализации продукции ($\Delta ФОТ_{др.}$), необходимо отклонение уровня расходов по оплате труда ($\Delta У_{фот}$) умножить на объем произведенной и реализованной продукции отчетного года ($РП_1$), т. е по формуле:

$$\Delta ФОТ_{др.} = \frac{РП_1 \times \Delta У_{фот}}{100} = \frac{16428 \times (-9,48)}{100} = -1557,6.$$

В результате снижения уровня расходов по оплате труда затраты уменьшились в сумме 1557,6тыс. руб.

Влияние двух факторов дает нам общее отклонение затрат по фонду оплаты труда отчетный год. по сравнению с прошлым годом в сумме 1315,0:

$$\Delta ФОТ = \Delta ФОТ_{рп.} + \Delta ФОТ_{др.} = 2872,6 + (-1557,6) = 1315,0.$$

Причины отклонения объема производства и реализации продукции, которая, в свою очередь, влияет на сумму расходов по оплате труда, определяются, анализируя выполнение производственной программы.

При анализе необходимо исчислить влияние на сумму расходов по оплате труда таких факторов, как изменение численности производственных рабочих, средней заработной платы и производительности труда.

Расчет этих факторов производится с помощью формулы:

$$ФОТ = ЧР_{ср.} \times СЗ,$$

где $ЧР_{ср.}$ – среднесписочная численность производственных работников;

СЗ – средняя заработная плата.

Для исчисления указанных факторов на фонд оплаты труда составляется следующий расчет (табл. 22.6).

Данные таблицы 22.6 показывают, что уменьшение числа производственных рабочих по сравнению с прошлым годом на 2чел. снизило фонд оплаты труда на 91тыс. руб. (4322,5 – 4413,5), а рост средней заработной платы увеличил фонд оплаты труда на 1406тыс. руб. (5728,5 – 4322,5).

Таким образом, влияние изменения числа работников и средней заработной платы дает общее отклонение фонда оплаты труда на сумму 1315,0 (1406,0 – 91,0).

Численность работников можно определить путем деления объема произведенной и реализованной продукции на среднюю выработку произведенной и реализованной продукции на одного работника, по формуле:

Таблица 22.6

Расчет влияния изменения численности работников и средней заработной платы на фонд оплаты труда по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Скорректированный показатель	Отклонение (+, –)		
				Всего	В том числе за счет изменения	
					численности работников	средней заработной платы
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4413,5	5728,5	4322,5	1315,0	–91,0	1406,0
Оплата труда в среднем на одного работника, тыс. руб.	45,5	60,3	45,5	14,8	X	X
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	97	95	95	–2	X	X

$$ЧР_{ср.} = \frac{РП}{ПТ},$$

где $ЧР_{ср.}$ – среднесписочная численность производственных работников;

РП – объем произведенной и реализованной продукции;

ПТ – среднегодовая сумма реализованной продукции на одного работающего.

Заменяя численность работников ($ЧР_{ср.}$) в формуле (1), формулой (2) получим:

$$ФОТ = \frac{РП}{ПТ} \times СЗ.$$

После этого на фонд оплаты труда уже влияют три фактора: объем произведенной и реализованной продукции, средняя заработная плата, производительность труда.

Применяя цепные подстановки, определим влияние этих факторов (табл. 22.7).

Таблица 22.7

Расчет влияния отдельных факторов на фонд оплаты труда по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Показатели	Условные обозначения	2008г.	отчетный год.	Подстановки		
				1	2	3
Объем произведенной и реализованной продукции, тыс. руб.	РП	9951	16428	16428	16428	16428
Среднегодовая сумма реализованной продукции на одного работающего, в тыс. руб.	ПТ	102,6	172,9	102,6	172,9	172,9
Оплата труда в среднем на одного работника, тыс. руб.	СЗ	45,5	60,3	45,5	45,5	60,3
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	ФОТ	4413,5	5728,5	7285,3	4323,2	5728,5

Продолжая расчеты, приведенные в таблице 22.7, определим влияние факторов на фонд оплаты труда.

На изменение фонда оплаты труда (ΔФОТ) в сумме 1315,0тыс. руб. (5728,5 – 4413,5), оказали влияние следующие факторы:

- рост объема производства и реализации продукции увеличил расходы по оплате труда на 2871,8тыс. руб.:

$ΔФОТ_{рп.} = 7285,3 – 4485,3 = 2871,8$

• рост производительности труда способствовал экономии расходов по оплате труда на сумму 2962,1тыс. руб.:

$\Delta ФОТ_{пт.} = 4323,2 - 7285,3 = -2962,1$

• повышение средней заработной платы увеличило сумму расходов по оплате труда на 1405,3тыс. руб.:

$\Delta ФОТ_{сз.} = 5728,5 - 4323,2 = 1405,3.$

Влияние всех этих факторов дало общее отклонение в сумме 1315,0тыс. руб.

$\Delta ФОТ = 2871,8 - 2962,1 + 1405,3 = 1315,0.$

Расчеты показывают, что на расходы по оплате труда оказывают влияние прямо пропорционально объем производства и реализации продукции и средняя заработная плата работников, а производительность труда – обратно пропорционально. С увеличением производительности труда работников на предприятии должна быть экономия по оплате труда, потому что одним из важных объективных законов экономического развития хозяйствующих субъектов и общества в целом является обеспечение опережающего темпа роста объема производства и производительности труда работников по сравнению с темпом роста фонда оплаты труда.

Таким образом, основными путями экономии фонда оплаты труда являются:

• увеличение объема производства и реализации продукции;

• повышение производительности труда работников;

• эффективная организация материального стимулирования работников;

• повышение квалификационного уровня работников;

• улучшение качества продукции;

• равномерная и ритмичная работа предприятий.

Ключевые термины:

Трудовые ресурсы, численность работников, структура работников предприятия, производительность труда, фонд оплаты труда, средняя сумма оплаты труда, коэффициент оборота по приему, коэффициент текучести кадров, численность инженерно-технических работников.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Как проводится анализ состояния и эффективности трудовых ресурсов?

2. Какие источники информации используются для анализа трудовых ресурсов?

3. Как осуществляется анализ эффективности использования фонда оплаты труда?

4. Какие пути экономии фонда оплаты труда существуют?

Тесты для самопроверки

1. Среднесписочная численность работников за месяц определяется:

а) путем суммирования числа работников по списку за все рабочие дни месяца и деления полученной суммы на число рабочих дней в данном месяце;

б) путем суммирования числа работников по списку за все рабочие дни месяца и деления полученной суммы на число календарных дней в данном месяце;

в) путем суммирования числа работников на начало и конец месяца и деления на два;

г) путем суммирования половины числа работников на начало месяца плюс числа работников за все рабочие дни месяца, плюс половины числа работников на конец месяца и деления полученной суммы на число рабочих дней;

д) путем суммирования половины числа работников на начало месяца плюс числа работников за все рабочие дни месяца, плюс половины числа работников на конец месяца и деления полученной суммы на число календарных дней.

2. Среднесписочная численность работников за квартал определяется:

а) суммированием среднесписочной численности за все месяцы квартала и делением полученной суммы на число месяцев в квартале;

б) суммированием численности работников на начало и конец квартала и делением полученной суммы на два;

в) суммированием половины численности работников на начало квартала, плюс численности работников на начало каждого месяца, плюс половины на конец квартала и все это деленное на три;

г) суммированием числа работников по списку за все рабочие дни месяца и деления полученной суммы на число дней в данном квартале;

д) суммированием среднесписочной численности за все месяцы квартала и делением полученной суммы на число дней в квартале.

3. Среднесписочная численность работников за год определяется:

а) суммированием среднесписочной численности работников за каждый месяц и делением на 12;

б) суммированием среднесписочной численности работников за каждый месяц и делением на 4;

в) суммированием половины численности работников на начало 1-го и последнего месяца года и плюс на начало каждого месяца и делением всей суммы на 12;

г) суммированием среднесписочной численности работников за каждый месяц и делением на 13;

д) суммированием половины численности работников на начало 1-го и последнего месяца года и плюс на начало каждого месяца и делением всей суммы на 13.

4. Структура работников предприятия характеризует:

а) сумму различных категорий работников в общей их численности;

б) уровень образования списочного состава работников;

в) долю различных категорий в общей численности списочного состава работников;

г) выработку продукции каждой категории работников в общей численности списочного состава;

д) уровень производительности труда работников по категориям.

5. Среднечасовая выработка продукции рассчитывается:

а) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество часов работы предприятия;

б) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество человеко-дней;

в) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество отработанных дней;

г) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на число отработанных рабочими дней за этот период, человеко-часы;

д) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на среднюю численность работников за этот же период.

6. Средняя выработка за период времени (месяц, квартал, год) рассчитывается:

а) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество часов работы предприятия;

б) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество человеко-дней;

в) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на количество отработанных дней;

г) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на число отработанных рабочими дней за этот период, человеко-часы;

д) делением количества выработанной продукции за какой-либо период на среднюю численность работников за этот же период.

7. Темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста показателей хозяйственной деятельности должен быть:

а) выше темпа роста оплаты труда и производственных затрат, но ниже численности работников;

б) выше темпа роста оплаты труда, производственных затрат и численности работников;

в) равен темпам роста оплаты труда, производственных затрат, численности работников;

г) выше роста оплаты труда и численности работников, но ниже производственных затрат;

д) ниже темпа роста оплаты труда, производственных затрат и ниже численности работников.

8. В фонд оплаты труда входит:

а) общая сумма денежных средств, предназначенная или начисленная для выплаты работникам за определенное время, за исключением налогов и прочих удержаний;

б) общая сумма денежных средств, предназначенная или начисленная для выплаты работникам за определенное время, включая налоги и прочие удержания;

в) начисленная заработная плата производственным работникам;

г) начисленная заработная плата промышленно-производственным работникам;

д) общая сумма выплаченной заработной платы промышленно-производственному персоналу.

9. Коэффициент оборота по приему рассчитывается:

а) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на начало года;

б) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на конец года;

в) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности работников;

г) как отношение числа уволенных по различным причинам за отчетный период к среднесписочному числу работников;

д) как отношение числа уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины к среднесписочному числу работников.

10. Коэффициент оборота по увольнению определяется:

а) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на начало года;

б) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на конец года;

в) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности работников;

г) как отношение числа уволенных по различным причинам за отчетный период к среднесписочному числу работников;

д) как отношение числа уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины к среднесписочному числу работников.

11. Коэффициент текучести кадров определяется:

а) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на начало года;

б) в) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к числу работников на конец года;

в) как отношение числа принятых на работу за отчетный период к среднесписочной численности работников;

г) как отношение числа уволенных по различным причинам за отчетный период к среднесписочному числу работников;

д) как отношение числа уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины к среднесписочному числу работников.

12. Абсолютное отклонение численности работников рассчитывается:

а) как разность фактической численности работников по категориям с показателями выполнения производственной программы;

б) как разность фактической численности работников по категориям с показателями плана или базисного периода;

в) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с показателями плана или базисного периода, пере-

считанного с учетом фактического выполнения плана выпуска продукции;

г) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с фактическими показателями, пересчитанными с учетом объема производства прошлого периода;

д) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с показателями, пересчитанными с учетом перспективных данных.

13. Относительное отклонение численности работников определяется:

а) как разность фактической численности работников по категориям с показателями выполнения производственной программы;

б) как разность фактической численности работников по категориям с показателями плана или базисного периода;

в) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с показателями плана или базисного периода, пересчитанного с учетом фактического выполнения плана выпуска продукции;

г) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с фактическими показателями, пересчитанными с учетом объема производства прошлого периода;

д) как разность фактического наличия промышленно-производственного персонала с показателями, пересчитанными с учетом перспективных данных.

14. Влияние изменения численности работников на объем произведенной продукции определяется:

а) отклонение численности работников умножить на базисную сумму производительности труда;

б) отклонение численности работников умножить на фактическую сумму производительности труда;

в) отклонение производительности труда в сопоставимых ценах умножить на фактическую численность рабочих;

г) отклонение производительности труда в сопоставимых ценах умножить на базисную численность рабочих;

д) фактическую численность работников умножить на базисную сумму производительности труда.

15. Влияние изменения производительности труда на объем произведенной продукции рассчитывается:

а) отклонение численности работников умножить на базисную сумму производительности труда;

б) отклонение численности работников умножить на фактическую сумму производительности труда;

в) отклонение производительности труда в сопоставимых ценах умножить на фактическую численность рабочих;

г) отклонение производительности труда в сопоставимых ценах умножить на базисную численность рабочих;

д) фактическую численность работников умножить на базисную сумму производительности труда.

16. Абсолютное отклонение фонда оплаты труда рассчитывается как:

а) отклонение между фактической и базисной среднегодовой суммой оплаты труда;

б) отклонение фактической суммы оплаты труда от плановой (базисной), пересчитанной на фактический объем произведенной и реализованной продукции;

в) отклонение фактической суммы оплаты труда от плановой (базисной), пересчитанной на плановый объем произведенной и реализованной продукции;

г) отклонение фактической суммы оплаты труда, умноженной на уровень оплаты труда;

д) отклонение между фактической и плановой (базисной) суммами фонда оплаты труда.

17. Относительное отклонение фонда оплаты труда определяется как:

а) отклонение между фактической и базисной среднегодовой суммой оплаты труда;

б) отклонение фактической суммы оплаты труда от плановой (базисной), пересчитанной на фактический объем произведенной и реализованной продукции;

в) отклонение фактической суммы оплаты труда от плановой (базисной), пересчитанной на плановый объем произведенной и реализованной продукции;

г) отклонение фактической суммы оплаты труда, умноженной на уровень оплаты труда;

д) отклонение между фактической и плановой (базисной) суммами фонда оплаты труда.

18. Уровень расходов по оплате труда определяется:

а) как отношение суммы расходов по оплате труда к сумме произведенной и реализованной продукции;

б) как отношение суммы расходов по оплате труда к сумме фонда оплаты труда;

в) как отношение суммы расходов по оплате труда к численности производственных работников;

г) как произведение суммы расходов по оплате труда и суммы произведенной и реализованной продукции;

д) как произведение суммы расходов по оплате труда и численности производственных работников.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Трудовые ресурсы предприятия, характеристика и взаимосвязь их использования с эффективностью производства:

– характеристика трудовых ресурсов предприятия, их подбор и расстановка;

– понятие об организации труда на предприятии;

– взаимосвязь организации труда с эффективностью производства.

2. Организация оплаты труда и влияние ее на эффективность производства:

– . формы оплаты труда на предприятиях и их характеристика;

– влияние организации труда на количественные и качественные показатели работы предприятия;

– пути совершенствования оплаты труда.

3. Показатели, характеризующие состояние трудовых ресурсов *предприятия, методы их определения:*

– показатели, характеризующие состояние трудовых ресурсов предприятия, методы их определения;

– взаимосвязь показателей, характеризующих состояние трудовых ресурсов и хозяйственной деятельности;

– пути улучшения показателей, характеризующих состояние трудовых ресурсов.

4. Показатели, характеризующие эффективность использования трудовых ресурсов, методы их определения:

– показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, их характеристика и методы определения;

– факторы, влияющие на эффективность использования трудовых ресурсов;

– пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

5. Анализ эффективности использования труда на предприятии:

– задачи анализа;

– источники анализа;

– показатели, характеризующие эффективность использования труда, методы их определения;

– факторы, влияющие на эффективность использования труда;

– расчеты, производимые при анализе эффективности использования труда на предприятии;

– влияние изменения численности работников, производительности труда и организации оплаты труда на объем и качество выпускаемой продукции;

– рекомендации для принятия управленческих решений по повышению эффективности использования труда на предприятии.

6. Анализ численного и качественного состава работников:

– задачи анализа численности работников на предприятии;

– источники анализа;

– показатели, характеризующие численный и качественный состав работников предприятия;

– взаимосвязь между количественным и качественным составом работников и эффективностью предприятия;

– расчеты, производимые при анализе численности работников;

– рекомендации по улучшению качественного состава работников и эффективности использования труда.

7. Анализ эффективности, использования фонда оплаты труда:

– задачи анализа фонда оплаты труда;

– источники анализа;

– показатели, характеризующие эффективность использования фонда оплаты труда;

– факторы, влияющие на сумму и уровень расходов по оплате труда;

– расчеты, производимые при анализе использования фонда оплаты труда;

– рекомендации по эффективному использованию фонда оплаты труда на предприятиях.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. На основании приведенных данных в условии задания 2 необходимо определить:

– абсолютное отклонение численности работников;

– относительное отклонение численности работников.

На основании произведенных расчетов необходимо сделать соответствующие выводы.

Задание 2. На основании нижеприведенных данных рассчитайте показатели эффективности использования трудовых ресурсов:

– выпуск продукции в сопоставимых ценах;

– среднегодовую выработку на одного работающего и рабочего;

– среднедневную и среднечасовую выработку продукции на одного рабочего;

– среднегодовую выработку на одного работающего и рабочего в действующих ценах;

– среднюю выработку рабочего за один человеко-день и человеко-час;

– среднее количество отработанных одним рабочим за год дней и часов;

– среднюю продолжительность рабочего дня в часах; оплату труда в среднем на одного работающего.

На основании произведенных расчетов сделать соответствующие выводы.

Для расчета воспользуйтесь таблицей 22.8, приведенной в теоретической части пособия.

Таблица 22.8

Эффективность использования трудовых ресурсов за отчетный год по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение
Выпуск продукции в действующих ценах, тыс. руб.	160500	190400	
Выпуск продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб. (Ip = 1,20)			
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	112	108	

В т. ч. рабочих, чел.	94	96	
Среднегодовая выработка на одного работающего, в действующих ценах, тыс. руб.			
В т. ч. Рабочих			
Общее число отработанных рабочими за год: – человеко-дней – человеко-часов	 20398 138706	 24768 165946	
Средняя выработка рабочего, в руб. и коп.: – на 1человеко-день – на 1человеко-час			
Среднее количество отработанных одним рабочим за год: – дней – часов	 217 1476	 258 1729	
Средняя продолжительность рабочего дня, час.			
Фонд оплаты труда, тыс. руб.			
Оплата труда в среднем на одного работающего за год, тыс. руб.	38,0	60,3	

Задание 3. На основании приведенных в таблице данных, необходимо определить:

– выработку продукции на одного работающего в действующих ценах и в сопоставимых ценах;

– влияние на отклонение выпуска продукции изменения:

- численности рабочих;
- производительности труда;
- цен.

На основании произведенных расчетов необходимо сделать соответствующие выводы.

Для расчета воспользоваться таблицей 7.2, приведенной в теоретической части пособия, недостающие данные – в предыдущем задании.

Задание 4. На основании данных задания 2и 3 произвести расчет влияния на выпуск продукции факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов за отчетный год., по сравнению с прошлым годом. Для расчета воспользуйтесь таблицей 7.3, приведенной в теоретической части пособия.

Задание 5. На основании вышеприведенных данных определите абсолютное и относительное отклонение в оплате труда за отчетный годод по сравнению с прошлым годом. Сделайте соответствующие выводы по результатам расчетов.

Задание 6. На основании вышеприведенных данных определите влияние объема производства и реализации продукции на сумму расходов по оплате труда отчетного года по сравнению с прошлым годом. Для расчета воспользуйтесь расчетами, приведенными в таблице 7.5 теоретической части пособия.

Задание 7. На основании вышеприведенных данных в заданиях необходимо определить влияние на фонд оплаты труда изменения:

– численности промышленно-производственного персонала:

– оплаты труда в среднем на одного работника.

На основании произведенного расчета необходимо сделать соответствующие выводы.

Для решения данного задания воспользоваться методикой расчета, приведенной в таблице 7.6 теоретической части пособия.

Задание 8. На основании данных, приведенных в предыдущих заданиях, необходимо рассчитать влияние на фонд оплаты труда следующих факторов:

– объема произведенной и реализованной продукции;

– производительности труда рабочих – среднегодовой суммы реализованной продукции на одного работающего;

– оплаты труда на одного работника.

При расчете влияния факторов необходимо воспользоваться таблицей 7.7, приведенной в теоретической части пособия и формулой:

ФОТ = РП × СЗ: ПТ.

На основании произведенных расчетов необходимо дать письменное заключение.

Глава 23. ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ, МЕТОДИКА ИХ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение студентами знаниями о критериях и показателях эффективности работы коммерческих организаций, а также навыками диагностики и анализа финансовых результатов предприятия.

В результате изучения данной темы студент будет **знать:**

- о категориях «критерий» и «показатель» эффективности, а также различие между ними;
- классификацию показателей оценки эффективности работы предприятия, в целом и использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов;
- методику оценки показателей эффективности;
- цели и источники анализа финансовых результатов предприятия;
- методику анализа прибыли и рентабельности предприятия;
- факторы, влияющие на финансовые результаты и методику их определения;
- принципы принятия управленческих решений на основе анализа финансовых результатов (прибыли и рентабельности) предприятия.

Уметь:

- использовать методы оценки эффективности в проведении мониторинга и анализа хозяйственной деятельности предприятия;
- применять методы оценки и анализа финансовых результатов предприятия;
- производить расчеты влияния факторов на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия;
- принимать результативные управленческие решения на основе диагностики и анализа финансовых результатов предприятия.

23.1. Характеристика эффективности работы предприятия. Понятие о критериях и показателях эффективности.

Эффективность производства отражает взаимосвязь затрат общественного труда, вкладываемого в производство, и получаемого от этого эффекта, т. е. конечного результата в виде производимой продукции, услуг, финансовых результатов.

Эффективность – это уровень использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов предприятия, средство для достижения высоких финансовых результатов.

Финансовый результат, т.е. сумма прибыли еще не показатель эффективности, она не характеризует уровень эффективности, это результат эффективной работы предприятия.

Эффективность как соотношение между затратами и результатами представляет собой, вместе с тем, итоговый, синтетический и качественный показатель экономического развития производства, отрасли, региона или государства в целом.

Одной из важных задач при планировании и анализе хозяйственной деятельности предприятия является определение критериев и показателей оценки эффективности использования хозяйственных средств в целом и отдельных их видов (материальных, трудовых и финансовых).

Критерий – отличительный признак, мерило, на основании которого дается оценка какого – либо явления.

Показатель характеризует этот критерий с количественной стороны.

Критерием финансовых результатов является получение наибольшей прибыли, **критерием эффективности** – достижение наибольших результатов при наименьших затратах, или при тех же ресурсах, достижение больших результатов деятельности предприятия (выпуск большего объема производства продукции, оказания услуг, получения доходов, прибыли).

23.2. Классификация показателей эффективности и методика их определения

Следует различать **обобщающие** показатели эффективности, характеризующие эффективность работы предприятия в целом и **частные** показатели эффективности, характеризующие уровень использования отдельных видов ресурсов и средств.

Основным - обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия является рентабельность.

Рентабельность исходит из латинского слова, означающее прибыльность, т.е. долю прибыли по отношению к затратам, вложенному капиталу и т.п.

При планировании и анализе хозяйственной деятельности рассчитывают различные показатели рентабельности, которые характеризуют определенные уровни эффективности использования средств. Основными (обобщающими), характеризующими эффективность работы

предприятия в целом, а также интересующими каждого предпринимателя и инвестора, являются (см. таблицу 3.2.):

- рентабельность основного капитала;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность реализации продукции
- рентабельность затрат.

Рентабельность основного капитала ($Р_{осн.кап.}$) – это доля чистой прибыли, приходящаяся на 1 руб. вложенных хозяйственных средств, т.е. основного капитала. Она определяется как отношение чистой прибыли (ЧП) к среднегодовой сумме основного капитала ($Кап._{ср.}$) по формуле:

$$Р_{осн.кап.} = \frac{ЧП \times 100}{Кап._{ср.}}$$

Этот показатель еще называют «рентабельность активов» и в международной практике он сокращенно пишется **ROA** (Return on Ossets т.е. отдача активов).

Рентабельность собственного капитала ($Р_{соб.кап.}$) – доля чистой прибыли на 1 руб. собственного капитала. Она определяется как отношение чистой прибыли (ЧП) к среднегодовой сумме собственного капитала ($Соб.Кап._{ср.}$) по формуле:

$$Р_{соб.кап.} = \frac{ЧП \times 100}{Соб.Кап._{ср.}}$$

В международной практике этот показатель сокращенно пишется **ROE** (Return on Equity, т.е. отдача собственного капитала)

Среднегодовая сумма основного капитала и собственного капитала рассчитывается по формуле среднехронологической по квартальным финансовым отчётам.

Рентабельность затрат характеризует долю прибыли от основной производственной деятельности, т.е. продаж, в расходах основной производственной деятельности, т.е. производственная себестоимость реализованной продукции плюс расходы периода (коммерческие расходы плюс управленческие расходы). Она рассчитывается по формуле:

$$Р_{зат.} = \frac{П_{осн.д.} \times 100}{Себест.Р.П + Расх.пер.}$$

Рассчитывается также рентабельность затрат, характеризующая долю чистой прибыли в расходах предприятия, т.е. общих затратах и определяется по формуле:

$$Р_{зат.} = \frac{ЧП \times 100}{\Sigma Зат.}$$

Рентабельность реализации продукции ($Р_{реал.}$) характеризует долю прибыли на единицу реализованной продукции, и определяется путем деления суммы прибыли от продаж ($П_{реал.}$) на чистую выручку от реализации продукции (Реал..) по формуле:

$$Р_{реал.} = \frac{П_{вал.} \times 100}{Ч.Реал.}$$

Этот показатель эффективности является основным в предприятиях связанных с реализацией продукции (торговли, предприятий питания, заготовительной деятельности и др.)

Финансовое положение предприятия, которое интересует предпринимателей, инвесторов и акционеров, определяется также окупаемостью вложенных средств, т.е. основного и собственного капитала.

Окупаемость основного капитала ($Окуп._{осн.кап.}$) – это срок, в течение которого окупится весь вложенный в хозяйство капитал. Она определяется как отношение среднегодовой суммы хозяйственных средств ($Кап._{ср.}$) к сумме чистой прибыли (ЧП) по формуле:

$$Окуп._{осн.кап.} = \frac{Кап._{ср.}}{ЧП}$$

Окупаемость собственного капитала ($Окуп._{соб.кап.}$) – это срок, в течение которого окупятся собственные средства, вложенные в хозяйство. Она определяется как отношение среднегодовой суммы собственных средств ($Соб.Кап._{ср.}$) к сумме чистой прибыли по формуле:

$$Окуп._{соб.кап.} = \frac{Соб.Кап._{ср.}}{ЧП}$$

На основании обобщающих показателей можно делать выводы об изменении эффективности работы предприятий в динамике, производить сравнение эффективной работы одних предприятий (компаний) с другими, эффективности отраслей деятельности.

Для достижения общей эффективности необходимо эффективно использовать основные и оборотные средства в целом и по их видам, трудовые ресурсы, эффективно осуществлять реальные и финансовые инвестиции, т.е. финансовые вложения.

Повышать эффективность производства – это значит, прежде всего, наиболее рационально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы с целью получения высокой прибыли.

С учётом целей анализа определяются показатели, характеризующие эффективность использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов и финансовых вложений, которые являются частными показателями эффективности работы предприятия.

Все они имеют определенный экономический смысл и используются при планировании, анализе и принятии управленческих решений по эффективному использованию ресурсов и средств предприятия. От эффективного использования каждого из ресурсов зависит эффективность работы предприятия в целом.

Рассмотрим экономическую характеристику и методику определения этих показателей.

Эффективность использования основных средств. Критерием эффективности использования основных средств является отдача средств, вложенных в основные средства предприятия. Показателями при помощи, которых определяется эффективность основных средств, являются:

- фондоотдача;
- рентабельность основных средств;
- окупаемость основных средств.

Фондоотдача – это показатель, который характеризует долю произведенной и реализованной продукции на 1 руб. основных средств и определяется как отношение суммы произведенной и реализованной продукции к среднегодовой сумме основных средств, по формуле:

$$ФО_{ос.} = \frac{Реал.}{ОС_{ср.}}$$

где $ФО_{ос.}$ – фондоотдача основных средств;

Реал. – сумма произведенной и реализованной продукции;

$ОС_{ср.}$ – среднегодовая сумма основных средств.

Рентабельность основных средств - характеризует долю чистой прибыли (ЧП) на 1 руб среднегодовой сумме основных средств и определяется по формуле:

$$Р_{ос.} = \frac{ЧП \times 100}{ОС_{ср.}}$$

Окупаемость основных средств – период в течение которого окупятся средства, вложенные в основные средства и определяется как отношение среднегодовой суммы основных средств на сумму чистой прибыли отчетного периода, по формуле

$$Окуп_{ос.} = \frac{ОС_{ср.}}{ЧП}$$

Эффективность оборотных средств. Критерием эффективности *использования оборотных средств* является их ускоренная оборачиваемость при тех же или больших объемах производственной деятельности. Основными показателями, характеризующими эффективность использования оборотных средств, является:

- оборачиваемость оборотных средств, в днях;
- коэффициент оборачиваемости, т.е. оборачиваемость оборотных средств, в разах;
- рентабельность оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств, в днях, характеризует количество дней, в течение которого совершается один оборот средств, вложенных в оборотные средства и определяется, путем умножения среднегодовой суммы оборотных средств на 365 и делением на сумму реализованной продукции, по формуле:

$$Об_{об.ср.} = \frac{Об.ср_{.ср.} \times 365}{Реал.}$$

где $Об_{об.ср.}$ – оборачиваемость оборотных средств, в днях;

$Об.ср_{.ср.}$ – среднегодовая сумма оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, характеризует количество совершенных оборотов средств в вложенных в оборотные средства, в течение отчетного года и определяется отношением

суммы реализованной продукции за отчетный период на среднегодовую стоимость оборотных средств, по формуле:

$$К_{об.} = \frac{Реал.}{Об.ср._{ср}}$$

Оборачиваемость оборотных средств является важным показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Ускорение оборачиваемости оборотных средств высвобождает средства из оборота или при той же сумме оборотных средств, предприятие имеет возможность производить больший объем деятельности и, наоборот, при замедлении оборачиваемости оборотных средств, для выполнения производственной программы предприятию потребуется больших средств.

Рентабельность оборотных средств, характеризует долю чистой прибыли приходящейся на один рубль оборотных средств и определяется путем умножения чистой прибыли на 100 и делением на среднегодовую сумму оборотных средств, по формуле:

$$Р_{об.\ ор.} = \frac{ЧП \times 100}{Об.ср._{ср}}$$

Эффективность использования трудовых ресурсов. Критерием эффективности использования трудовых ресурсов является повышение выработки продукции одним работником при экономии по фонду оплаты труда. Показателями характеризующими эффективность использования трудовых ресурсов являются:

- производительность труда работников;
- рентабельность фонда оплаты труда;
- уровень расходов по оплате труда;
- коэффициент соотношения, темпов прироста производительности труда и средней заработной платы работников.

Производительность труда – выработка продукции, приходящаяся на одного работника в единицу времени и определяется как отношение валовой произведенной продукции на среднее количество работников, по формуле:

$$ПТ = \frac{ВП}{ЧР_{ср.}}$$

Производительность труда является одним из важных показателей эффективности работы предприятия, так как от ее уровня зависит почти все количественные и качественные показатели работы предприятия.

Рентабельность фонда оплаты труда характеризует долю прибыли на один рубль фонда оплаты труда и определяется путем умножения чистой прибыли на 100 и делением на сумму оплаты труда за отчетный период, по формуле:

$$Р_{фот} = \frac{ЧП \times 100}{ФОТ}$$

Уровень расходов по оплате труда характеризует долю выплаченной заработной платы на 1 рубль реализованной продукции, определяется путем умножения фонда оплаты труда на 100 и делением на сумму реализованной продукции, по формеле:

$$У_{фот} = \frac{ФОТ \times 100}{Реал.}$$

Коэффициент соотношения, темпов прироста производительности труда и средней заработной платы работников определяется по формуле:

$$К_{отн.\ пт/з.п.} = \frac{\Delta\ ПТ}{\Delta\ ЗП_{ср.}}$$

где $К_{отн.\ пт/з.п.}$ – Коэффициент соотношения, темпов прироста производительности труда и средней заработной платы работников;

Δ ПТ – темп прироста производительности труда за отчетный период;

$\Delta\ ЗП_{ср.}$ – темп прироста средней заработной платы работников.

Объективный экономический закон развития, действующий на уровне предприятия, региона и государства, в целом, а также общества в целом, требует: «темп роста производительности труда должен опережать рост заработной платы работников».

Эффективным считается, когда $К_{отн.\ пт/з.п.} > 1$. Рост этого коэффициента указывает на повышение эффективности использования трудо-

вых ресурсов. Нарушение этой тенденции, в конечном итоге, может привести к ухудшению финансового состояния предприятия.

Эффективность финансовых вложений. Критерием эффективности финансовых вложений является уровень доходности инвестиционных вложений. Показателями, характеризующими эффективность финансовых вложений, являются:

- коэффициент доходности приобретенных акций;
- коэффициент доходности предоставленных займов и кредитов;
- коэффициент доходности инвестиций;
- эффект финансового рычага (ЭФР).

Коэффициент доходности акций характеризует доход на один рубль приобретенных акций или уровень доходности приобретенных акций, т.е. эффективность средств, вложенных в акции.

Коэффициент доходности предоставленных займов и кредитов характеризует уровень доходности предоставленных займов и кредитов и определяется как отношение суммы процентов полученных к займам и кредитом предоставленных другим физическим и юридическим лицам, по формуле:

$$К_{дох.\ з.\ кр.} = \frac{\sum Проц._{пол.}}{\sum Займ.\ Кред._{пред.}}$$

Коэффициент доходности инвестиций, характеризует уровень доходности инвестиций предприятия, т.е. долю дохода на один рубль финансовых вложений (инвестиций) и определяется как отношение доходов от инвестиций (дивидендов, процентов полученных) к сумме финансовых вложений, по формуле:

$$К_{дох.\ инв.} = \frac{\sum Дох.\ от\ инвест.}{\sum Инвест.}$$

Эффект финансового рычага (ЭФР), характеризует долю увеличения собственного капитала, за счет привлечения заемного капитала. (Методика определения ЭФР будет рассмотрена в соответствующей главе данной работы).

В условиях рыночной экономики каждое предприятие должно добиваться повышения эффективности использования всех имеющихся средств и ресурсов, что будет способствовать повышению общей эффективности производства, укреплению конкурентоспособности и фи-

нансовой состоятельности предприятия. Это, в свою очередь, можно достигнуть путем эффективного управления финансовыми, трудовыми и материальными ресурсами, на базе умелого их текущего и стратегического планирования, прогнозирования, мониторинга, диагностики, анализа хозяйственной деятельности и принятия правильных управленческих решений.

Основными путями повышения эффективности и финансовых результатов являются экстенсивные и интенсивные факторы производства.

Экстенсивными методами повышения эффективности и финансовых результатов являются: увеличение смен эксплуатации оборудования, привлечение дополнительных работников, приобретение нового оборудования и т. п.

Интенсивный метод – рациональное использование технических, материальных и трудовых ресурсов на базе научно-технического прогресса.

Показателями, характеризующими повышение эффективности в результате интенсивного развития, является соотношение темпа роста объема производства и затрат на приобретение нового оборудования, рост производительности труда работников, высвобождение (сокращение) ручного труда, снижение уровня затрат, рост прибыли и рентабельности.

Необходимо различать понятия **«интенсивный рост производства» и «интенсификация производства».**

Показателями, характеризующими повышение эффективности в результате ***интенсификации***, являются среднее количество отработанных одним работником дней и часов, средняя продолжительность рабочего дня, рост производительности труда, выраженный в таких показателях, как: средняя выработка одним работником за человеко-час, человеко-день. Повышение этих показателей достигается путем сокращения внутрисменных и целодневных простоев.

Расширенное производство может достигаться не только посредством сочетания технического прогресса с увеличением производства, но и за счет более рационального и эффективного использования ресурсов. Например, сокращения простоев, прогулов, перехода на двух- и трехсменную работу, экономного расходования сырья, материалов, топлива и т. п. Такое увеличение объема производства является интенсификацией производства.

Интенсификация производства означает повышение степени использования производственных мощностей, способствующих росту результативности производства, увеличению объема производства, при тех же затратах труда.

Необходимость полной и всесторонней интенсификации производства предполагает выявление и практическое использование многочисленных факторов, имеющихся в самом производстве, т. е. внутренних резервов. К ним относятся: улучшение использования основных производственных фондов, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение сроков строительства объектов, ускоренный ввод в действие основных фондов и т. п. Интенсификация является дополнительным путем увеличения объема производства, но она имеет свои пределы возможного использования, и не она должна определять генеральную линию развития производства.

Интенсивный рост производства означает степень использования производственных ресурсов, увеличение объема производства путем внедрения более совершенной технологии, техники, научно-технического прогресса.

В новых условиях хозяйствования, с переходом на рыночную экономику перед хозяйственниками стоит задача перевода экономики производства на путь интенсивного развития и осуществления при этом всеобщей интенсификации, путем инноваций, модернизации и научно-технического прогресса.

Главное направление интенсивного развития – повышение эффективности производства. Интенсивное развитие выступает как средство достижения цели, а эффективность – это цель предпринимательской деятельности.

Методика анализа показателей эффективности хозяйственной деятельности и использования финансовых ресурсов будут рассмотрены при изучении методики анализа соответствующих вопросов.

23.3. Финансовые результаты предприятия и показатели их характеризующие

Финансовые результаты – это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли.

Критерием финансовых результатов является получение наибольшей прибыли.

Различают следующие показатели прибыли (табл. 23.1.):

- валовая прибыль от реализации продукции;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.
- нераспределенная прибыль

Таблица 23.1.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия

Показатели	Краткая характеристика	Формула определения
Валовая прибыль от реализации продукции	Выручка от реализации продукции (без НДС и акцизного налога), минус себестоимость реализованной продукции	П.Вал. = Ч.Реал. – .Реал.
Прибыль от продаж	Прибыль, полученная в результате основной деятельности	Посн.д. = П.Вал.– Ком.расх. – Упр.Расх.
Прибыль до налогообложения	Прибыль от общехозяйственной деятельности	ПДН = Посн.д. +Проч.Дох. – Проч.Расх
Чистая прибыль	Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	ЧП = ПДН – Нал. + Чр.Дох. – Чр.Расх.
Нераспределенная прибыль	Чистая прибыль за минусом выплат дивидендов и отчислений в резервный и другие фонды.	$П_{нерасп.}$ = ЧП – Отч.Див. – Отч.Рез. фонд

Валовая прибыль от реализации продукции **(П.Вал.)** характеризует доход предприятия от реализованной продукции и определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции по формуле:

$$П.Вал. = Ч.Реал. – С.Реал.$$

Чистая выручка от реализации продукции **(Ч.Реал.)** – это сумма выручки от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость и акцизного налога. Этот показатель является доходом предприятия от реализации продукции.

Себестоимость реализованной продукции **(С.Реал.)** – это затраты предприятия на выпуск продукции, которые включают прямые и косвенные, материальные и трудовые затраты производственного назначения. Торговые организации включают сюда покупную стоимость реализованных товаров.

Прибыль от продаж **(П.осн.д.)** характеризует прибыль предприятия, полученную в результате его основной деятельности (в производ-

Необходимость полной и всесторонней интенсификации производства предполагает выявление и практическое использование многочисленных факторов, имеющихся в самом производстве, т. е. внутренних резервов. К ним относятся: улучшение использования основных производственных фондов, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение сроков строительства объектов, ускоренный ввод в действие основных фондов и т. п. Интенсификация является дополнительным путем увеличения объема производства, но она имеет свои пределы возможного использования, и не она должна определять генеральную линию развития производства.

Интенсивный рост производства означает степень использования производственных ресурсов, увеличение объема производства путем внедрения более совершенной технологии, техники, научно-технического прогресса.

В новых условиях хозяйствования, с переходом на рыночную экономику перед хозяйственниками стоит задача перевода экономики производства на путь интенсивного развития и осуществления при этом всеобщей интенсификации, путем инноваций, модернизации и научно-технического прогресса.

Главное направление интенсивного развития – повышение эффективности производства. Интенсивное развитие выступает как средство достижения цели, а эффективность – это цель предпринимательской деятельности.

Методика анализа показателей эффективности хозяйственной деятельности и использования финансовых ресурсов будут рассмотрены при изучении методики анализа соответствующих вопросов.

23.3. Финансовые результаты предприятия и показатели их характеризующие

Финансовые результаты – это итог работы предприятия, выражающийся в сумме прибыли.

Критерием финансовых результатов является получение наибольшей прибыли.

Различают следующие показатели прибыли (табл. 23.1.):

- валовая прибыль от реализации продукции;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.
- нераспределенная прибыль

Таблица 23.1.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия

Показатели	Краткая характеристика	Формула определения
Валовая прибыль от реализации продукции	Выручка от реализации продукции (без НДС и акцизного налога), минус себестоимость реализованной продукции	П.Вал. = Ч.Реал. – .Реал.
Прибыль от продаж	Прибыль, полученная в результате основной деятельности	Посн.д. = П.Вал.– Ком.расх. – Упр.Расх.
Прибыль до налогообложения	Прибыль от общехозяйственной деятельности	ПДН = Посн.д. +Проч.Дох. – Проч.Расх
Чистая прибыль	Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	ЧП = ПДН – Нал. + Чр.Дох. – Чр.Расх.
Нераспределенная прибыль	Чистая прибыль за минусом выплат дивидендов и отчислений в резервный и другие фонды.	$П_{нерасп.}$ = ЧП – Отч.Див. – Отч.Рез. фонд

Валовая прибыль от реализации продукции **(П.Вал.)** характеризует доход предприятия от реализованной продукции и определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции по формуле:

П.Вал. = Ч.Реал. – С.Реал.

Чистая выручка от реализации продукции **(Ч.Реал.)** – это сумма выручки от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость и акцизного налога. Этот показатель является доходом предприятия от реализации продукции.

Себестоимость реализованной продукции **(С.Реал.)** – это затраты предприятия на выпуск продукции, которые включают прямые и косвенные, материальные и трудовые затраты производственного назначения. Торговые организации включают сюда покупную стоимость реализованных товаров.

Прибыль от продаж **(П.осн.д.)** характеризует прибыль предприятия, полученную в результате его основной деятельности (в производ-

ственных предприятиях – от выпуска и реализации продукции, в торговле – от реализации продукции, в строительстве – от законченных строительных работ и т. п.).

Чтобы определить эту прибыль, необходимо из валовой прибыли исключить коммерческие и управленческие расходы:

П.осн.д. = П.вал. – Ком. Расх..- Упр. Расх.

Прибыль до налогообложения **(П.до упл.нал.)** – это финансовый результат от основной деятельности плюс (минус) результаты от прочей деятельности.

К результатам от прочей деятельности относятся: проценты к получению, проценты к уплате, доходы от участия в других организациях (дивиденды, курсовые и валютные разницы), прочие доходы и расходы.

Эта прибыль определяется по формуле:

ПДН = Посн.д. + Проч.Дох. – Проч.Расх.

Чрезвычайные прибыли и убытки – это непредвиденные доходы и расходы, которые образовались в результате событий, выходящих за рамки обычной деятельности предприятия, и не ожидались.

Чистая прибыль **(ЧП)** – это сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога, прибавления Чрезвычайных доходов и вычитания Чрезвычайных расходов и определяется по формуле:

ЧП = ПДН – Нал. + Чр.Дох. – Чр.Расх.

Кроме того, в нормативных документах применяются показатели «Нераспределенная прибыль» и «Маржинальная прибыль».

«Нераспределенная прибыль» показывается в пассиве бухгалтерского баланса, разделе 3 «Капитал и резервы». Эта капитализированная часть чистой прибыли предприятия, которая остается после отчислений из суммы чистой прибыли выплат дивидендов и в резервные фонды.

«Маржинальная прибыль» или его также называют «маржинальный доход», определяется как разность полученного дохода от реализации продукции и переменных расходов, т.е. состоит из постоянных расходов и прибыли от продаж и является частью вновь созданной стоимости.

23.4. Анализ финансовых результатов работы предприятия

К основным задачам анализа финансовых результатов относятся:

– определить показатели, характеризующие финансовое положение предприятия; сумму прибыли, уровень рентабельности и окупаемость капиталов по их видам за отчетный период, и сравнить их с данными за прошлый год и бизнес-планом;

– определить динамику за ряд лет показателей прибыли и рентабельности, рассчитать темп роста и прироста;

– определить и рассчитать факторы, оказавшие влияние на прибыль и рентабельность; проанализировать основные факторы, повлиявшие на прибыль и рентабельность;

– разработать конкретные рекомендации по повышению прибыли и рентабельности, эффективному использованию ресурсов предприятия.

Анализ начинается с оценкой финансовых результатов за отчетный период по сравнению с прошлым (Таблица 23.2.)

Таблица 23.2.

Оценка финансовых результатов ОАО «Вымпел» за прошлый и отчетный год (тыс. руб.)

Показатель	Прошлый год.	Отчетный год.	Темп роста, %	Отклонение (+, –)
Валовая прибыль	3004	5001	166,5	+1997
Прибыль от продаж	1348	3533	262,3	+2185
Прибыль до уплаты налогов	2141	4856	226,8	+2715
Чистая прибыль	1198	2761	230,5	+1563
Рентабельность собственного капитала, %	6,2	13,8	222,6	+7,6
Рентабельность основного капитала, %	4,4	9,5	216,0	+5,1
Рентабельность реализации продукции, %	13,5	21,5	159,3	+8,0
Рентабельность затрат, %	15,7	27,4	174,4	+11,7
Окупаемость основного капитала, лет	22,6	10,5	46,5	–12,1
Окупаемость собственного капитала, лет	15,3	7,2	47,1	–8,1

Данные таблицы 23.2 показывают, что за отчетный период финансовые результаты имеют тенденцию роста, т.е. показатели прибыли и рентабельности по сравнению с прошлым годом увеличились. Окупаемость основного капитала и собственного капитала ускорилась. Однако показатели окупаемости все еще остаются чрезмерно длительными и не соответствующими международным стандартам. При таких показателях окупаемости предприятие не может быть конкурентоспособным с предприятиями разви-

тых капиталистических стран. Согласно сложившейся практики, по международному стандарту окупаемость основного капитала и собственного капитала не должен превышать 5 лет, что связано с научно техническим прогрессом и уровнем модернизации производства.

Те предприятия, у которых окупаемость основного капитала, в особенности основных средств, превышает 5 лет, не успевают за научно техническим прогрессом, обновлением основных средств, модернизацией производства, а значит у них низкая производительность труда, качество продукции и т.п.

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность предпринимательской деятельности.

К основным факторам, влияющим на прибыль и рентабельность, относятся:

- объем реализованной продукции;
- доход предприятия от реализации;
- производственная себестоимость реализованной продукции;
- расходы периода;
- доходы и расходы от основной деятельности;
- доходы и расходы от финансовой деятельности;
- чрезвычайные доходы и убытки;
- размер уплаченных налогов на прибыль (доход), прочих налогов и платежей.

На рисунке 1. приведена схема факторов, влияющих на сумму чистой прибыли.

К факторам первого порядка, оказывающим непосредственное влияние на сумму прибыли относятся:

- выручка от продажи товаров (услуг);
- себестоимость проданных товаров (услуг);
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прочие доходы и расходы;
- отложенные и уплаченные налоги.

Методика определения влияния основных факторов на прибыль и рентабельность

Для определения влияния факторов на прибыль и рентабельность необходимо рассмотреть структуру доходов и расходов (табл.23.3.).

Приведенные данные в таблице показывают, что в структуре доходов и расходов предприятия превышают доходы, связанные с основной деятельностью, т.е. выпуском и реализацией продукции. Увеличению прибыли за отчетный год способствовало превышение темпа роста доходов над расходами. Доходы за отчетный год возросли на 155,5%, а

расходы – на 147,7%. Наибольший рост доходов наблюдается по статье «Чистая выручка от реализации продукции», т.е. от основной деятельности предприятия. За отчетный период руководство предприятия добилось снижения управленческих и прочих расходов. Однако возросли расходы, связанные с уплатой процентов за кредит и налогов.

Таблица 23.3.

Структура доходов и расходов ОАО «Вымпел» за прошлый год и отчетный год. (сумма – в тыс. руб., уд. вес – в %)

Показатели	2008 г.				2009 г.				Отклонение (+, –)			
	Доходы		Расходы		Доходы		Расходы		Доходы		Расходы	
	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.
Чистая выручка от реализации	9951	78,0			16428	82,8			6477	4,8		
Производственная себестоимость продукции	x	x	6947	60,1	x	x	11427	66,9	–	–	4480	6,8
Коммерческие расходы	x	x	40	0,3	x	x	43	0,3	–	–	3	–
Управленческие расходы	x	x	1616	14	x	x	1425	8,3	–	–	–191	–5,7
Итого расходы по основной деятельности	**9951**	**78,0**	**8603**	**74,4**	**16428**	**82,8**	**12895**	**75,5**	**6477**	**4,8**	**4292**	**1,1**
Проценты к получению	14	0,1	x	x	9	0,04	–	–	–5	–	–	–
Проценты к уплате	–	–	950	8,2	–	–	1650	9,7	–	–	700	1.5
Доходы от участия в других организациях	–	–	x	x	30	0,2	x	x	30	0,2	–	–
Прочие доходы	2800	21,9	x	x	3381	17,0	x	x	581	-4,9	–	–
Прочие расходы	X	x	1071	9,3	X	x	447	2,6	–	–	-624	-6,7
Итого доходы и расходы прочей операционной деятельности	**2814**	**22,0**	**2021**	**17,5**	**3420**	**17,2**	**2097**	**12,3**	**606**	**-4,8**	**76**	**5,2**

Налог на прибыль и другие аналогичные платежи	–	–	943	8,1	–	–	2095	12,2	–	–	1152	4,1
Чрезвычайные доходы и расходы	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Всего	**12765**	**100**	**11567**	**100**	**19848**	**100**	**17087**	**100**	**7083**	**–**	**–5520**	**–**
Превышение доходов над расходами	1198				2761							
Рост доходов за год, %					155,5							
Рост расходов за год, %					147,7							

Анализируя прибыль и рентабельность предприятий, необходимо рассчитать влияние основных факторов на это отклонение. Для чего необходимо составить таблицу (табл. 23.4.):

Таблица 23.4.

Расчет влияния основных (внутренних) факторов на сумму прибыли ОАО «Вымпел» за отчетный год по сравнению с прошлым годом(в тыс. руб.)

Показатели	Прошлый год.	Отчетный год.	Отклонение (+, –)	В том числе за счет изменения:	
				реализации	других факторов
Чистая выручка от реализации	9951	16428	6477	6477	–
Производственная себестоимость продукции Сумма Уровень (в % к реализации)	6947 69,812	11427 69,558	4480 –0,254	4522	–42
Коммерческие расходы Сумма Уровень (в % к реализации)	40 0,402	43 0,262	3 –0,140	26	–23
Управленческие расходы	1616	1425	–191	–	–191
Операционная деятельность Доходы Расходы	2814 2021	3420 2097	606 76	–	+606 +76
Налог на прибыль и другие платежи	943	2095	1152		+1152
Чистая прибыль	1198	2761	1563	1929	–366

Так как производственная себестоимость продукции относится к переменным затратам, необходимо определить, какая часть отклонений затрат произошла за счет изменения объема производства и реализации. Увеличение (уменьшение) объема произведенной и реализованной продукции приводит к увеличению (уменьшению) доходов предприятия. Одновременно с этим увеличиваются (уменьшаются) прямые расходы, т.е. расходы, связанные с выпуском продукции. Кроме того, увеличение (уменьшение) объёма производства оказывают влияние на постоянные расходы, которые в целом, от изменения объема производства, не изменяются, но происходит изменение себестоимости продукции. Увеличение объема производства снижает (экономит) постоянные затраты на единицу продукции, а уменьшение – приводит к увеличению (перерасходу) этих затрат на единицу продукции. Об этом подробнее было изложено во 2-ой главе данного учебного пособия.

Приведем методику влияния основных факторов на сумму прибыли.

1. Для определения влияния изменения объема реализованной продукции на сумму производственных затрат, необходимо отклонение суммы реализованной продукции (Реал.$_1$ – Реал$_0$) умножить на базисный уровень затрат (Узат.$_0$) и разделить на 100, т. е. по формуле:

$$\Delta\text{ПЗатр}_\text{р} = \frac{(\text{Реал}_1 - \text{Реал}_0) \times (\text{Узат}_0)}{100},$$

где ΔПЗатр.$_\text{р}$ – отклонение производственных затрат за счет изменения реализации продукции;

Узат.$_0$ – базисный уровень затрат.

Таким образом, в результате увеличения объема реализации продукции (6477 тыс. руб.) затраты должны были увеличиться на 4522 тыс. руб.

$$\Delta\text{ПЗатр.}_\text{р} = \frac{6477 \times 69,812}{100} = 4522 .$$

Фактически, общая сумма затрат возросла на 4480 тыс. руб., т. е. увеличилась больше расчетной на 42 тыс. руб. Это отклонение является результатом экономии затрат, которая образовалась в результате изменения внутренних и внешних факторов. К таким факторам относятся: изменение цен на сырье и материалы; изменение оплаты труда производственным работникам; изменение производительности труда и т. п.

Влияние этих факторов находит отражение в уровне производственных затрат, который определяется по формуле:

$$\text{Упр.зат.} = \frac{\text{ПЗатр.} \times 100}{\text{Реал.}}.$$

Уровень затрат по анализируемому предприятию составил:

$$2006\ \text{г.} = \frac{6947 \times 100}{9951} = 69{,}812\%,$$

$$2007\ \text{г.} = \frac{11427 \times 100}{16428} = 69{,}558\%.$$

2. Для того, чтобы определить влияние на сумму прибыли изменения уровня затрат, необходимо чистую выручку от реализации умножить на отклонение уровня производственной себестоимости и разделить на 100, по формуле:

$$\Delta\text{Пур.зат.} = \frac{\text{Реал}_1 \times (\text{Упр.зат}_1 - \text{Упр.зат}_0)}{100}.$$

В нашем примере в результате снижения уровня производственной себестоимости по сравнению с прошлым годом на 0,254 % ОАО «Вымпел» получило экономию затрат и увеличение прибыли на сумму 42,0 тыс. руб.

$$\frac{16428 \times 0{,}254}{100} = 42\ \text{тыс. руб.}$$

3. Таким же образом производится расчет влияния на прибыль изменения объема производства и уровня затрат по коммерческим расходам. Произведенные расчеты также показали, что по коммерческим расходам имеется экономия на сумму 23 тыс. руб., что увеличило на эту же сумму прибыль.

4. Остальные показатели доходов и затрат не зависят от объема производства и реализации продукции. Их отклонение оказывает прямое влияние на изменение суммы прибыли.

Произведенные расчеты показали, что увеличение прибыли в 2009 г. по сравнению с прошлым годом на 1563 тыс. руб. произошло за счет:

- роста объема реализации продукции – на 1929 тыс. руб.
- экономии по производственным затратам – на 42 тыс. руб.
- снижения коммерческих расходов – на 23 тыс. руб.
- снижения управленческих расходов – на 191 тыс. руб.

• превышения операционных доходов над расходами – на 530 тыс. руб.

5. Таким образом, в результате влияния всех факторов отклонение чистой прибыли отчетного года по сравнению с прошлым годом составило:

$$1563 = 1929 + 42 + 23 + 191 + 530 - 1152.$$

Для полного факторного анализа финансовых результатов предприятия необходимо определить и проанализировать второй уровень факторов повлиявших на выше приведенные факторы первого уровня, непосредственно влияющих на чистую прибыль. Методика расчета влияния на показатели факторов второго порядка рассматриваются в главах посвященных анализу выполнения производственной программы, затрат, использования ресурсов предприятия.

Ключевые термины

Эффективность, критерий, показатель, финансовые результаты, рентабельнось, окупаемость основного капитала, эффективность основных средств, фондоотдача, эффективность использования трудовых ресурсов, коэффициент доходности инвестиции, эффект финансового рычага, экстенсивные и интенсивные факторы производства, экстенсивный и интенсивный метод, интенсификация производства, интенсивный рост, финансовые результаты, прибыль, чистая выручка, маржинальная прибыль.

Вопросы для повторения и для самообразования

1. Что такое эффективность производства?
2. Какие показатели характеризуют эффективность производства7
3. Как рассчитать рентабельность производства?
4. Каким образом можно повысить эффективность поизводства?
5. Чтоявляется критерием эффективности финансовых вложений?
6. Какие пути повышения эффективности и финансовых результатов существуют?
7. Какие покаазатели характризуют финансовые результаты предприятия?
8. Какие факторы влияют на прибыль и рентабельность предпринимательской деятельности?

Тесты для самопроверки

1. Критерием эффективности является:

а) увеличение суммы прибыли;

б) рост уровня рентабельности;

в) достижение большей прибыли и рентабельности;

г) достижение больших объёмов производства и реализации продукции;

д) достижение больших результатов при наименьших затратах или при тех же ресурсах.

2. Основными показателями, характеризующими эффективность работы предприятия, являются:

а) объем реализованной продукции, сумма прибыли, объем основных и оборотных средств;

б) сумма прибыли, издержек обращения, прироста объема производства и реализации продукции;

в) темп роста и прироста прибыли, объема производства и реализации продукции;

г) уровень рентабельности, уровень затрат, фондоотдача основных средств, оборачиваемость оборотных средств, окупаемость капитала и основных фондов;

д) фондовооруженность, фондоемкость, издержкоемкость продукции.

3. К экстенсивным методам повышения эффективности работы предприятия относятся:

а) повышение производительности труда за счет внедрения новой техники, технологии, научно-технического прогресса;

б) увеличение простоев машин, оборудования, повышение количества смен, выходных, перерывов в работе и т. п.

в) увеличение смен эксплуатации машин и оборудования, увеличение числа работников производства, повышение квалификации работников, приобретение нового оборудования;

г) внедрение новых технологий, сокращение срока строительства и ввод в эксплуатацию оборудования, повышение квалификации работников;

д) сокращение объема деятельности предприятия.

4. К интенсивным методам повышения эффективности относятся:

а) повышение производительности труда за счет внедрения новой техники, технологии, научно-технического прогресса;

б) увеличение простоев машин, оборудования, повышение количества смен, выходных, перерывов в работе и т. п.

в) увеличение смен эксплуатации машин и оборудования, увеличение числа работников производства, приобретение нового оборудования;

г) внедрение новых технологий, сокращение срока строительства и ввод в эксплуатацию оборудования, повышение квалификации работников;

д) сокращение объема деятельности предприятия.

5. К интенсификации производства относятся:

а) повышение производительности труда за счет внедрения новой техники, технологии, научно-технического прогресса;

б) сокращение простоев машин, оборудования, повышение количества смен, уменьшение выходных, перерывов в работе и т. п.

в) увеличение смен эксплуатации машин и оборудования, увеличение числа работников производства, приобретение нового оборудования;

г) внедрение новых технологий, сокращение срока строительства и ввод в эксплуатацию оборудования, повышение квалификации работников;

д) сокращение объема деятельности предприятия.

6. Определите маржинальную прибыль единицы продукции и в целом по предприятию, если компания «Вымпел» выпускает продукцию «А», цена которой 110 руб., переменные затраты по калькуляции себестоимости единицы продукции составляют 60 руб., объем произведенной продукции 500 тыс. единиц.

а) 60 руб. и 30000 тыс. руб.

б) 50 руб. и 25000 тыс. руб.

в) 110 руб. и 55000 тыс. руб.

г) 600 руб. и 300000 тыс. руб.

д) 500 руб. и 250000 тыс. руб.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Финансовые результаты хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики:

– понятие о финансовых результатах;

– показатели, характеризующие финансовые результаты, их характеристика и методы определения;

– пути повышения финансовых результатов.

2. Характеристика эффективности предприятия:

– понятие об эффективности (эффект и эффективность);

– критерии и показатели эффективности;

– обобщающие и частные показатели эффективности;

– классификация показателей эффективности работы предприятия.

– рентабельность и окупаемость, их характеристика и методы определения;

– пути повышения эффективности предприятия (экстенсивный и интенсивный путь, интенсификация производства).

3. Задачи анализа финансовых результатов предприятия:

– понятие о финансовых результатах и показателях, их характеризующих;

– источники анализа финансовых результатов, их характеристика;

– порядок и последовательность анализа финансовых результатов.

4. Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, их характеристика и методы определения:

– классификация основных факторов, влияющих на сумму прибыли и уровень рентабельности;

– характеристика основных факторов, влияющих на сумму прибыли и уровень рентабельности;

– методика определения влияния основных факторов на прибыль и рентабельность;

– пути увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1.

На основе финансовой отчетности (см. приложения):

1. Определить показатели финансовых результатов предприятия за отчетный и прошлый годы и определить их отклонение. На основе расчета дать письменное заключение.

2. Определить обобщающие показатели рентабельности предприятия за отчетный и прошлый годы и их отклонение. На основе расчета дать письменное заключение.

3. Произвести анализ финансовых результатов. Для чего:

– определить показатели прибыли и рентабельности анализируемого предприятия за два года;

– рассчитать их динамику за два года;

– рассчитать влияние основных факторов на изменение суммы прибыли;

– сделать выводы по результатам анализа;

– дать рекомендации по дальнейшему увеличению прибыли и повышению эффективности работы предприятия.

Глава 24. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является ознакомление с организацией инвестиционной деятельности на предприятиях, методами их оценки и анализа. В процессе изучения темы слушатели будут **знать:**

- об инвестициях и их видах;
- о доходах и поступлениях от инвестиционной деятельности;
- о расходах и выплатах от инвестиционной деятельности;
- о дивидендах и дивидендной политике;
- о процентах как стоимости используемых денег;
- о простом и сложном проценте, дисконтированной стоимости и аннуитете, текущей и будущей стоимости;
- об инвестиционных рисках и путях их снижения.

Уметь:

- производить расчеты доходов (расходов) по займам и кредитам при простом и сложном проценте, текущей (дисконтированной) и будущей стоимости при разовых вложениях и аннуитете;
- определять доходы и расходы, поступления и выплаты от инвестиционной деятельности;
- определять показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности предприятия;
- анализировать состояние и эффективность инвестиционной деятельности предприятия;
- излагать рекомендации по принятию управленческих решений по эффективному вложению денежных средств и привлекать средства в виде займов и кредитов.

24.1. Инвестиции в условиях рыночной экономики, классификация их видов

В условиях рыночной экономики, особое значение имеет привлечение капитала в экономику государства для строительства новых, расширение и реконструкцию существующих предприятий.

У одних предприятий на данный момент могут оказаться временно свободные денежные средства, а другим требуются средства для расширения производства, пополнения оборотных средств. Кроме того, часть населения располагает большими свободными денежными средствами.

Умелая организация инвестиционной политики государства и организаций может способствовать дальнейшему развитию экономики страны путем дополнительного привлечения в народное хозяйство огромных финансовых ресурсов.

Инвестируя средства в крупные проекты, государство принимает участие в развитии ведущих отраслей народного хозяйства. Вкладывая средства в народное образование, культуру и науку, тем самым осуществляет инвестицию в человеческие ресурсы, которые окупятся в дальнейшем путем повышения интеллектуального потенциала населения.

В различных странах на всех уровнях хозяйствования широко используются различные виды инвестиций. Их опыт следовало бы использовать в развитии экономики нашего государства.

Инвестиция – от латинского слова «investio», означающего в буквальном смысле «одеваю». В экономическом смысле «инвестиция» представляет собой вложения капитала с целью получения экономической выгоды в течение определенного периода времени.

Инновация – это инвестиции, обеспечивающие смену поколений техники и технологий; новая техника; технологии являются результатом достижений научно-технического прогресса.

Инвестиции подразделяются на финансовые и реальные.

Реальные инвестиции – это вложение в производственный основной капитал:

- в основные средства и нематериальные активы;
- в капитальные вложения;
- в оборотные средства (за исключением краткосрочных финансовых вложений).

Финансовые инвестиции – это вложение капитала в ценные бумаги с целью получения доходов:

- вклады в уставные (складочные) капиталы других предприятий (в дочерние, зависимые и ассоциированные предприятия);
- государственные и муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги других организаций (долевые и долговые);
- предоставленные займы;
- депозитные вклады;
- прочие.

Финансовые инвестиции, в свою очередь, подразделяются на краткосрочные (текущие) и долгосрочные.

Текущие инвестиции – это легкореализуемые инвестиции (ценные бумаги), которые могут свободно реализовываться, срок обращения которых не превышает 12месяцев. Они также называются рыночными

(ликвидными) ценными бумагами – это временно размещенная денежная наличность.

Долгосрочные инвестиции – это инвестиции в ценные бумаги, предназначенные для владения ими на срок более одного года. К ним также относятся инвестиции в недвижимость (земельные участки, строения, оборудование ит.п.).

Ройялти (от английского «royalty» – королевская привилегия) – периодический платеж, который рассчитывается в процентах от стоимости продаж за право пользоваться лицензией на товары, изобретения, патенты ит.п. или плата за право разработки и добычи природных ресурсов.

Ценные бумаги могут быть долевыми и долговыми. К долевым ценным бумагах относятся акции, а к долговым – облигации и векселя.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении средств на развитие акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли акционерного общества (организации) в виде дивидендов.

Различают следующие виды акций: простые и привилегированные; именные и на предъявителя; трудового коллектива, предприятия и акционерного общества.

Простые акции – это ценные бумаги, свидетельствующие о том, что их держатели являются совладельцем корпорации и имеют право претендовать на активы, оставшиеся после удовлетворения требований сторон, пользующихся приоритетом.

Привилегированные акции – особая категория акций, обычно с заранее оговоренным уровнем дивидендов, претензии держателей которых на прибыль или активы компании пользуются приоритетом относительно претензий держателей простых акций.

Привилегированные акции имеют некоторые преимущества перед обыкновенными акциями. Они существуют в нескольких видах. Каждый имеет свою специфику и предназначен определенной категории вкладчиков. Большая часть привилегированных акций имеет по крайней мере одно из следующих свойств:

- предпочтение при уплате дивидендов;
- предпочтение при распределении средств ликвидируемой корпорации;
- обратимость (конвертируемость) или необратимость (неконвертируемость).

Конвертируемость акций заключается в том, что для придания большей заинтересованности привилегированным акциям иногда их наделяют правом перевода в обыкновенные акции по определенному коэффициенту, оговоренному в условиях договора между компанией и

акционером. Но привилегированные акции, в отличие от обыкновенных, не дают права голоса.

Владельцами *именной акции* могут быть только физические лица. На именной акции указываются фамилия, имя и отчество держателя акции. Такая акция может быть передана другому владельцу путем нотариального оформления или через брокерские конторы, банки, имеющие лицензии на операции с ценными бумагами.

Акции трудового коллектива распространяются среди работников данного коллектива, акционерного общества закрытого типа (АОЗТ).

Акции предприятия распространяются среди других юридических лиц (организаций, кооперативов, обществ, банков, ассоциаций ит.п.).

Акции трудового коллектива и акции предприятий не дают их держателям право на участие в управлении предприятием. Они не имеют правового положения и формы собственности организации, выпускающей акции и являются лишь средством мобилизации дополнительных финансовых ресурсов.

Обыкновенные акции акционерного общества дают право на участие в управлении акционерным обществом (одна акция – один голос при решении вопросов на собрании акционеров) и в распределении чистой прибыли общества после пополнения резервов и выплаты дивидендов по привилегированным акциям.

Привилегированные акции не дают право на участие в управлении, но приносят (как было отмечено выше) постоянный (фиксированный) дивиденд.

Долговые ценные бумаги обычно представлены облигациями, казначейскими векселями, депозитными сертификатами ит.п. Когда государство или компания выпускает облигации или векселя, оно обязуется периодически выплачивать кредитору проценты и к определенному дню погасить полученную сумму, т.е.средства берутся в долг.

Облигации – это ценные бумаги, которые представляют займы, полученные фирмой от инвестиционных компаний или иных вкладчиков. Они должны быть погашены к определенному времени и с определенным процентом. Облигации не следует путать с акциями. Акционеры, владельцы акций, являются собственниками, в то время как держатели облигаций – только кредиторами. Облигация – обязательство выплатить в установленные сроки долг и процент по нему. Держатель облигации получает сертификат как доказательство того, что компания находится у него в долгу.

В международной практике существуют различные виды облигаций: обеспеченные и необеспеченные; фиксированные и погашаемые сериями; регистрируемые и купонные.

Обеспеченные облигации – дают их держателям поручительство в определенных активах компании как гарантию их погашения.

Необеспеченные облигации – выпускаются как обычный кредит.

Фиксированные облигации – это когда все облигации одного выпуска погашаются одновременно.

Серийные облигации – по условиям договора они погашаются сериями по частям в течение определенного срока.

Купонные облигации – не регистрируются корпорацией, но у таких облигаций имеются специальные отрывные купоны. Каждый купон содержит информацию о причитающейся сумме процентов и дне их выплате. В день выплаты процентов держатель облигации отрывает от облигационного сертификата купоны и сдает их в банк для получения процентов, таким образом, проценты выплачиваются тем, у кого на дату их выплаты есть купон.

Помимо облигации, в международной практике имеются и другие виды долгосрочных обязательств: закладные (ипотеки), долгосрочная аренда и пенсионные расчеты.

Закладные – это одна из форм долгосрочного долга, оплачиваемого реальными активами. Погашается соответствующими ежемесячными платежами, которые включают как выплаты процентов, так и часть суммы основного долга.

Долгосрочная аренда – одна из форм привлечения активов путем аренды оборудования на срок более чем на один год, с помощью лизинга. Ее еще называют капитализированной арендой.

Совокупность ценных бумаг, находящихся во владении предприятия, называется инвестиционным портфелем.

Текущие инвестиции учитываются по стоимости приобретения и справедливой (рыночной) стоимости.

Стоимость приобретения – это затраты на приобретение, включая брокерское вознаграждение, пошлины и вознаграждения за банковские услуги.

Справедливая (рыночная) стоимость – сумма, на которую обменивается акция, между осведомленными и готовыми к сделке независимыми сторонами, т.е.по которой продаются и покупаются акции на рынке ценных бумаг, она зависит от финансового и экономического состояния организации.

В международной практике бухгалтерского учета на предприятиях периодически могут учитываться изменения стоимости акций. Увеличение их стоимости относят на увеличение собственного капитала как доход от переоценки, а уменьшение – признается как расход от инвестиционной деятельности и отражается в отчете о финансовых результатах.

Хозяйствующие субъекты одновременно могут являться инвесторами и инвестируемыми. Инвесторы, вкладывая свои ресурсы в экономику других компаний, должны иметь определенный доход в виде дивидендов, процентов, долевых отчислений. Инвестируемые, эффективно используя привлеченные средства, в установленные сроки выплачивают инвесторам из доли доходов и прибыли дивиденды, проценты и отчисления в размере, предусмотренном положением или договором.

Изучая финансовую отчетность организации, менеджеры и инвесторы могут определить размеры долгосрочных и краткосрочных инвестиций на определенную дату и их изменение за отчетный период на основании формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Долгосрочные инвестиции отражаются в разделе 1актива баланса по статьям:

- «Незавершенное строительство»;
- «Доходные вложения в материальные ценности»,

в том числе:

– имущество для передачи в лизинг;

– имущество, предоставляемое по договору проката.

- «Долгосрочные финансовые вложения»,

в том числе:

– инвестиции в дочерние общества;

– инвестиции в зависимые общества;

– инвестиции в другие организации;

– займы, предоставленные организациям на срок более 12месяцев;

– прочие долгосрочные финансовые вложения.

Данные об краткосрочных инвестициях имеются во втором разделе актива баланса «Оборотные активы» по статье «Краткосрочные финансовые вложения», в том числе:

– займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев;

– собственные акции, выкупленные у акционеров;

– прочие краткосрочные финансовые вложения.

Инвестируемые предприятия отражают привлеченные инвестиции в пассиве баланса, разделах 3 «Капитал и резервы», 4 «Долгосрочные обязательства» и 5 «Краткосрочные обязательства».

Сумма выпущенных и реализованных акций отражается в пассиве баланса, разделе 3 по статьям: «Уставный капитал» и «Добавленный капитал». Суммы привлеченных кредитов и займов показываются в пассиве баланса, разделе 4 «Долгосрочные обязательства», по статьям:

Займы и кредиты,

в том числе:

– кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12месяцев после отчетной даты;

– займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Привлеченные инвестиции также показываются в разделе 5 «Краткосрочные обязательства», по статьям:

Займы и кредиты,

в том числе:

– кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12месяцев после отчетной даты;

– займы, подлежащие погашению в течение 12месяцев после отчетной даты.

Кредиторская задолженность, в том числе:

– векселя к уплате;

– задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;

Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов.

Начисленные доходы и произведенные расходы по инвестиционной деятельности показываются в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках», по строкам:

– проценты к получению;

– проценты к уплате;

– доходы от участия в других организациях;

– прочие операционные доходы;

– прочие операционные расходы.

Фактические поступления и выплаты по инвестиционной деятельности показываются в форме №4 «Отчет о движении денежных средств» по статьям:

«Поступило денежных средств», по строкам:

– кредиты, займы;

– дивиденды, проценты по финансовым вложениям.

«Направлено денежных средств», по строкам:

– на оплату долевого участия в строительстве;

– на оплату машин, оборудования и транспортных средств;

– на финансовые вложения;

– на выплату дивидендов, процентов;

– на оплату процентов по полученным кредитам, займам.

Изучая инвестиционную деятельность предприятия, необходимо также использовать форму №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». В разделе «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений» показываются данные о привлеченных средствах на начало и конец года, а также начисление и выбытие по их

видам. В этом же разделе приводятся данные об изменениях за отчетный период незавершенного строительства, инвестиции в дочерние и зависимые общества. В разделе «Финансовые вложения» приводятся данные о приобретенных долгосрочных и краткосрочных вложениях в ценные бумаги и предоставленные займы.

Инвесторами и инвестируемыми могут быть государства (на макроуровне) и отдельные хозяйствующие субъекты (на микроуровне). Государство выступает инвестором, участвуя совместно с иностранными фирмами в крупных проектах, а также приобретая акции у акционерных компаний. Государство также может, выпуская и реализуя облигации, казначейские векселя и займы, выступать и как инвестируемое, т.е.привлекать для нужд государства средства отдельных предприятий и населения.

Предприятия осуществляют инвестиции путем выпуска или приобретения акций, облигаций и займов у дочерних или ассоциированных организаций, а также приобретая долгосрочные и краткосрочные кредиты у государственных и коммерческих банков. Инвесторами также являются физические лица, приобретая акции, облигации и другие ценные бумаги у государства и организаций.

По объему вложений капитала и уровню зависимости следует различать дочерние, ассоциированные и материнские компании, которые оказывают финансовое, экономическое влияние на политику той или иной организации.

Дочернее предприятие – это такое предприятие, контрольным пакетом акций которых владеет материнская компания.

Материнской компанией считается такая организация, которая владеет контрольным пакетом акции (более 50%) дочерних компаний и оказывает существенное влияние на ее финансовую и производственную политику.

Ассоциированное предприятие – это предприятие, в котором инвестор имеет значительное (существенное) влияние, но не обладает контрольным пакетом акций (20-50%). Существенное влияние достигается, когда инвестор оказывает заметное влияние на оперативную и финансовую политику фирмы, которую он инвестирует. Способность оказывать влияние может проявляться в участии в совете директоров, в выработке политики, в заключении крупных сделок между компаниями, в обмене управленческим персоналом, а также в технической зависимости.

Значительное влияние – это когда инвестор уполномочен участвовать в принятии решений по финансовой и производственной политике инвестированного предприятия, но без контроля над этой политикой.

Контроль – способность инвестора контролировать деловую и финансовую политику акциями, которыми он владеет. Контроль дей-

ственен, когда инвестор владеет более 50% акций компаний с правом голоса. Если приобретенные акции составляют менее 20% акционерного капитала, тогда акционер не может оказывать существенное влияние и устанавливать контроль.

Приобретение от 20до 50% акций позволяет оказывать существенное влияние, но не контролировать инвестируемую фирму, а приобретение более 50% акционерного капитала дает возможность осуществлять контроль за деятельностью фирмы.

При установлении контроля составляются сводные (консолидированные) отчеты, включающие в себя как материнскую, так и дочернюю организации. Но каждая из этих компаний является самостоятельным юридическим лицом и составляют собственные финансовые отчеты.

24.2. Расчеты по инвестициям

Как было отмечено выше, инвестиции – это вложения капитала с целью получения экономической и финансовой выгоды в течение определенного периода времени. Инвесторы, вкладывая средства в деятельность других предприятий, имеют доходы, а инвестируемые – используя капитал других физических и юридических лиц, из полученного дохода выплачивают инвесторам дивиденды и проценты.

Дивиденды – это часть чистой прибыли, подлежащей распределению между акционерами. Прибыль обычно распределяют деньгами пропорционально числу акций. Объявление о выплате дивидендов является обязанностью совета директоров. Дивиденды могут выплачиваться в конце квартала, полугодия, года или в другое время по решению совета директоров.

С уплатой дивидендов связаны три важные для бухгалтерского учета даты: дата объявления о выплате дивидендов, дата регистрации владельцев акции и дата выплаты дивидендов. Первая – дата официального объявления советом директоров о намерении выплатить дивиденды; вторая – дата, когда определяются владельцы акций, имеющие право на получение дивидендов. Дивиденды выплачиваются тем акционерам, у которых на момент регистрации были на руках акции. После этой даты право на получение дивидендов не может переходить к новому владельцу; третья – дата фактической выплаты дивидендов акционерам, зарегистрированным, как было описано выше.

Дивидендная политика. Источниками выплаты дивидендов могут выступать: чистая прибыль отчетного периода, нераспределенная прибыль прошлых периодов и специальные фонды, созданные для этой цели (используемые для выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности прибыли или убыточности общества).

Дивидендная политика определяет размер привлекаемых предприятием внешних источников финансирования и одновременно определяет долю средств, отвлекаемых от реинвестирования для выплаты дивидендов. Чем большая часть прибыли расходуется на выплату дивидендов, тем меньше средств может быть реинвестировано в компанию, тем медленнее темпы ее роста и тем медленнее и проблематичнее рост курсовой стоимости ее акций.

Инвесторы обычно выбирают компанию, дивидендная политика которой в наибольшей степени соответствует их целям инвестирования. Поэтому изменение дивидендной политики может вызвать бóльшее неудовлетворение акционеров, чем низкий уровень дивидендов. Таким образом, стабильность дивидендной политики является одним из наиболее важных факторов, который влияет на отношение интересов к компании.

К наиболее типичным видам дивидендной политики относятся:

Политика фиксированных дивидендных выплат – стабильная сумма выплачиваемых дивидендов на акцию. Политика предусматривает регулярную выплату дивидендов на акцию в неизменном размере в течение продолжительного времени, безотносительно к изменению курсовой стоимости акций.

Политика постоянного процента дивидендных выплат – постоянной доли выплачиваемых дивидендов. Политика предусматривает сохранение на определенном уровне доли выплачиваемых дивидендов. Принятие дивидендной политики постоянного процента дивидендных выплат предполагает неизменность значения коэффициента «дивидендный выход». Но с изменением абсолютной суммы чистой прибыли изменяется и сумма выплачиваемых дивидендов.

Политика компромиссного подхода к дивидендным выплатам – компромиссная политика. Она заключается в том, что компания выплачивает какой-то определенный стабильный (фиксированный) дивиденд, но в благоприятные годы выплачивает своеобразную надбавку (экстрадивиденд). Это позволяет компании сочетать гибкость в выплате дивидендов с уверенностью акционеров в получении определенного стабильного дохода. Однако такая политика имеет смысл только в том случае, если прибыль компании существенно варьируется из года в год.

Политика выплаты дивидендов в зависимости от инвестиционных решений – выплата дивидендов по остаточному принципу. Эта политика используется компаниями, когда инвестиционные возможности у них нестабильны. В этом случае дивиденды будут выплачиваться из той части прибыли, которая остается у предприятия после финансирования соответствующих инвестиционных решений.

Политика выплаты дивидендов акциями. Эта политика предполагает выдачу дивидендов в форме акций, т.е.выпуск дополнительного пакета акций для акционеров. Такая политика обычно объявляется тогда, когда финансовое положение компании не очень устойчиво, она не в состоянии обеспечить выплату денежных дивидендов.

Дивидендная политика непосредственно связана с курсовой ценой акции. В международном финансовом менеджменте разработаны некоторые **приемы искусственного регулирования курсовой разницы**. К ним относятся:

Методика дробления (расщепления) акций – производится обычно процветающими компаниями, акции которых со временем повышаются в цене. В этом случае валюта баланса и структура собственного капитала не меняются, увеличивается лишь количество обыкновенных акций. Дробление акций сопровождается дополнительными расходами по выпуску новых ценных бумаг.

Методика консолидации акций – несколько старых акций меняются на одну новую в установленной пропорции. Она также сопровождается дополнительными расходами по выпуску новых ценных бумаг.

Методика выкупа акций – применяется с целью предоставления своим работникам возможности стать акционерами своей компании, для уменьшения числа владельцев компании, для повышения курсовой цены ит.п. Эта операция оказывает влияние на совокупный доход акционеров.

Несмотря на различные подходы акционеров к целям инвестирования и финансовых менеджеров к дивидендной политике, существует ряд факторов, которые должны учитываться в финансовом управлении:

- если компания принимает решение об увеличении дивидендов, она должна быть уверена в том, что сможет сохранить этот уровень дивидендов и в последующем;
- сумма выплачиваемых дивидендов оказывает влияние на финансовые пропорции компании, ее бюджет и ликвидность;
- дивиденды уменьшают собственный капитал компании, их выплаты приводят к увеличению соотношения между заемным и собственным капиталом;
- норма дивиденда по акциям должна соответствовать средней рыночной норме доходности по финансовым вложениям аналогичного риска.

Процент – это стоимость использования денег, выступающая как доход по инвестициям или как плата за кредит (расход инвестируемого за пользование кредитом). В международной практике широко применяются простые и сложные проценты.

Простой процент – это ставка процента, помноженная на постоянную основную сумму. Простой процент подсчитывается путем умножения процентной ставки на не изменяющуюся основную сумму.

Пример 1. Пулатов Ф. взял в кредит сумму в размере 10000руб. по 10% ставки годовых, с условием возврата через 3года, а в конце каждого года выплачивать сумму процента. Таким образом, каждый год инвестору он будет выплачивать 10% от суммы кредита, т.е.10000× 10 : 100 = 1000руб.

В конце третьего года Пулатов Ф. должен вернуть инвестору долг в размере 10000руб. и 1000руб. суммы процента, всего 11000руб. За три года Пулатов Ф. за пользование кредитом уплатил инвестору 3000руб. и вернул долг в размере 10000руб.

Сложный процент – это процентная ставка, помноженная на изменяющуюся основную сумму кредита. Этот метод подразумевает начисление процентов на проценты. Основная сумма меняется из периода в период.

Пример 2. Пулатов Ф. взял тот же кредит в сумме 10000руб., на условиях оплаты сложного процента. В этом случае сумма процентов по годам будет выглядеть следующим образом:

- 1-й год – основная сумма кредита составляет 10000руб., в конце года будет начислена сумма процента в размере – 1000руб.
- 2-й год – основная сумма кредита уже составляет 11000руб., в конце 2-го года сумма процента составит – 1100руб.
- 3-й год – основная сумма кредита 11000руб. + 1100 = 12100руб., в конце третьего года сумма возврата составит 13310руб.

$$12100 + \frac{12100 \times 10}{100} = 13310 .$$

Подсчитывать сложные проценты вручную очень сложно и требует много времени, поэтому для облегчения подсчетов разработаны специальные таблицы сложных процентов (см. приложение 1.1: таблицы С-1, С-2, С-3и С-4).

Таким образом, при расчете процентов используются следующие понятия: основная сумма, сумма процента и будущая стоимость.

Основная сумма – эта сумма инвестированных, занятых или использованных средств, на которые начисляется процент.

Сумма процента – это плата за пользование кредитом и начисленная сумма с учетом процентной ставки.

Будущая стоимость – это сумма, накапливаемая к моменту времени в будущем, при условии, что основная сумма (первоначальная инвестиция) будет вложена сейчас. Так, при простом проценте (пример 1)

основная сумма составит 10000руб., ежегодная сумма процента 1000руб., а за три года – 3000руб., а будущая стоимость – 13000руб.

При начислении сложного процента (пример 2), основная сумма кредита:

1-й год – 10000; 2-й год – 11100; 3-й год – 12100руб.

Сумма процента: 1-й год – 1000; 2-й год – 1100; 3-й год – 12100руб.

Всего за три года сумма процента составляет 3310руб., а будущая стоимость – 13310руб. (10000 + 3310).

Будущая стоимость при сложном проценте определяется по следующей формуле:

$S = PV \times (1 + i)^n$,

где S – будущая стоимость;

PV – основная сумма;

i – процентная ставка;

n – количество лет, на которое предоставлен кредит.

В нашем примере будущая стоимость равна:

$S = 10000 \times 1{,}10^3 = 13310$.

В международной практике, учитывая будущую стоимость и проценты за пользование кредитом, инвестор может предоставлять кредит в меньшей сумме. Эта сумма будет называться текущей или дисконтированной стоимостью.

Текущая (дисконтированная) стоимость – это сегодняшняя стоимость будущего притока или оттока денежных средств. Эта та сумма, которая должна быть инвестирована сейчас при определенной процентной ставке для получения или выплаты определенной суммы в какой-то момент времени в будущем.

Пример 3. Пулатов Ф. предоставляет кредит в сумме 1000руб., сроком на 3года с 6% выплатой процента. Через три года будущая стоимость равна:

– при простом проценте 1000 +180 = 1180руб.;

– при сложном проценте 1000 + 60 = 1060 + 63,6 =1123,6 + 67,4 = 1191руб.

Но можно предоставить в данный момент кредит в сумме 1000руб. с условием возврата этой суммы после истечения срока кредита, но учитывая процентную ставку за кредит. Тогда используя специальную таблицу расчетов текущей стоимости, инвестор предоставляет кредит в сумме 839,6руб. Через три года Пулатову Ф. – кредитору, инвестируемый возвратит кредит в сумме 1000руб. Таким образом, текущая (дисконтируемая) стоимость предоставляемого ПулатовымФ. кредита будет составлять 839,6руб.

Отсюда **дисконт** – разница между ценой в настоящий момент и ценой на момент погашения или ценой номинала ценной бумаги, т.е.покупка ценной бумаги до момента его погашения по цене, которая меньше номинала. В нашем примере сумма дисконта будет составлять:

1000 – 839,6 = 160,4руб.

Общая формула вычисления текущей (дисконтированной) стоимости – PV, суммы подлежащей выплате – S или получения через «n» периодов по процентной ставке в i% равна:

$PV = S : (1 + i)^n$.

В нашем примере текущая стоимость равна: $1000 : 1{,}06^3 = 839{,}6$руб.

На практике встречаются и такие случаи, когда будущая стоимость кредиторами возвращается равными долями, включая текущую стоимость, и проценты в течение определенного периода. Такая операция называется аннуитетом.

Аннуитет – это серия (ежемесячных, ежеквартальных или ежегодных) равных денежных потоков, происходящих через равные промежутки времени. Примером могут служить проценты по облигациям и выплаты по финансируемой аренде. Эти выплаты или поступления производятся в одинаковом размере в одинаковые (регулярные) периоды времени.

Следует различать обычный аннуитет и аннуитет к погашению. Обычный аннуитет выплачивается в конце периода, а аннуитет к погашению – в начале периода.

Аннуитет также имеет текущую и будущую стоимость.

Текущая стоимость аннуитета – эта сумма, которую необходимо выплатить сейчас, с учетом процентных ставок, вместо ежегодных выплат равными долями.

Пример 4. Ассоциация бухгалтеров и аудиторов заключила с руководством университета договор об аренде помещения сроком на 5лет. Согласно этому договору необходимо ежегодно вносить арендную плату в размере 100000руб. Процентная ставка составляет 10%. Какова текущая стоимость арендных выплат?

Если в договоре указано «обычный аннуитет», т.е.выплаты следует осуществлять в конце года, тогда по таблице С-2 «Текущая стоимость аннуитета» находим (пересечение графы 10% со строкой 5лет) коэффициент 3,7908и умножаем на сумму аннуитета (100000руб.), т.е.по формуле:

$PV_{об.ан.} = S_{ан.} \times K_{ан.} = 100000 \times 3{,}3708 = 379100$руб.

Вместо того, чтобы ежегодно в конце года выплачивать арендную плату по 100000руб., Ассоциация бухгалтеров и аудиторов может выплатить в начале срока действия аренды сумму 379100руб.

Если в договоре отмечено «аннуитет к погашению», т.е. выплаты осуществлять в начале каждого года, тогда по таблице С-3 «Текущая стоимость аннуитета» находим (на пересечении графы 10% со строкой не 5, а 4года) коэффициент 3,1699и умножаем на сумму аннуитета (100000руб.), т.е.по формуле:

PV = 100000× 3,1699 = 317000руб.

В данном случае, Ассоциация бухгалтеров и аудиторов выплатит в начале срока действия аренды сумму 317000руб.

Будущая стоимость аннуитета – это сумма к получению в будущем, вытекающая из одинаковых выплат, производимых от настоящего времени до срока завершения договора. Для определения коэффициента будущей стоимости аннуитета необходимо использовать таблицу С-4 «Будущая стоимость аннуитета».

Пример 5. ПулатовФ. планирует откладывать в коммерческий банк на обучение сына ежегодно по 5000руб., при 10% сложном проценте. Сколько денег будет на счете сына через 5лет? Пользуясь вышеуказанной таблицей, определим будущую стоимость.

При обычном аннуитете для расчета берем 5лет. В таблице на пересечении графы 10% со строкой 5лет предусмотрен коэффициент 6,1051. Умножив ежегодный взнос, т.е.5000руб. на этот коэффициент, получим сумму будущей стоимости (30525руб.), которая будет на счете сына ПулатоваФ. по истечении 5лет.

При аннуитете к погашению для расчета используется та же таблица, но количество лет вместо 5, берется 6лет (n + 1). В пересечении графы 10% со строкой 6лет получим коэффициент 7,7156. Умножив этот коэффициент на сумму аннуитета, получим будущую стоимость – 33578руб.

Умелое пользование предпринимателями и менеджерами имеющимися у них финансовыми ресурсами является большим искусством. Они должны систематически просчитывать варианты эффективного вложения средств: в различные отрасли производства; в перспективные капитальные вложения; приобретение акций и облигаций различных корпораций; в долгосрочные или краткосрочные кредиты и займы; выпуск собственных акций, облигаций и предоставление займов физическим и юридическим лицам.

Кроме вышеперечисленных инвестиций в ценные бумаги, в международной практике существуют и другие их виды. К ним относятся: казначейские обязательства государства, вексель, варант, коносамент, опцион, фьючерс. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Казначейские обязательства государства – это вид размещения на добровольной основе среди населения государственных ценных бумаг, дающих право на получение фиксированного дохода в течение все-

го срока владения этими ценными бумагами. В данном случае инвестором выступает население, приобретающие эти ценные бумаги, а инвестируемым является государство.

Вексель – ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить при наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя. Различают простой и переводной вексель.

Простой вексель (соло вексель) – выпускается заемщиком (векселедателем) и содержит обязательство платежа кредитору (векселедержателю).

Переводной вексель (тратта) выписывается и подписывается кредитором (трассантом) и представляет собой приказ должнику (трассату) об уплате в указанный срок обозначенной суммы третьему лицу (ремитенту) или предъявителю.

Векселя также бывают срочные и на предъявителя; казначейские, банковские и коммерческие.

Коммерческий (торговый) вексель используется для кредитования торговых операций и выдается под залог товаров при совершении торговой сделки как платежный документ.

Варант (полномочие, доверенность) – имеет два вида применения. Во-первых, как сертификат, дающий право держателю покупать ценные бумаги по оговоренной цене, в течение определенного промежутка времени или досрочно. Во-вторых, варант – свидетельство товарного склада о приеме на хранение определенного товара. Варант – товарораспределительный документ, передаваемый в порядке индоссамента т.е. передаточной подписи. Он используется при продаже и залоге товара.

Коносамент – ценная бумага, которая выражает право собственности на конкретный указанный в ней товар – это транспортный документ, содержащий условия договора морской перевозки, право распоряжаться грузом. Выдается перевозчиком отправителю товара после приема груза и удостоверяет право заключения договора.

Опцион – двухсторонний договор (контракт) о передаче права (для покупателя) и обязательство (для продавца) купить или продать определенный актив (ценные бумаги, валюту ит.п.) по определенной (фиксированной) цене в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени. Например, опцион на акции заключается между двумя инвесторами, один из которых выплачивает и передает его, а другой его покупает и получает право в течение оговоренного срока либо купить по фиксированной цене определенное количество акций у лица, выписавшего опцион (опцион на покупку), либо продать их ему (опцион на продажу).

Существует два стиля опциона: европейский и американский. Европейский стиль опциона может быть использован только в фиксированную дату, а американский – в любой момент в пределах срока опциона.

Покупая опцион, покупатель имеет следующую выгоду:

1) обеспечивает полную защиту от повышения валютного курса.
2) выигрывает от снижения валютного курса.

Фьючерс – типовой биржевой, срочный контракт, купля и продажа которого означает обязательство поставить или получить указанное в нем количество продукции по цене, которая была определена при заключении сделки. Фьючерский контракт не обязательно заканчивается механической покупкой. Принцип его в том, что первоначальный покупатель заключает с производителем (или продавцом) типовой договор с соответствующей спецификацией на определенную сумму. При этом контракт становится ценной бумагой и может в течение срока действия перекупаться много раз. Покупатель может в этом случае проиграть или получить прибыль.

24.3. Риски при инвестициях

Как и при любых хозяйственных операциях, осуществляя вложения средств в какую-либо деятельность, инвестор подвергает риску их возврат. Такие риски называются коммерческими.

Коммерческий риск – это опасность потерять средства, которые могут быть при хозяйственной деятельности, неуверенность в возврате, неопределенность результата от этой деятельности.

Составной частью коммерческого риска является *финансовый риск* – вероятность потерь каких-либо денежных сумм или их получение не в полном объеме.

Риски делятся: на чистые и спекулятивные. *Чистые риски* – это возможность получения убытка или нулевых решений. *Спекулятивные риски* – вероятность получить как положительный, так и отрицательный результат. Спекулятивный риск относится к финансовому риску. Инвестор, осуществляя вложение капитала, заранее знает, что для него возможны два варианта: доход или убыток.

К финансовым рискам относятся: кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенной финансовой выгоды.

Кредитный риск – опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Процентный риск – опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными фондами, селенговыми компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачивае-

мых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.

Валютные риски – опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой.

Риск упущенной финансовой выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования) или остановки хозяйственной деятельности.

Финансовый риск, как и любой риск, имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью.

Вероятность – это возможность получения определенного результата.

Математическое ожидание какого-либо события равно абсолютной величине этого события, умноженной на вероятность его наступления.

Вероятность наступления события может быть определена объективным и субъективным методом.

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании субъективных критериев (суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта, мнение финансового консультанта ит.п.).

Величина риска, или степень риска, измеряется двумя критериями:

– среднее ожидаемое значение;

– колеблемость (изменение) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение – результат, который ожидается в среднем.

Для окончательного принятия решения необходимо измерить колеблемость показателей, т.е.меру колеблемости возможного результата (степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для этого применяется дисперсия и среднее квадратическое отклонение.

Дисперсия – это средневзвешенная

из квадратов отклонения действительных результатов от средних ожидаемых, и определяется по формуле:

$$G^2 = \frac{\Sigma(x - \overline{x})^2 n}{\Sigma n},$$

где: G^2 – дисперсия;

x – ожидаемое значение для каждого случая наблюдения;

$\bar{x}$ – среднее ожидаемое значение;

n – число случаев наблюдения (частота).

Среднеквадратическое отклонение определяется по формуле:

$$G = \sqrt{\frac{\Sigma(x - \bar{x})^2 n}{\Sigma n}}.$$

Для анализа обычно используется *коэффициент вариации* – отношение среднеквадратического отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полученных значений:

$$V = \frac{G}{\bar{x}},$$

где V – коэффициент вариации в %;

G – среднеквадратическое отклонение;

$\bar{x}$ – среднее ожидаемое значение.

Коэффициент вариации – относительная величина, и на нее не влияет абсолютное значение изучаемого показателя. Коэффициент вариации может изменяться от 0до 100%.

Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость. Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации:

До 10% – слабая колеблемость;

От 10до 25% – умеренная колеблемость;

25% и выше – высокая колеблемость.

Как в народе принято говорить: «Семь раз отмерь, один раз отрежь», так и в инвестициях, перед тем, как вложить средства в то или иное мероприятие, необходимо вначале определить уровень риска и по возможности принять меры по его сокращению, а затем принимать соответствующие решения.

К способам снижения риска относятся:

- избежание риска;
- удержание риска;
- передача;
- снижение степени риска.

Избежание риска – уклонение от мероприятия, связанного с риском.

Удержание риска – оставление риска на ответственность инвестора. Инвестор, вкладывая средства, должен знать, что он может покрыть возможные потери за счет собственных средств.

Передача риска – инвестор передает ответственность за финансовый риск кому-то другому, например, страховому обществу, т.е.при помощи страхования сокращает финансовый риск.

Снижение степени риска – сокращение вероятности и объема потерь.

Для снижения степени риска каждый инвестор должен придерживаться *следующих* ***принципов***:

1) нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

2) надо думать о последствиях риска;

3) нельзя рисковать многим ради малого.

Для снижения степени финансового риска применяются различные **способы**:

- диверсификация, т.е. распределение инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Например, покупка акций у нескольких акционерных обществ вместо вложения средств в одно предприятие.
- приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;
- лимитирование, установление лимита, т.е.предельных норм вложений, расходов, продажи, приобретения акций или кредитов ит.п.;
- страхование.

Привлечение заемных средств в виде займов, кредитов, облигаций и векселей имеет свои преимущества и недостатки.

К преимуществам относятся:

- заимодатели не участвуют в управлении и в распределении доходов компании;
- долговые обязательства погашаются более дешевыми денежными единицами в периоды инфляции;
- управление компанией не претерпевает изменений;
- долгосрочное использование средств по обязательствам может помочь в укреплении финансового состояния предприятия.

К недостаткам относятся:

- начисленные проценты должны быть выплачены, независимо от доходов компании;
- долговое обязательство должно быть погашено к сроку платежа;

• ошибки в прогнозах будущих притоков денежных средств могут привести к обязательствам, превышающим финансовые возможности предприятия.

Все это необходимо учитывать предпринимателям и менеджерам организаций, перед тем как решиться к сделкам по приобретению кредитов и займов. Следует провести тщательный анализ инвестиционной деятельности за прошлые периоды, учесть все положительное и допущенные недостатки в прошлом.

24.4. Анализ инвестиционной деятельности предприятия

Предприниматели и менеджеры предприятий должны помнить, что капитал имеет цену и должен приносить доход и прибыль, а также подвержен инфляции. Учитывая все это, следует принимать такие решения по вложению средств, которые являются наиболее эффективными. Бездействующие денежные и овеществленные средства, которые не работают, постепенно обесцениваются, теряют свою стоимость.

Все это требует необходимости проведения постоянных мониторингов и анализа эффективности вложенных и привлекаемых финансовых ресурсов, т.е.инвестиционной деятельности организации.

Следует различать оценку и анализ инвестиционной деятельности предприятия и оценку и анализ инвестиционных проектов.

Основными задачами анализа инвестиционной деятельности предприятия являются определение:

• изменений инвестиций по их видам, за год и более длительный период, т.е.расчет тенденций изменения вложенных и привлеченных средств в хозяйство предприятия;

• структуры инвестиций по их видам, это дает возможность определить, какой вид инвестиций предпочитают в данном хозяйстве;

• эффективности инвестиций, которая рассчитывается на основе коэффициентов рентабельности инвестиций, в целом и по их видам.

Тенденция изменения инвестиций рассчитывается путем исчисления отклонения и темпа изменения по сравнению с прошлым годом и за несколько лет по их видам:

• инвестиции в ценные бумаги;
• инвестиции в дочерние предприятия;
• инвестиции в совместные предприятия;
• инвестиции в ассоциированные предприятия;
• инвестиции в зависимые общества;
• прочие долгосрочные инвестиции;
• краткосрочные вложения.

Динамика привлеченных инвестиций определяется как разница между фактической суммой и удельным весом (структурой), по следующим их видам:

- выпущенные акции;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные займы и кредиты.

Произведем анализ инвестиционной деятельности на конкретных примерах (табл. 24.1). В связи с тем, что в финансовой отчетности ОАО «Вымпел» инвестиционная деятельность представлена в незначительном объеме, цифровые данные для полноты расчетов условны.

На основании таблицы 24.1 определяются размеры инвестиций в другие организации и собственное хозяйство по их видам, а также их структура и изменение за отчетный период.

Таблица 24.1

Данные об инвестиционной деятельности ОАО «Вымпел» за отчетный год.

(сумма – в тыс. руб., уд .вес – в %)

Показатели	На начало года		На конец года		Отклонение	
	сумма	уд вес.	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.
Инвестиционная деятельность Инвестиции в ценные бумаги	26	6,0	31	7,6	5	1,6
Инвестиции в дочерние предприятия	39	9,0	57	13,9	18	4,9
Инвестиции в совместные предприятия	–	–	–	–	–	–
Инвестиции в ассоциированные предприятия	–	–	–	–	–	–
Инвестиции в зависимые общества	–	–	–	–	–	–
Займы, предоставленные организациям на срок более 12месяцев	15	3,6	18	4,4	3	0,8
Прочие долгосрочные инвестиции	–	–	–	–	–	–
Итого долгосрочных инвестиций	80	18,6	106	25,9	26	17,3
Краткосрочные инвестиции	351	81,4	304	74,1	–47	–7,3

Всего инвестиций	431	100	410	100	–21	–
Привлеченные инвестиции						
Сумма выпущенных акций	11211	57,7	13340	59,3	2129	1,6
Долгосрочные обязательства	95	0,5	105	0,5	10	–
Краткосрочные займы и кредиты	8117	41,8	9044	40,2	927	–1,6
Всего привлеченных инвестиций	19423	100	22489	100	3066	–

Приведенные в таблице 24.1 данные показывают: сумма инвестиций по ОАО «Вымпел на 1января 2010г. составила 410,0тыс. руб., из них долгосрочных – 106,0тыс. руб., а краткосрочных – 304, тыс. руб. За отчетный период сумма инвестиций сократилась на 21,0тыс. руб. Это сокращение произошло за счет уменьшения краткосрочных вложений.

Привлеченные инвестиции на 1января 2010года составили 22489,0тыс. руб. и увеличились за год на 3066,0тыс. руб. Основную сумму привлеченных инвестиций составляют выпуск и реализация акций (13340,0тыс. руб.). За год они также возросли на 2129,0тыс. руб. Краткосрочные займы и кредиты составляют – 9044,0тыс. руб. и возросли за год на 927,0тыс. руб. Долгосрочные обязательства составляют незначительную сумму в общей сумме привлеченных средств, всего 0,5%.

Следующим этапом анализа инвестиционной деятельности является определение суммы и структуры доходов, расходов, поступлений и выплат по инвестициям.

От инвестиционной деятельности могут быть следующие доходы:

- дивиденды, полученные от дочерних и ассоциированных предприятий;
- прочие дивиденды полученные;
- проценты, полученные по займам;
- прочие проценты полученные.

К расходам от инвестиционной деятельности относятся:

- проценты по займам, выплаченные дочерним и ассоциированным организациям;
- проценты по кредитам, выплаченные государственным и коммерческим банкам;
- прочие проценты уплаченные;
- дивиденды выплаченные.

К поступлениям от инвестиций относятся:

- поступления от выпуска акций на капитал;
- поступления долгосрочных и краткосрочных займов;
- поступления по арендным обязательствам.

К выплатам от инвестиционной деятельности относятся:

- выплаты по арендным обязательствам;
- вложенные долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты.

Для анализа рекомендуется составить следующую таблицу (табл. 24.2).

Таблица 24.2

Доходы, поступления и выплаты от инвестиционной деятельности ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб., уд .вес – в %)

Показатели	Прошлый год		отчетный год.		Отклонение	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.
Доходы от инвестиционной деятельности Дивиденды, полученные от дочерних и ассоциированных предприятий	3,5	41,2	2,9	42,0	–0,6	0,8
Прочие дивиденды, полученные	–	–	–	–	–	–
Проценты, полученные	5,0	58,8	4,0	58,0	–1,0	–0,8
Прочие проценты полученные	–	–	–	–	–	–
Итого доходов	8,5	100	6,9	100	–1,6	–
Расходы от инвестиционной деятельности Проценты уплаченные	1230	43,7	1190	42,8	–40	–0,9
Прочие проценты уплаченные	–	–	–	–	–	–
Дивиденды выплаченные	1585	56,3	1590	57,2	5	0,9
Итого расходов	2815	100	2780	100	–35	–
Поступления от инвестиций Поступления от выпуска акций на капитал	1500	61,2	2129	49,2	629	–12
Поступления долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов (ссуд)	950	38,8	2200	50,8	1250	12
Поступления по арендным обязательствам	–	–	–	–	–	–
Итого поступлений	2450	100	4329	100	1879	–
Выплаты по инвестициям Выплаты по арендным обязательствам	–	–	–	–	–	–
Вложенные долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	360	100	376	100	16	–
Итого выплат	360	100	376	100	16	–

На основании данных таблицы 6.2 делаются выводы о доходах, расходах, поступлениях и выплатах от инвестиционной деятельности, их структуре и изменениях по ним за анализируемый период.

Приведенные в таблице 6.2 расчеты показывают, что руководство ОАО «Вымпел» в последние годы проводит работу по увеличению активов за счет привлечения инвестиций путем выпуска и реализации акций, долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов. В отчетном году организацией выпущено и реализовано акций на сумму 2129тыс. руб., а в прошлом году – на сумму 1500тыс. руб. Привлечено долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов в 2008г. на сумму 950тыс. руб. и в отчетный год. – на сумму 2200тыс. руб. Из данных таблицы также видно, что приток инвестиций имеет тенденцию роста и их сумма значительно выше, чем вложения средств в инвестиции.

В отчетном году долгосрочные и краткосрочные вложения составили всего 376тыс. руб. Соответственно этому организация имеет незначительную сумму доходов от инвестиций и большие расходы по уплате дивидендов и процентов.

Так, в отчетный год. доходы от дивидендов составили всего 2,9тыс. руб., а полученные проценты – 4,0тыс. руб., тогда как расходы по выплате дивидендов – 1590тыс. руб., а по выплате процентов – 1100тыс. руб.

Следующим этапом анализа инвестиционной деятельности является определение и анализ эффективности использования инвестиционных средств в целом и по их видам.

Эффективность инвестиционной деятельности определяется и анализируется на основе данных финансовой отчетности формы «Бухгалтерский баланс», формы «Отчет о прибылях и убытках», формы «Отчет о движении денежных средств», и формы «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках». Для определения уровня эффективности инвестиционной деятельности организации рассчитываются и изучаются следующие коэффициенты (табл. 24.3).

Таблица 24.3

Показатели эффективности инвестиционной деятельности по ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

Коэффициенты эффективности	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
Коэффициент доходности приобретенных акций	0,05	0,03	–0,2
Коэффициент доходности предоставленных займов и кредитов	0,014	0,012	–0,002

Коэффициент доходности по инвестициям	0,02	0,02	–
Коэффициент выплат дивидендов по акциям	0,14	0,12	–0,02
Коэффициент выплат по займам и кредитам	0,15	0,14	–0,01
Коэффициент выплат по инвестициям	0,14	0,12	–0,02

Коэффициент доходности приобретенных акций ($К_{дох.акц.}$), который рассчитывается как отношение полученных дивидендов ($Див._{пол.}$) к сумме приобретенных акций ($Акц._{приоб.}$), по формуле:

$К_{дох.акц.} = Див._{пол.} : Акц._{приоб.}$

Этот коэффициент характеризует долю полученных дивидендов на рубль приобретенных акций.

Коэффициент доходности предоставленных займов и кредитов ($К_{дох.зай.кр.}$), который определяется как отношение суммы процентов полученных ($\sum Проц_{пол.}$) к сумме предоставленных займов и кредитов ($\sum Зай.кред._{пред.}$) и определяется по формуле:

$(К_{дох.зай.кр.}) = \sum Проц_{пол.} : \sum Зай.кред._{пред.}$

Этот коэффициент показывает долю полученных доходов, в виде процентов от предоставленных займов и кредитов.

Коэффициент доходности от инвестиций ($К_{дох.инв.}$) определяется как отношение общей суммы доходов от инвестиций ($Пост._{инв.}$) к сумме вложенных инвестиций (Инв.) и определяется по формуле:

$К_{дох.инв.} = Пост._{инв.} : Инв.$

Этот коэффициент показывает долю доходов, полученных от инвестиций на один рубль вложенных инвестиций.

Коэффициент выплаты дивидендов по акциям ($К_{див.вып.}$) определяется как отношение суммы дивидендных выплат ($Див._{вып.}$) к сумме реализованных акций ($Акц._{реал.}$) и определяется по формуле: $К_{див.вып.} = Див._{вып.} : Акц._{реал.}$

Он характеризует долю дивидендных выплат на один рубль реализованных акций.

Коэффициент выплат по займам и кредитам ($К_{вып.по\ зай.,кр.}$) рассчитывается как отношение выплат по займам и кредитам ($Выпл._{займ,кред.}$) к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов (Займ.Кред.) и определяется по формуле:

$К_{вып.позай.,кр.} = Выпл._{займ,\ кред.} : Займ.Кред.$

Этот коэффициент характеризует долю выплаченных сумм, в виде процентов, на один рубль задолженности по займам и кредитам.

Коэффициент выплат по приобретенным инвестициям ($К_{вып.по\ инв.}$) характеризует долю выплат ($Выпл._{инв.}$) на один руб. приобретенных инвестиций ($Прив._{инв.}$) и определяется как отношение выплат по инвестициям ($Выпл._{инв}$) к сумме приобретенных инвестиций, т.е.по формуле:

$К_{вып.по\ инв.} = Выпл._{инв.} : Прив._{инв.}$

На основании этого показателя определяется эффективность привлекаемых инвестиций, т.е.сколько предприятие выплачивает кредиторам средств на 1рубль всех привлеченных средств.

Все эти показатели эффективности инвестиционной деятельности организации можно рассчитать на основе данных, приведенных в таблицах 24.1и 24.2.

Для анализа эффективности инвестиционной деятельности необходимо составить следующую таблицу (табл. 24.3).

Данные таблицы 24.3 показывают, что доходы от инвестиционной деятельности, путем приобретения акций и предоставления займов и кредитов, составляют незначительную долю от вложенных средств, – всего 2,0%, и по сравнению с прошлым годом этот размер не изменился.

Коэффициенты выплат по инвестициям значительно выше, чем доходов. Они составляют 12% от суммы приобретенных инвестиций. При этом размер выплат по займам и кредитам выше, чем по реализованным акциям.

Руководству организации следует иметь в виду что, если уровень выплат по привлеченным инвестициям соответствует уровню применяемых в государственных и коммерческих банках, то уровень доходности от предоставляемых инвестиций значительно ниже. Это указывает на неэффективную инвестиционную деятельность организации, просчеты в работе финансовых менеджеров.

Целью предпринимателей и менеджеров организаций является, изучая рынок ценных бумаг, принимать такие управленческие решения, которые бы способствовали привлечению наиболее выгодных для них инвестиций, а также вложению средств в эффективные инвестиционные проекты.

24.5. Оценка и анализ инвестиционных проектов

Инвестиционный проект – это план вложения средств с целью дальнейшего получения прибыли, а в некоммерческой деятельности с целью дальнейшего получения эффекта.

При **анализе инвестиционных проектов** рассматриваются, насколько эффективны те или иные предлагаемые новые и создающиеся объекты (строительство предприятий, открытие фирм), планы расшире-

ния производственных мощностей, выпуск новых видов продукции, расширение сбытовой сети, вложения в торговую марку и т. д.

На любой стадии жизни компаниям приходится рассматривать различные инвестиционные идеи, связанные с долгосрочным вложением средств, которые могут превратиться в инвестиционные проекты.

На начальной стадии организации производства необходимы вложения средств в виде реальных инвестиций по приобретению основных и оборотных средств, капитальных вложений, а в процессе хозяйственной деятельности – в виде финансовых инвестиций: приобретение ценных бумаг, долевого участия в капитале других организаций и т. п.

Эти вопросы рассматриваются при анализе состояния и эффективности инвестиционной деятельности предприятия.

Для принятия решения о реализации того или иного проекта, связанного с долгосрочным вложением средств, необходимо располагать информацией, обосновывающей целесообразность и возможность таких вложений. Для принятия положительного решения о реализации проекта необходимо, чтобы полученная информация располагала следующими данными:

- вложенные средства должны быть полностью возмещены;
- прибыль, полученная в результате данной операции, достаточна, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Результаты оценки коммерческих проектов во многом зависят от полноты и достоверности исходных данных и от использованных методов их анализа.

С точки зрения принципиальных особенностей подготовки информации и выбора методики расчета, можно выделить три основных **типа проектов:**

- «в чистом поле» или «с нуля», или «новое строительство»;
- на действующем предприятии;
- со специфической методикой описания доходов, затрат, оборотного капитала.

Приступая к работе с проектом, необходимо представлять, к какому типу проектов относится рассматриваемая идея, следовательно, какие особенности сбора исходной информации и выбора методики расчетов необходимо учесть и соблюсти.

Под **проектом «в чистом поле»** понимается идея вложения капитала во вновь создаваемое предприятие (предприятие, создаваемое «с нуля»). Данный тип проектов имеет следующие особенности:

- предприятие = проект;

• оценка эффективности и финансовой состоятельности проекта выполняется на основании единой информации (одних и тех же денежных потоков), подготовленной по блокам: выручка, текущие затраты, инвестиционные затраты, источники финансирования.

Проект на действующем предприятии предполагает вложение средств, с целью получения дополнительного эффекта, в большинстве случаев с целью получения дополнительной прибыли. В данном случае:

• предприятие и проект по объему деятельности не равны;

• эффективность проекта на действующем предприятии определяется дополнительной прибылью, которую получит предприятие в связи с реализацией проекта. Для оценки эффективности такого рода проектов необходимо подготовить информацию об изменениях доходов, текущих затрат, налогов, связанных с планируемыми инвестиционными вложениями;

• финансовая состоятельность проекта определяется с учетом результатов деятельности всего предприятия. Для оценки финансовой состоятельности такого рода проектов необходимо подготовить информацию о совокупных доходах, текущих затратах, инвестиционных затратах, источниках финансирования предприятия с учетом проекта.

Для оценки эффективности проектов, реализуемых на действующем предприятии, используется метод анализа изменений, метод сравнения.

К специфическим проектам относятся, проекты предполагающие длительный цикл изготовления продукции, которые имеют особенности формирования финансовых результатов, а также специфические условия формирования запасов материалов, взаиморасчетов с покупателями и поставщиками.

Примерами с длинным циклом производства являются проекты строительства авиационных и морских судов, жилищного строительства, создания турбин.

Данные проекты имеют следующие особенности:

• для определения оборотного капитала проекта не могут быть использованы классические формулы (расчет через периоды оборота текущих активов и текущих пассивов). Оборотный капитал такого рода проектов формируется особым образом;

• для проектов с длительным циклом изготовления продукции также характерны специфические методы расчетов доходов и затрат. Если в проектах «классического» серийного производства выручка и затраты присутствуют в каждом интервале планирования, то в производствах с длинным циклом выручка и затраты отражаются в момент акта передачи продукта (подписания акта сдачи-приемки работ). До момента

продажи объекта поступления от покупателей взаиморасчеты с поставщиками отражаются в оборотном капитале;

• при определении основных показателей проекта (доходы, расходы, показатели эффективности) не могут быть использованы классические формулы расчета.

Во всех случаях для принятия решения о вложении средств в инвестиционные проекты необходимо провести его экспертизу и определить эффективность проекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов является одним из наиболее важных и ответственных этапов, на основе которого принимаются стратегические решения о реализации или отказе от проекта.

От правильной и обоснованной оценки инвестиционных проектов зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты наиболее эффективного вложения средств в тот или иной проект, дополнительное получение прибыли и увеличение собственного капитала в течение срока действия проекта, в целом и по периодам.

В инвестиционном проекте должны быть обоснованные данные о доходах, затратах, связанных с получением доходов, и времени ожидания доходов.

Методика оценки эффективности инвестиционных проектов включает следующие основные требования:

1. Сопоставление объема инвестиционных затрат с суммами и сроками возврата инвестированного капитала.

Это общее требование формирования системы оценочных показателей эффективности, в соответствии с которым результаты любой деятельности должны быть сопоставлены с затратами (примененными ресурсами) на ее осуществление.

2. Охват всей совокупности используемых ресурсов, связанных с реализацией проекта.

В процессе оценки должны быть учтены все прямые и косвенные затраты денежных средств (собственных и заемных), материальных и нематериальных активов, трудовых и других видов ресурсов.

3. Оценка возврата инвестируемого капитала должна осуществляться на основе показателя «чистого денежного потока».

4. В процессе оценки суммы инвестиционных затрат и чистого денежного потока должны быть приведены к текущей стоимости.

5. Выбор дисконтной ставки в процессе приведения отдельных показателей к текущей стоимости должен быть дифференцирован для различных инвестиционных проектов.

В процессе такой дифференциации должны быть учтены уровень риска, ликвидности и другие индивидуальные характеристики реального инвестиционного проекта.

С учетом вышеизложенных требований производится оценка эффективности реальных инвестиционных проектов на основе следующих показателей:

- дисконтирование денежных поступлений (ДДП);
- чистый приведенный эффект, или чистая текущая стоимость (NPV);
- индекс (коэффициент) доходности;
- индекс (коэффициент) рентабельности инвестиций (IR);
- срок (период) окупаемости инвестиций;
- внутренняя норма (ставка) доходности (IRR);
- средневзвешенный срок жизненного цикла инвестиционного проекта, т. е. дюрация (D).

В основу расчета этих показателей положено сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений.

В зависимости от метода учета фактора времени в осуществлении инвестиционных затрат и получении возвратного инвестиционного потока все рассмотренные показатели подразделяются на две основные группы: дисконтные и статические (бухгалтерские).

Метод наращения или дисконтирования денежных поступлений (ДДП) – это когда при оценке эффективности инвестиций учитываются изменения стоимости денег во времени, т. е. будущая стоимость при простом и сложном проценте.

Эти расчеты необходимы для того, чтобы сравнить доход, полученный от инвестиционного проекта, с доходом (текущей и будущей стоимостью) полученным, если бы этот же капитал инвестор вложил в другие проекты или в коммерческий банк.

Показатели оценки эффективности реальных инвестиционных проектов, основанные на дисконтных методах расчета, предусматривают обязательное дисконтирование инвестиционных затрат и доходов по отдельным интервалам рассматриваемого периода. В то же время показатели оценки, основанные на статических (бухгалтерских) методах расчета, предусматривают использование в расчетах бухгалтерских данных об инвестиционных затратах и доходах без их дисконтирования во времени.

В современной инвестиционной практике показатели оценки эффективности реальных проектов, основанные на использовании дисконтных методов расчета, являются преобладающими. Они обязательно должны рассчитываться по всем средним и крупным реальным инвестиционным проектам, реализация которых носит долгосрочный характер. Показатели, основанные на использовании методов без дисконтного расчета, применяются, как правило, для оценки эффективности не-

больших краткосрочных реальных инвестиционных проектов, а также при оценке и анализе инвестиционной деятельности предприятий, на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия за прошедшие периоды.

Чистый приведенный доход (net present value, NPV) позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т. е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию.

Чистая текущая стоимость показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от помещения денег в проект по сравнению с хранением денег в банке и определяется по формуле:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + ... + \frac{CF_3}{(1+r)^n} = \sum_{t=n}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC_0,$$

где *CF – чистый денежный поток*;

IC_0 – сумма вложения (затрат) в инвестиционный проект;

r – стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта.

Если $NPV > 0$, значит, проект принесет больший доход, чем при альтернативном размещении капитала. Если же $NPV < 0$, то проект имеет доходность ниже рыночной, и поэтому деньги выгоднее оставить в банке. Если $NPV = 0$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Пример 1. Предприятие принимает решение о целесообразности вложения в инвестиционный проект в сумме 5800 тыс. руб.

Доходы от этого проекта ожидаются со следующего года в следующих размерах:

1-й год – 2600 тыс. руб.;

2-й год – 2100 тыс. руб.;

3-й год – 1800 тыс. руб.;

4-й год – 1500 тыс. руб.;

5-й год – 1000 тыс. руб.

При альтернативном вложении капитала, например, на депозитный счет в банке доход составил бы 12 % годовых.

Для того, чтобы определить целесообразность вложения средств в этот проект, необходимо рассчитать чистую текущую стоимость (*NPV*) с помощью дисконтированных денежных поступлений.

Сначала рассчитаем коэффициенты текущей стоимости за период при $r = 12$ %.

1-й год – 0,8929;

2-й год – 0,7972;

3-й год – 0,7118;

4-й год – 0,6355;

5-й год – 0,5674.

На основе денежных поступлений и коэффициентов дисконтирования рассчитаем текущую стоимость доходов (табл. 24.4).

Данные расчеты показывают, что чистая текущая стоимость денежных поступлений составляет:

$NPV = 6797{,}5 - 5800 = 997{,}5$ тыс. руб.

Таким образом, данный проект для предприятия более выгоден, чем вкладывать эти средства в другие проекты, т.к. чистая текущая стоимость выше 0 и составляет 997,5 тыс. руб., т.е. доходность выше 12%.

Таблица 24.4

Расчет текущей стоимости доходов по годам

Год	Денежные поступления, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Текущая стоимость доходов, тыс. руб.
0	(5800)	–	(5800)
1	2600	0,8929	2321,5
2	2100	0,7972	1674,1
3	1800	0,7118	1281,2
4	1500	0,6355	953,3
5	1000	0,5674	567,4
Итого	9000		6797,5

Для запланированной доходности денежных поступлений в сумме 9000 тыс. руб. за 5 лет предприятию необходимо было бы вложить 6797,5 тыс. руб.

Рассмотрим другой пример.

Пример 2. Руководство предприятия собирается приобрести и внедрить в производство новую машину, которая выполняет операции, производимые в настоящее время вручную. Машина стоит вместе с установкой 5000 тыс. руб., сроком эксплуатации 5 лет при нулевой ликвидационной стоимости. По оценкам финансового отдела предприятия, внедрение машины за счет экономии ручного труда позволит обеспечить дополнительный входной поток денег 1800 тыс. руб. На четвертом году эксплуатации машина потребует ремонта стоимостью 3000 тыс. руб.

Необходимо определить, экономически выгодно ли внедрять новую машину, если действующая ставка доходности капитала составляет 15 %.

Произведем расчет чистой текущей стоимости данных поступлений (табл. 24.5).

Таблица 24.5

Расчет текущей стоимости доходов проекта по приобретению машины, заменяющей ручной труд

Год	Денежные поступления, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Текущая стоимость доходов, тыс. руб.
0	(5000)	–	(5000)
1	1800	0,8696	1565,3
2	1800	0,7561	1361,0
3	1800	0,6575	1183,5
4	1500	0,5718	857,7
5	1800	0,4972	895,0
Итого	8700		5862,5

Данные расчета показывают, что $NPV = 5862,5 - 5000 = 862,5$ тыс. руб., т. е. больше 0, поэтому с финансовой точки зрения проект следует принять.

Если показатель чистой текущей стоимости (*NPV*) будет отрицательным, тогда этот проект считается для предприятия невыгодным. Лучше вкладывать капитал в другие проекты или в банк, т.к. для получения такого же дохода требуется меньшая текущая стоимость капитала.

Если инвестиционные вложения (затраты), связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет показателя чистой текущей стоимости производится по следующей формуле:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_3}{(1+r)^n} = \sum_{t=n}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC_o,$$

где IC_t – сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего периода реализации инвестиционного проекта.

Характеризуя показатель «чистая текущая стоимость», следует отметить, что он может быть использован не только для сравнительной

оценки эффективности реальных инвестиционных проектов, но и как критерий целесообразности их реализации. Независимый инвестиционный проект, по которому показатель чистой текущей стоимости является отрицательной величиной или равен нулю, должен быть отвергнут, так как он не принесет предприятию дополнительный доход на вложенный капитал. Независимые инвестиционные проекты с положительным значением показателя чистой текущей стоимости позволяют увеличить капитал предприятия и его рыночную стоимость. Из системы взаимоисключающих инвестиционных проектов принимается тот из них, по которому значение показателя чистой текущей стоимости является наивысшим.

Период **окупаемости** является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. **Срок окупаемости** (payback period method) – продолжительность времени, в течение которого дисконтированные на момент завершения инвестиций прогнозируемые денежные поступления равны сумме инвестиций. Иными словами – это сумма лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиций:

$$\sum_{k=1}^{n}\left[R_k/(1+i)^k\right]=\sum_{j=1}^{m}IC,$$

т. е. $NPV = 0$.

Период окупаемости можно определить как ожидаемое число лет по упрощенной формуле:

$n_{ок}$ = Число лет до года окупаемости + Невозмещенная стоимость на начало года окупаемости / Приток наличности в течение года окупаемости.

Данный показатель определяет срок, в течение которого инвестиции будут «заморожены», поскольку реальный доход от инвестиционного проекта начнет поступать только по истечении периода окупаемости.

Пример. Рассчитаем сроки окупаемости по вышеприведенным проектам:

1. Срок окупаемости инвестиционного проекта в сумме 5800,0 тыс. руб. составляет.

Решение.

Рассчитаем дисконтированный денежный поток:

Период	0	1	2	3	4	5
Денежный поток	–5800	2600	2100	1800	1500	1000
Дисконтированный денежный поток	–5800	2321,5	1674,1	1281,2	953,3	567,4
Накопленный дисконтированный денежный поток	–5800	–3478,5	-1804,4	–523,2	430,1	997,5

Срок окупаемости проекта:

$k_{ок} = 3 + 523,2 / 953,3 = 3,5$.

Таким образом, период, реально необходимый для возмещения инвестированной суммы, составит 3,5 года.

2. Срок окупаемости по внедрению новой машины, замещающей ручной труд.

Решение.

Рассчитаем дисконтированный денежный поток:

Период	0	1	2	3	4	5
Денежный поток	–5000	1800	1800	1800	1500	1800
Дисконтированный денежный поток	–5000	1565,3	1361,0	1183,5	857,7	895,0
Накопленный дисконтированный денежный поток	–5000	–3434,7	–2073,7	–890,2	–32,5	862,5

Срок окупаемости проекта:

$k_{ок} = 4 + 32,5 / 895,0 = 4,04$.

Таким образом, период, реально необходимый для возмещения инвестированной суммы, составит 4,04 года.

Сравнение инвестиционных проектов по показателю «период окупаемости» свидетельствует о некоторых преимуществах первого проекта (3,5 года) перед вторым проектом (4,04 года). При сравнении проектов по показателям «текущей стоимости доходов» эти преимущества были такими же.

Период окупаемости и инвестиционных проектов можно определять и другими методами.

1. Если доходы от проекта распределяются равномерно по годам, то срок окупаемости инвестиционных проектов ($ОК_{ин.}$) определяется делением суммы инвестиционных затрат ($Зат._{ин.}$) на величину годового дохода ($Дох._{ин.}$), т. е. по формуле:

$$ОК_{ин.} = \frac{\sum Зат._{ин.}}{Дох._{ин.год}}.$$

2. При неравномерном поступлении доходов срок окупаемости определяется прямым подсчетом числа лет, в течение которого доходы возместят инвестиционные затраты в проект, т. е. доходы сравняются с расходами, т. е. по формуле:

$$ОК_{ин.} = \frac{\sum Дох._{ин.}}{\sum Зат._{ин.}}.$$

Расчет этого показателя может быть произведен также с учетом дисконтного периода окупаемости.

Дисконтированный показатель периода окупаемости определяется по следующей формуле:

$$ПО_{Д} = Зат._{ин.} / \sum_{t=1}^{n} \frac{ЧДП_t}{(1-i)^t \times t},$$

где $ПО_д$ – период окупаемости единовременных инвестиционных затрат по проекту с учетом дисконтирования денежных потоков;

$Зат._{ин.}$ – сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

$ЧДП_t$ – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n – число интервалов (лет, месяцев) в общем расчетном периоде t;

t – общий расчетный период эксплуатации проекта (лет, месяцев).

Показатель «периода окупаемости» используется обычно для сравнительной оценки эффективности проектов, но может быть принят и как критериальный, т. е. инвестиционные проекты с более высоким периодом окупаемости, как правило, предприятием отвергаются.

Основным недостатком этого показателя является то, что он не учитывает те чистые денежные потоки, которые формируются после периода окупаемости инвестиционных затрат. Так, по инвестиционным проектам с длительным сроком эксплуатации после периода их окупаемости может быть получена бóльшая сумма чистого денежного потока, чем по инвестиционным проектам с коротким сроком эксплуатации.

Поэтому, оценивая эффективность инвестиций, надо принимать также во внимание не только сроки их окупаемости, но и доход на вло-

женный капитал, для чего рассчитываются индекс (коэффициент) доходности (ИД) и уровень (коэффициент) рентабельности инвестиций (ИР).

Индекс (коэффициент) доходности позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Расчет такого показателя при единовременных инвестиционных затратах по реальному проекту осуществляется по следующей формуле:

$$ИД_e = \sum_{t=1}^{n} \frac{ЧДП_t}{(1-i)^t} / ИЗ_e,$$

где $ИД_e$ – индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат;

$ЧДП_t$ – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ИЗ_e$ – сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта;

i – дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n – число интервалов в общем расчетном периоде t.

Пример. Используя данные по рассмотренным ранее двум инвестиционным проектам, определим индекс доходности по ним.

По первому проекту индекс доходности составит:

$$ИД = \frac{6797,5}{5800,0} = 1,7.$$

По второму проекту, т.е. машине по замене ручного труда, индекс доходности составит:

$$ИД = \frac{5862,5}{5000,0} = 1,7.$$

Сравнение инвестиционных проектов по показателю «индекс доходности» показывает, что оба проекта имеют одинаковый уровень доходности, т. е. каждый рубль инвестиционных затрат приносит одинаковое приращение капитала в размере 17 коп.

Если инвестиционные затраты, связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет индекса (коэффициента) доходности производится по следующей формуле:

$$ИД_м = \sum_{t=1}^{n} \frac{ЧДП_t}{(1+i)} / \sum_{t=1}^{n} \frac{ИЗ_t}{(1+i)},$$

где $ИД_м$ – индекс (коэффициент) доходности по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат, ЧДП, – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ЧДП_t$ – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта;

$ИЗ_t$ – сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего эксплуатационного периода;

i – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью;

n – число интервалов в общем расчетном периоде t.

Показатель «индекс доходности» также может быть использован не только для сравнительной оценки, но и в качестве критериального при принятии инвестиционного решения о возможностях реализации проекта. Если значение индекса доходности меньше единицы или равно ей, независимый инвестиционный проект должен быть отвергнут в связи с тем, что он не принесет дополнительный доход на инвестированные средства. Иными словами, для реализации могут быть приняты реальные инвестиционные проекты только со значением показателя индекса доходности выше единицы. Из взаимоисключающих инвестиционных проектов, с учетом этого критерия выбирается тот, по которому индекс доходности является наивысшим.

Индекс (коэффициент) инвестиционной рентабельности в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта может играть лишь вспомогательную роль, так как не позволяет в полной мере оценить весь возвратный инвестиционный поток по проекту (значительную часть этого потока составляют амортизационные отчисления) и не соизмеряет анализируемые показатели во времени. Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$ИР_и = \frac{ЧП_{и\,ср.год}}{ИЗ},$$

где $ИР_и$ – индекс рентабельности по инвестиционному проекту;

$ЧПи_{ср.год}$ – среднегодовая сумма чистой инвестиционной прибыли за период эксплуатации проекта;

ИЗ – сумма инвестиционных затрат на реализацию инвестиционного проекта.

Показатель «индекс рентабельности» позволяет определить в совокупном чистом денежном потоке сумму инвестиционной прибыли. Кроме того, он позволяет осуществить сравнительную оценку уровня рентабельности инвестиционной и операционной деятельности. Результаты сравнения позволяют определить, дает ли возможность реализация инвестиционного проекта повысить общий уровень эффективности операционной деятельности предприятия в предстоящем периоде, что также является одним из критериев принятия инвестиционного решения.

Пример. Расчет инвестиционной рентабельности

1. По первому проекту на сумму инвестиции 5800,0 тыс. руб.

а) среднегодовая сумма инвестиционной прибыли ($ЧП_{и\ ср.год.}$)

$ЧП_{и\ ср.год.}$ = (9000,0 – 5800,0) : 5 = 640,0 тыс. руб.;

б) коэффициент инвестиционной рентабельности ($ИР_и$)

$ИР_и$ = 640,0 : 5800,0 = 0,110 или 11,0 %.

2. По второму проекту, т. е. машине по замене ручного труда, на сумму 5000,0 тыс. руб.

а) $ЧП_{и\ ср.год.}$ = (8700,0 – 5000,0) : 5 = 740, 0 тыс. руб.;

б) $ИР_и$ = 740,0 : 5000,0 = 0,148, или 14,8 %.

Вышеприведенные расчеты показывают, что индекс (коэффициент) рентабельности по второму проекту (14,8 %) выше, чем по первому (11,0 %).

Однако показатели индекса (коэффициента) доходности и индекса (коэффициента) рентабельности не учитывают распределения притока и оттока денежных средств по годам. Руководство предприятия, как правило, отдает предпочтение более высоким денежным доходам в первые годы.

При анализе эффективности инвестиционных проектов широко используется показатель **внутренней нормы доходности** (IRR – internal rate of return) – это ставка дисконтирования, приравнивающая сумму приведенных доходов от инвестиционного проекта к величине инвестиций, т. е. вложения окупаются, но не приносят прибыль. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника. Величина этой ставки полностью определяется «внутренними» условиями, характеризующими инвестиционный проект.

Применение данного метода сводится к последовательной итерации (повторения) нахождения дисконтирующего множителя, пока не будет обеспечено равенство $NPV = 0$.

Выбираются два значения коэффициента дисконтирования, при которых функция NPV меняет свой знак, и используют формулу:

$IRR = i_1 + NPV(i_1) / [NPV(i_1) - NPV(i_2)] \cdot (i_2 - i_1)$.

Формула справедлива, если выполняются условия $i_1 < IRR < i_2$ и $NPV(i_1) > 0 > NPV(i_2)$.

Инвестор сравнивает полученное значение IRR со ставкой привлеченных финансовых ресурсов (CC – Cost of Capital):

- если IRR > CC, то проект можно принять;
- если IRR < CC, проект отвергается;
- IRR = CC проект имеет нулевую прибыль.

Пример. Рассчитать внутреннюю ставку доходности.

1. Для расчета внутренней нормы доходности по проекту стоимостью 5800,0 тыс. руб. воспользуемся данными таблицы 4.4.

Решение:

Расчет по ставке 12 %:

$NPV = 6797,5 - 5800 = 997,5$.

Поскольку $NPV > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше 12 %.

Расчет по ставке 20%:

$NPV = 2166,6 + 1458,2 + 1041,7 + 723,5 + 401,9 - 5800 = -8,1$.

Вычисляем внутреннюю ставку доходности:

$IRR = 12 + [997,5 / [997,5 - (-8,1)]] \cdot (20 - 12) = 19,9$.

Внутренняя норма доходности проекта равна 19,9 %, т. е. это дисконт, при котором вложения окупятся, но не принесут прибыли.

Таким образом, мы получили максимальную ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника. Это дает возможность сделать вывод о том, что данный проект выгоден, так как выполняется условие IRR > CC, т. е. внутренняя ставка доходности больше ставки доходности капитала (12 %) и его следует принять.

2. Для расчета IRR по проекту приобретения машины по высвобождению ручного труда, воспользуемся данными таблицы 4.5.

Решение:

Расчет по ставке 15 %:

$NPV = 5862,5 - 5000 = 862,5$.

Поскольку $NPV > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше 15 %.

Расчет по ставке 25 %:

$NPV = 1440 + 1152 + 921,6 + 614,4 + 589,9 - 5000 = -282,1$.

Вычисляем внутреннюю ставку доходности:

$IRR = 15 + [862,5 / [862,5 - (-282,1)]] \cdot (25 - 15) = 22,5$.

Внутренняя норма доходности проекта равна 22,5 %.

Данный проект также выгоден, так как внутренняя ставка доходности больше ставки доходности капитала (15 %) и его можно принять.

Показатели *NPV* и IRR взаимно дополняют друг друга, измеряют массу полученного дохода; IRR оценивает способность проекта генерировать доход с каждого рубля инвестиций. Высокое значение *NPV* не может быть единственным аргументом при выборе инвестиционного решения, так как оно во многом зависит от масштаба инвестиционного проекта и может быть связано с достаточно высоким риском. Поэтому менеджеры предпочитают относительные показатели, несмотря на достаточно высокую сложность расчетов.

Показатель внутренней нормы (ставки) доходности приемлем для сравнительной оценки не только в рамках рассматриваемых инвестиционных проектов, но и в более широком диапазоне (например, в сравнении с коэффициентом рентабельности операционных активов, коэффициентом рентабельности собственного капитала, уровнем доходности по альтернативным видам инвестирования – депозитным вкладам, приобретению государственных облигаций и т. п.). На каждом предприятии может быть установлен в качестве целевого норматива показатель «минимальная внутренняя ставка доходности» и инвестиционные проекты с более низким его значением будут автоматически отклоняться как несоответствующие требованиям эффективности реального инвестирования.

Если имеется несколько альтернативных проектов с одинаковыми значениями *NPV*, IRR, то при выборе окончательного варианта инвестирования учитывается длительность инвестиций (duration).

Дюрация (D) – это средневзвешенный срок жизненного цикла инвестиционного проекта или его эффективное время действия. Она позволяет привести к единому стандарту самые разнообразные по своим характеристикам проекты (по срокам, количеству платежей в периоде, методам расчета причитающегося процента). В результате менеджеры получают сведения о том, как долго окупаются инвестиции доходами, приведенными к текущей стоимости.

Ключевым моментом этой методики является не то, как долго каждый инвестиционный проект будет приносить доход, но прежде всего то, когда он будет приносить доход и сколько поступлений дохода будет каждый месяц, квартал или год на протяжении всего срока его действия.

Для расчета дюрации (D) используется обычно следующая формула:

$$D = \frac{\sum (t - PV)}{\sum PV_t},$$

где PV_t – текущая стоимость доходов за n периодов до окончания срока действия проекта;

t – периоды поступления доходов.

Пример. Определим эффективное время действия инвестиционного проекта (дюрация) по проектам стоимостью 5800,0 тыс. руб. и по приобретению машины, заменяющий ручной труд.

1. Для расчета дюрации по проекту стоимостью 5800,0 тыс. руб. воспользуемся данными таблицы 24.4.

$$D_1 = \frac{(2321,5\times1)+(1674,1\times2)+(1281,2\times3)+(253,3\times4)+(567,4\times5)}{6797,5} =$$

$= 2,38$ года

Для расчета дюрации по проекту приобретения машины по высвобождению ручного труда, воспользуемся данными таблицы 24.5.

$$D_2 = \frac{(1565,3\times1)+(13614,0\times2)+(1183,5\times3)+(875,7\times4)+(895,0\times5)}{5862,5} =$$

$= 2,86$ года

Данные расчета показывают, что эффективное время действия инвестиционного проекта (дюрация) первого проекта составляет 2,38 года, а второго – 2,86 года, т. е. первый проект по времени эффективного использования инвестируемых средств более выгоден.

Все рассмотренные показатели оценки эффективности реальных инвестиционных проектов находятся между собой в тесной взаимосвязи и позволяют оценить эту эффективность с различных сторон. Поэтому при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов предприятия их следует рассматривать в комплексе.

Если предприятие располагает рядом альтернативных реальных инвестиционных проектов, то по результатам оценки их эффективности разрабатывается сравнительная таблица, форма которой приведена в таблице 24.6.

Таблица 24.6.

Основные показатели инвестиционных проектов

Показатели	Инвестируемые проекты		
	«А»	«Б»	«В»
1. Объем инвестируемых средств, в тыс. руб.	150000,0	130000,0	140000,0
2. Период эксплуатации инвестиционного проекта, лет	5	7	7

Сумма чистого денежного потока. Всего, в тыс. руб.	200000,0	180000,0	250000,0
В том числе, по годам: 1-й год	50000,0	50000,0	–
2-й год	50000,0	60000,0	–
3-й год	40000,0	20000,0	40000,0
4-й год	30000,0	20000,0	60000,0
5-й год	30000,0	10000,0	50000,0
6-й год	–	10000,0	50000,0
7-й год	–	10000,0	50000,0

При составлении сравнительной таблицы значения отдельных показателей эффективности приводятся в сопоставимых для всех проектов единицах измерения, т.е. коэффициенты ранжирования.

В связи с тем, что различные показатели, характеризующие эффективность, разнородны по своему измерению и экономическому содержанию, для их обобщения в один сводный показатель необходимо привести их к однородному измерителю. Этого можно достигнуть путем пересчета всех показателей в относительные показатели, не нарушая их значение и сложившиеся интервалы показателей между исследуемыми объектами при помощи метода ранжирования.

Однако при этом следует учитывать, что среди показателей эффективности имеются такие, увеличение которых характеризует повышение эффективности, например, чистый приведенный доход, коэффициент доходности и рентабельности. Относительное значение таких показателей можно определить с помощью следующей формулы:

$$a'_i = \frac{a_i - \min a_j}{\max a_j - \min a_j},$$

где: a'_i – относительный показатель эффективности с учетом ранжирования, выраженный в коэффициентах;

a_i – искомый количественный показатель;

$\max a_j$ – максимальная величина показателя эффективности;

$\min a_j$ – минимальная величина показателя эффективности.

Среди показателей эффективности имеются и такие показатели, увеличение которых характеризует снижение эффективности. К ним относятся: период окупаемости, эффективное время инвестиционного проекта (дюрация), уровень инвестиционных затрат и т. п.

Относительное значение этих показателей следует определять по формуле:

$$a_i' = \frac{\max a_j - \min a_i}{\max a_j - \min a_j}.$$

С помощью этой методики и приведенных формул произведем расчет относительных значений количественных показателей эффективности.

Пример. Руководству предприятия предложено три проекта (А, Б, В), данные о которых приведены в таблице 6.6.

Необходимо, рассчитав показатели эффективности, составив сравнительную таблицу значения отдельных показателей эффективности, определить какой инвестиционный проект является наиболее выгодным. Ставка доходности капитала для проекта «А» составляет 10%, для проектов «Б» и «В» – 12 %.

Определим показатели эффективности инвестиционных проектов, а для этого вначале рассчитаем текущую стоимость доходов проектов по годам (табл. 6.6 и 6.8).

1. Чистый приведенный доход (*NPV*) по проектам:

Проект «А» – 155944 – 150000 = 5944 руб.

Проект «Б» – 134688 – 130000 = 4688 руб.

Проект «В» – 142917 – 140000 = 2917 руб.

2. Индекс (коэффициент) доходности по проектам с учетом дисконтирования:

Проект «А» = 155944 / 150000 = 1,040, или 104,0 %.

Проект «Б» = 134688 / 130000 = 1,036, или 103,6 %.

Проект «В» = 142927 / 140000 = 1,021, или 102,1 %.

3. Индекс (коэффициент) доходности по проектам без дисконтирования:

Проект «А» = 200000 / 150000 = 1,333, или 133,3 %.

Проект «Б» = 180000 / 130000 = 1,385, или 138,5 %.

Проект «В» = 250000 / 140000 = 1,786 ,или 178,6 %.

4. Индекс (коэффициент) рентабельности проектов:

Проект «А» = $\frac{200000-150000}{5}$: 150000 = 0,067, или 6,7%.

Проект «Б» = $\frac{180000-130000}{7}$: 130000 = 0,055, или 5,5%.

Проект «В» = $\frac{250000-140000}{7}$: 140000 = 0,112, или 11,2%.

5. Период окупаемости без учета дисконтирования:

Проект «А» = 150000 : $\frac{200000}{5}$ = 3,75 года.

Проект «Б» = 130000 : $\frac{180000}{7}$ = 5,06 года.

Проект «В» = 140000 : $\frac{250000}{7}$ = 3,92 года.

6. Период окупаемости с учетом дисконтирования:

Проект «А» = 150000 : $\frac{155944}{5}$ = 4,81 года.

Проект «Б» = 130000 : $\frac{134688}{7}$ = 6,76 года.

Проект «В» = 140000 : $\frac{142917}{7}$ = 6,86 года.

7. Внутренняя норма доходности по проектам:

Проект «А»

Расчет по ставке 10 %:

NPV = 45455 + 41320 + 30052 + 20490 + 18627 – 150000 = 5944.

Поскольку $NPV > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше 10 %.

Расчет по ставке 15 %:

NPV = 43480 + 37805 + 26300 + 17154 + 14916 – 150000 = –10345.

Внутренняя ставка доходности будет равна:

IRR = 10 + [5944 / [5944 – (–10345)]] • (15 – 10) = 11,8.

Внутренний коэффициент окупаемости равен 11,8 %.

Проект «Б»

Расчет по ставке 12 %:

NPV = 134688 – 130000 = 4688 руб.

Поскольку $NPV > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше 12 %.

Расчет по ставке 15 %:

NPV = 43480 + 45366 + 13150 + 11436 + 4972 + 4323 + 3759 – 130000 = –3514.

Вычисляем внутреннюю ставку доходности:

IRR = 12 + [4688 / [4688 – (–3514)]] • (15 – 12) = 13,7.

Внутренняя норма доходности проекта равна 13,7 %.

Проект «В»

Расчет по ставке 12 %:

NPV = 142917 – 140000 = 2917 руб.

Поскольку $NPV > 0$, то новая ставка дисконтирования должна быть больше 12 %.

Расчет по ставке 15 %:

NPV = 26300 + 34308 + 24860 + 21615 + 18795 – 140000 = –14122.

Вычисляем внутреннюю ставку доходности:

IRR = 12 + [2917/ [2917 – (–14122)]] • (15 – 12) = 12,5.

Внутренний коэффициент окупаемости равен 12,5 %.

8. Эффективное время действия инвестиционного проекта (дюрация) по проектам:

Проект «А»

$$D_а = \frac{(50000 \times 1) + (50000 \times 2) + (40000 \times 3) + (30000 \times 4) + (30000 \times 5)}{200000} =$$

$= 2{,}70$ года.

Проект «Б»

$$D_б = \frac{(50000 \times 1) + (60000 \times 2) + (20000 \times 3) + (20000 \times 4) + (10000 \times 5) + (10000 \times 6) + (10000 \times 7)}{180000} =$$

$= 2{,}72$ года

Проект «В»

$$D_в = \frac{(40000 \times 3) + (60000 \times 4) + (50000 \times 5) + (50000 \times 6) + (50000 \times 7)}{250000} =$$

$= 5{,}04$ года.

Чтобы определить, какому объекту, на основании вышерассчитанных показателей эффективности отдать предпочтение, необходимо составить сравнительную таблицу, где все показатели обобщаются в один относительный.

Для наглядности расчетов и с учебной целью определения относительных величин по ранжированию включим в сравнение этих трех проектов еще инвестиционные проекты в сумме 5800 тыс. руб. и проект по приобретению машины, заменяющей ручной труд (табл. 6.8).

Методику расчета относительных показателей эффективности с учетом ранжирования покажем на двух примерах:

1. Чистый приведенный доход относится к показателям, увеличение значения которых характеризует повышение эффективности. Поэтому для определения относительных показателей по каждому проекту данного показателя используем формулу 1.

1) $a_i' = \dfrac{a_i - \min a_j}{\max a_j - \min a_j}$,

где max a_1 = 5944,0 тыс. руб., по проекту «А», который по формуле 1 получит относительное значение 1;

min a_1 = 862,5 тыс. руб. – это проект по приобретению машины, который по этой же формуле получит относительное значение 0.

Остальные проекты по данному показателю, в зависимости от интервала расположения их цифр между 0 и 1, получат соответствующие относительные показатели.

Например, по проекту «Б»:

$$a_i' = \frac{4688 - 862{,}5}{5944 - 862{,}5} = 0{,}75.$$

2. Период окупаемости относится к показателям, в результате которых увеличение их значения характеризует ухудшение эффективности, поэтому для определения относительных показателей по каждому проекту данного показателя используем формулу 2.

2) $a_i' = \dfrac{\min a_j - a_i}{\max a_j - \min a_j}$,

где max a_4 = 6,86 лет, по проекту «В», который по формуле 2 получит значение 0;

min a_4 = 4,20 лет, по проекту стоимостью 5800,0 тыс. руб., который по формуле 2 получит значение 1.

Остальные проекты по данному показателю, в зависимости от интервала расположения их цифр между 1 и 0, получат соответствующие относительные показатели.

Например, по проекту «Б»:

$$a_4' = \frac{6{,}86 - 6{,}76}{6{,}86 - 4{,}20} = 0{,}04.$$

Данные расчета (табл. 24.8) показывают, что по совокупности показателей эффективности наиболее выгодным из пяти проектов является проект по приобретению машины для замены ручного труда (он занимает первое место по совокупности относительных баллов), на втором месте проект стоимостью 5800,0 тыс. руб.

Если рассматривать из трех проектов («А», «Б», «В»), предпочтение необходимо дать проекту «А», так как по нему наибольшее значение суммы баллов, т. е. этот проект более эффективен из трех предлагаемых.

Управление инвестиционными вложениями. Инвестиционные вложения (в строительство цехов, приобретение оборудования, приобретение других организаций) могут стать причиной снижения практически всех основных показателей финансового состояния предприятия: ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Для ожидаемого прироста прибыли и, следовательно, роста собственного капитала компания временно, допуская снижение основных финансовых показателей, может и не оправдать эти надежды в будущем.

Задача управления финансами – не допустить значительного сокращения финансового состояния компании во время проведения инвестиционной программы, а также определить, является ли будущий при-

рост прибыли достаточным для восстановления упущенного уровня финансовых показателей. Решение данной задачи возможно при проведении финансового и инвестиционного анализа.

В случае если при реализации инвестиционной программы значения финансовых показателей снижаются, тогда следует рекомендовать отмену или сокращение масштабов инвестиционных вложений.

Таблица 24.7

Расчет текущей стоимости доходов проектов по годам

Год	Проект «А»			Проект «Б»			Проект «В»		
	Денежные поступления, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Текущая стоимость доходов, тыс. руб.	Денежные поступления, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	текущая стоимость доходов, тыс. руб.	Денежные поступления, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	текущая стоимость доходов, тыс. руб.
0	**(150000,0)**	–	**(150000,0)**	**(130000,0)**	–	**(130000,0)**	**(140000,0)**	–	**(140000,0)**
1	50000,0	0,9091	45455,0	50000,0	0,8929	44645,0	–	–	–
2	50000,0	0,8264	41320,0	60000,0	0,7972	47832,0	–	–	–
3	40000,0	0,7513	30052,0	20000,0	0,7118	14236,0	40000,0	0,7118	28472,0
4	30000,0	0,6830	20490,0	20000,0	0,6355	12710,0	60000,0	0,6355	38130,0
5	30000,0	0,6209	18627,0	10000,0	0,5674	5674,0	50000,0	0,5674	28370,0
6	–	–	–	10000,0	0,5068	5068,0	50000,0	0,5066	25330,0
7	–	–	–	10000,0	0,4523	4523,0	50000,0	0,4523	22615,0
Итого	**200000,0**	–	**155944,0**	**180000,0**	–	**134688,0**	**250000**	–	**142917**

Таблица 24.8

Сравнительная оценка основных показателей эффективности реальных инвестициониых проектов

Виды инвестиционных проектов	Количественные показатели эффективности инвестиционных проектов						Относительные показатели эффективности с учетом ранжирования, коэф.						Место по сумме относительных показателей
	чистый приведенный доход, тыс. руб. «a_1»	индекс доходности, коэф. «a_2»	индекс рентабельности, коэф. «a_3»	период окупаемости лет «a_4»	внутренняя норма доходности, коэф. «a_5»	эффективное время инвестиционного проекта (дюрация) «a_6»	«a'_1»	«a'_2»	«a'_3»	«a'_4»	«a'_5»	«a'_6»	сумма относительных показателей эффективности	
Проект по приобретению машины	Проект стоимостью 5800 тыс. руб.													
862,5	997,5						0						4,78	1
1,173	1,172						1,00						4,37	2
0,148	0,110						0,96							
4,30	4,20						1,00							
22,5	19,9						1,00							
2,86	2,38						0,82							

Тесты для самопроверки

1. Инвестиции это:

а) предоставление денежных средств или имущества в безвозмездное пользование;

б) покупка товаров с условием последующей оплаты в течение 12месяцев после приобретения товаров;

в) вложение средств с целью получения экономической выгоды в течение определенного периода времени;

г) вложение средств с целью получения товаров;

д) накопление денежных средств с целью дальнейшего вложения их в бизнес.

2. Финансовые инвестиции это:

а) вложение денежных средств в капитальное строительство;

б) вложение капитала в производственные основные средства, жилищное строительство, оборотные активы;

в) вложение капитала в ценные бумаги;

г) легкореализуемые инвестиции;

д) предоставление денежных средств в долг.

3. Реальные инвестиции это:

а) вложение денежных средств, в капитальное строительство;

б) вложение капитала в производственные основные средства, жилищное строительство, оборотные активы;

в) вложение капитала в ценные бумаги;

г) легкореализуемые инвестиции;

д) предоставление денежных средств в долг.

4. Инвестиционный портфель это:

а) совокупность ценных бумаг, находящихся во владении предприятия;

б) сумма купленных акций;

в) сумма приобретенных облигаций;

г) совокупность предоставленных займов;

д) совокупность приобретенных кредитов и займов.

5. Долгосрочные инвестиции показываются:

а) во втором разделе актива бухгалтерского баланса;

б) в первом разделе бухгалтерского баланса;

в) в третьем разделе бухгалтерского баланса;

г) в четвертом разделе бухгалтерского баланса;

Прект «А»	5944	1,040	0,067	4,81	11,8	2,70	1,00	0,13	0,13	0,77	0	0,88	2,91	3
Проект «Б»	4688	1,036	0,055	6,76	13,7	2,72	0,75	0,10	0	0,04	0,18	0,87	1,94	4
Проект «В»	2917	1,021	0,112	6,86	12,5	5,04	0,40	0	0,61	0	0,07	0	1,08	5

Ключевые термины

Инвестиции, финансовые и реальные инвестии, текущиев инвестиции, долгосрочные инвестиции, роялти, акция, облигация, займыи кредиты, «поступило денежных средств», «направлено денежных средств», ассоциированное предприятие, значительно влияние, дивиденды, простые и сложные проценты, аннуитет, казначейство, вексель, варан, коносамент, опион, фьючерс, коммерческий риск, кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенный финансовой выгоды, вероятность, дисперсия, инвестиционный проект, проект «в чистом поле», проект на действующем предприятии, индекс доходности, индекс инвестиционной рентабельности, внутренняя норма доходности, дюрация, управление инвестиционными вложения.

Вопросы для повторения и для самообразования

1. В чем сущность инвестиций?
2. Какие виды инвестиции существуют?
3. Какие виды акций различают?
4. Какие виды облигаций различают?
5. Какие виды дивидендной политики существуют?
6. Какие приемы искусственного регулирования курсовой разницы существуют в междунардной практике?
7. Какие показатели сипользуютсяпри дисконтировании денежных средств?
8. Что являются основными задачами анализа инвестиционной деятельности?
9. Какие доходы от инвестиционной деятельности существуют?
10. На основе каких показателей производится оценка эффективности реальных инвестиионных проектов?

д) в пятом разделе бухгалтерского баланса.

6. Краткосрочные инвестиции отражаются:
а) во втором разделе актива бухгалтерского баланса;
б) в первом разделе бухгалтерского баланса;
в) в третьем разделе бухгалтерского баланса;
г) в четвертом разделе бухгалтерского баланса;
д) в пятом разделе бухгалтерского баланса.

7. Привлеченные долгосрочные инвестиции показываются:
а) во втором разделе актива бухгалтерского баланса;
б) в первом разделе бухгалтерского баланса;
в) в третьем разделе бухгалтерского баланса;
г) в четвертом разделе бухгалтерского баланса;
д) в пятом разделе бухгалтерского баланса.

8. Привлеченные краткосрочные инвестиции отражаются:
а) во втором разделе актива бухгалтерского баланса;
б) в первом разделе бухгалтерского баланса;
в) в третьем разделе бухгалтерского баланса;
г) в четвертом разделе бухгалтерского баланса;
д) в пятом разделе бухгалтерского баланса.

9. Начисленные доходы и расходы от инвестиционной деятельности отражаются:
а) в форме №1 «Бухгалтерский баланс»;
б) в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
в) в форме №3 «Отчет об изменениях капитала»;
г) в форме №4 «Отчет о движении денежных средств»;
д) в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

10. Фактические поступления и выплаты по инвестиционной деятельности показываются:
а) в форме №1 «Бухгалтерский баланс»;
б) в форме №2 « Отчет о прибылях и убытках»;
в) в форме №3 «Отчет об изменениях капитала»;
г) в форме №4 « Отчет о движении денежных средств»;
д) в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

11. Текущая (дисконтированная) стоимость это:
а) сегодняшняя стоимость будущего притока или оттока денежных средств;

б) сумма вложенных денежных средств в настоящее время;

в) разница между ценой в настоящее время и ценой на момент погашения ценной бумаги:

г) это плата за пользование кредитом:

д) это сумма инвестиционных или занятых средств.

12. Аннуитет это:

а) сегодняшняя стоимость будущего притока или оттока денежных средств;

б) сумма вложенных денежных средств в настоящее время;

в) разница между ценой в настоящее время и ценой на момент погашения ценной бумаги;

г) плата за пользование кредитом;

д) серия равных денежных потоков за равные промежутки времени.

13. Коэффициент доходности приобретенных акций рассчитывается:

а) как отношение полученных дивидендов на сумму приобретенных акций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций на сумму вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

14. Коэффициент доходности предоставленных займов и кредитов определяется:

а) как отношение полученных дивидендов к сумме приобретенных акций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций к сумме вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

15. Коэффициент доходности от инвестиций определяется:

а) как отношение полученных дивидендов к сумме приобретенных акций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций к сумме вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

16. Коэффициент выплат дивидендов по акциям рассчитывается:

а) как отношение полученных дивидендов к сумме приобретенных акций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций к сумме вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

17. Коэффициент выплат по займам и кредитам определяется:

а) как отношение выплат по инвестициям к сумме приобретенных инвестиций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций к сумме вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

18. Коэффициент выплат по инвестициям определяется:

а) как отношение выплат по инвестициям к сумме приобретенных инвестиций;

б) как отношение суммы полученных процентов к сумме предоставленных займов и кредитов;

в) как отношение общей суммы поступлений от инвестиций к сумме вложенных инвестиций;

г) как отношение суммы дивидендных выплат к сумме реализованных акций;

д) как отношение выплат по займам и кредитам к сумме привлеченных долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Содержание инвестиционной деятельности в условиях рыночной экономики:

– понятие об инвестициях и их роль в развитии экономики на макро- и микро уровнях;

– виды инвестиций, их классификация и характеристика;

– источники анализа инвестиционной деятельности предприятия и их характеристика;

– показатели, характеризующие инвестиционную деятельность предприятия.

2. Доходы и расходы от инвестиционной деятельности:

– доходы от инвестиционной деятельности и их характеристика;

– расходы от инвестиционной деятельности и их характеристика;

– поступления от инвестиционной деятельности и их характеристика, отличие их от доходов;

– выплаты по инвестиционной деятельности и их характеристика, отличие от расходов.

3. Характеристика реальной инвестиции на макро- и микроуровнях:

– понятие о реальной инвестиции;

– доходы и расходы от реальных инвестиций;

– оценка эффективности реальных инвестиций;

– пути повышения эффективности реальных инвестиций.

4. Характеристика финансовых инвестиций:

– понятие о финансовых инвестициях на макро- и микроуровнях;

– доходы и расходы от финансовых инвестиций;

– оценка эффективности финансовых инвестиций;

– пути повышения эффективности финансовых инвестиций.

5. Дивиденды и дивидендная политика руководства предприятия:

- характеристика дивидендов, порядок их начисления и выплаты;
- дивидендная политика, характеристика их видов;
- приемы искусственного регулирования курсовой разницы.

6. Характеристика процентов за кредит:

- понятие о процентах;
- цена кредита;
- простой и сложный процент;
- будущая и текущая стоимость кредитов;
- аннуитет, текущая и будущая стоимость аннуитета.

7. Риски при инвестициях:

- понятие о рисках при инвестициях;
- виды инвестиционных рисков;
- определение уровня риска;
- способы снижения уровня риска;
- принципы снижения риска и их характеристика.

Задания для самостоятельного закрепления материала

Задание 1. На основании финансовой отчетности формы «Химик», необходимо произвести анализ инвестиционной деятельности. Для чего:

1. Определить структуру и динамику инвестиционной деятельности.

2. Определить доходы, поступления и выплаты по видам инвестиционной деятельности, их структуру и изменение за год.

3. Рассчитать показатели эффективности инвестиционной деятельности.

На основании произведенных расчетов, дать письменное заключение.

Задание 2. На основании условий задач, приведенных ниже, и таблиц определения коэффициентов по процентным ставкам (таблицы С-1, С-2, С-4, С-3) рассчитать суммы по процентным ставкам вложений средств.

Пример 1. Корпорация «Корана» вложила в коммерческий банк денежные средства на сумму 150000руб., по 12% ставке годовых, сро-

ком на 8лет.

Следует определить доходность вложенных средств (простым и сложным процентом), а также текущую (дисконтированную) стоимость.

Пример 2. Корпорация «Прагма» заключила договор с арендодателем об аренде помещения под офис на 5лет. Согласно этому договору необходимо ежегодно вносить арендную плату в размере 150000руб. Процентная ставка составляет 12% годовых.

Необходимо, определить текущую стоимость аннуитета.

Пример 3. Гражданин ГонитманЛ. планирует вкладывать в коммерческий банк на обучение дочери ежегодно 3000руб. при 8% сложном проценте. Сколько денег будет на счете дочери через 10лет?

Определить будущую стоимость аннуитета:

– при обычном аннуитете;

– при аннуитете к погашению.

Пример 4. Вы вкладываете 5000руб. на процентный счет в банке. Сколько вы получите через 4года при ставке ежегодного сложного процента в 8% и 12%?

Пример 5. Компания продает участок земли за 50000руб. Покупатель просит разрешения на отсрочку всех выплат на период в три года. Компания соглашается принять вексель от покупателя на 50000руб. плюс совершать начисления ежегодного сложного процента при ставке 8%. Какую сумму должен будет выплатить покупатель на конец трехлетнего периода?

Пример 6. Корпорация решила вкладывать 10% от заработной платы сотрудников в пенсионный фонд. Данный фонд проводит инвестиции в акции и облигации, которые приносят восьмипроцентный доход ежегодно. Сколько получит сотрудник, выходя на пенсию через 20лет, при условии, что сотрудник зарабатывает 36000руб. в год?

21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
0.8114	0.8195	0.8277	0.8360	0.8444	0.8528	0.8613	0.8700	0.8787	0.8874	0.8963
0.7704	0.7800	0.7898	0.7996	0.8096	0.8197	0.8300	0.8404	0.8509	0.8615	0.8723
0.7315	0.7425	0.7536	0.7649	0.7764	0.7880	0.7999	0.8118	0.8240	0.8364	0.8489
0.6947	0.7068	0.7192	0.7318	0.7446	0.7576	0.7709	0.7844	0.7981	0.8121	0.8263
0.6598	0.6730	0.6864	0.7002	0.7142	0.7284	0.7430	0.7579	0.7730	0.7885	0.8043
0.5375	0.5537	0.5703	0.5874	0.6050	0.6232	0.6419	0.6611	0.6810	0.7014	0.7224
0.4388	0.4564	0.4746	0.4936	0.5134	0.5339	0.5553	0.5775	0.6006	0.6246	0.6496
0.3589	0.3769	0.3957	0.4155	0.4363	0.4581	0.4810	0.5051	0.5303	0.5568	0.5847
0.2942	0.3118	0.3305	0.3503	0.3714	0.3936	0.4173	0.4423	0.4688	0.4970	0.5268
0.2415	0.2584	0.2765	0.2959	0.3166	0.3387	0.3624	0.3878	0.4150	0.4440	0.4751
0.1987	0.2145	0.2317	0.2502	0.2703	0.2919	0.3152	0.3405	0.3677	0.3971	0.4289
0.1637	0.1784	0.1945	0.2120	0.2311	0.2519	0.2745	0.2992	0.3262	0.3555	0.3875
0.1351	0.1486	0.1635	0.1799	0.1978	0.2176	0.2394	0.2633	0.2897	0.3186	0.3505
0.0926	0.1037	0.1161	0.1300	0.1456	0.1631	0.1827	0.2046	0.2292	0.2567	0.2875
0.0638	0.0728	0.0829	0.0946	0.1078	0.1229	0.1401	0.1597	0.1821	0.2076	0.2366
0.0531	0.0611	0.0703	0.0808	0.0929	0.1069	0.1229	0.1413	0.1625	0.1869	0.2149

ПРИЛОЖЕНИЕ

ТАБЛИЦА С-1 Текущая стоимость $1 за период

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
0.9053	0.9143	0.9235	0.9327	0.9420	0.9515	0.9610	0.9706	0.9803	0.9901	*1.00%*
0.8832	0.8942	0.9054	0.9167	0.9282	0.9398	0.9515	0.9634	0.9755	0.9877	*1.25%*
0.8617	0.8746	0.8877	0.9010	0.9145	0.9283	0.9422	0.9563	0.9707	0.9852	*1.50%*
0.8407	0.8554	0.8704	0.8856	0.9011	0.9169	0.9330	0.9493	0.9659	0.9828	*1.75%*
0.8203	0.8368	0.8535	0.8706	0.8880	0.9057	0.9238	0.9423	0.9612	0.9804	*2.00%*
0.7441	0.7664	0.7894	0.8131	0.8375	0.8626	0.8885	0.9151	0.9426	0.9709	*3.00%*
0.6756	0.7026	0.7307	0.7599	0.7903	0.8219	0.8548	0.8890	0.9246	0.9615	*4.00%*
0.6139	0.6446	0.6768	0.7107	0.7462	0.7835	0.8227	0.8638	0.9070	0.9524	*5.00%*
0.5584	0.5919	0.6274	0.6651	0.7050	0.7473	0.7921	0.8396	0.8900	0.9434	*6.00%*
0.5083	0.5439	0.5820	0.6227	0.6663	0.7130	0.7629	0.8163	0.8734	0.9346	*7.00%*
0.4632	0.5002	0.5403	0.5835	0.6302	0.6806	0.7350	0.7938	0.8573	0.9259	*8.00%*
0.4224	0.4604	0.5019	0.5470	0.5963	0.6499	0.7084	0.7722	0.8417	0.9174	*9.00%*
0.3855	0.4241	0.4665	0.5132	0.5645	0.6209	0.6830	0.7513	0.8264	0.9091	*10.00%*
0.3220	0.3606	0.4039	0.4523	0.5066	0.5674	0.6355	0.7118	0.7972	0.8929	*12.00%*
0.2697	0.3075	0.3506	0.3996	0.4556	0.5194	0.5921	0.6750	0.7695	0.8772	*14.00%*
0.2472	0.2843	0.3269	0.3759	0.4323	0.4972	0.5718	0.6575	0.7561	0.8696	*15.00%*

ТАБЛИЦА С-2 Текущая стоимость аннуитета $1 за период

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
9.4713	8.5660	7.6517	6.7282	5.7955	4.8534	3.9020	2.9410	1.9704	0.9901	*1.00%*
9.3455	8.4623	7.5681	6.6627	5.7460	4.8178	3.8781	2.9265	1.9631	0.9877	*1.25%*
9.2222	8.3605	7.4859	6.5982	5.6972	4.7826	3.8544	2.9122	1.9559	0.9852	*1.50%*
9.1012	8.2605	7.4051	6.5346	5.6490	4.7479	3.8309	2.8980	1.9487	0.9828	*1.75%*
8.9826	8.1622	7.3255	6.4720	5.6014	4.7135	3.8077	2.8839	1.9416	0.9804	*2.00%*
8.5302	7.7861	7.0197	6.2303	5.4172	4.5797	3.7171	2.8286	1.9135	0.9709	*3.00%*
8.1109	7.4353	6.7327	6.0021	5.2421	4.4518	3.6299	2.7751	1.8861	0.9615	*4.00%*
7.7217	7.1078	6.4632	5.7864	5.0757	4.3295	3.5460	2.7232	1.8594	0.9524	*5.00%*
7.3601	6.8017	6.2098	5.5824	4.9173	4.2124	3.4651	2.6730	1.8334	0.9434	*6.00%*
7.0236	6.5152	5.9713	5.3893	4.7665	4.1002	3.3872	2.6243	1.8080	0.9346	*7.00%*
6.7101	6.2469	5.7466	5.2064	4.6229	3.9927	3.3121	2.5771	1.7833	0.9259	*8.00%*
6.4177	5.9952	5.5348	5.0330	4.4859	3.8897	3.2397	2.5313	1.7591	0.9174	*9.00%*
6.1446	5.7590	5.3349	4.8684	4.3553	3.7908	3.1699	2.4869	1.7355	0.9091	*10.00%*
5.6502	5.3282	4.9676	4.5638	4.1114	3.6048	3.0373	2.4018	1.6901	0.8929	*12.00%*
5.2161	4.9464	4.6389	4.2883	3.8887	3.4331	2.9137	2.3216	1.6467	0.8772	*14.00%*
5.0188	4.7716	4.4873	4.1604	3.7845	3.3522	2.8550	2.2832	1.6257	0.8696	*15.00%*

30	29	28	27	26	25	24	23	22
0.7419	0.7493	0.7568	0.7644	0.7720	0.7798	0.7876	0.7954	0.8034
0.6889	0.6975	0.7062	0.7150	0.7240	0.7330	0.7422	0.7515	0.7609
0.6398	0.6494	0.6591	0.6690	0.6790	0.6892	0.6995	0.7100	0.7207
0.5942	0.6046	0.6152	0.6260	0.6369	0.6481	0.6594	0.6710	0.6827
0.5521	0.5631	0.5744	0.5859	0.5976	0.6095	0.6217	0.6342	0.6468
0.4120	0.4243	0.4371	0.4502	0.4637	0.4776	0.4919	0.5067	0.5219
0.3083	0.3207	0.3335	0.3468	0.3607	0.3751	0.3901	0.4057	0.4220
0.2314	0.2429	0.2551	0.2678	0.2812	0.2953	0.3101	0.3256	0.3418
0.1741	0.1846	0.1956	0.2074	0.2198	0.2330	0.2470	0.2618	0.2775
0.1314	0.1406	0.1504	0.1609	0.1722	0.1842	0.1971	0.2109	0.2257
0.0994	0.1073	0.1159	0.1252	0.1352	0.1460	0.1577	0.1703	0.1839
0.0754	0.0822	0.0895	0.0976	0.1064	0.1160	0.1264	0.1378	0.1502
0.0573	0.0630	0.0693	0.0763	0.0839	0.0923	0.1015	0.1117	0.1228
0.0334	0.0374	0.0419	0.0469	0.0525	0.0588	0.0659	0.0738	0.0826
0.0196	0.0224	0.0255	0.0291	0.0331	0.0378	0.0431	0.0491	0.0560
0.0151	0.0174	0.0200	0.0230	0.0264	0.0304	0.0349	0.0402	0.0462

30	29	28	27	26	25	24	23	22
25.8077	25.0658	24.3164	23.5596	22.7952	22.0232	21.2434	20.4558	19.6604
248889	24.2000	23.5025	22.7963	22.0813	21.3573	20.6242	19.8820	19.1306
24.0158	23.3761	22.7267	22.0676	21.3986	20.7196	20.0304	19.3309	18.6208
23.1858	22.5916	21.9870	21.3717	20.7457	20.1088	19.4607	18.8012	18.1303
22.3965	21.8444	21.2813	20.7069	20.1210	19.5235	18.9139	18.2922	17.6580
19.6004	19.1885	18.7641	18.3270	17.8768	17.4131	16.9355	16.4436	15.9369
17.2920	16.9837	16.6631	16.3296	15.9828	15.6221	15.2470	14.8568	14.4511
15.3725	15.1411	14.8981	14.6430	14.3752	14.0939	13.7986	13.4886	13.1630
13.7648	13.5907	13.4062	13.2105	13.0032	12.7834	12.5504	12.3034	12.0416
12.4090	12.2777	12.1371	11.9867	11.8258	11.6536	11.4693	11.2722	11.0612
11.2578	11.1584	11.0511	10.9352	10.8100	10.6748	10.5288	10.3711	10.2007
10.2737	10.1983	10.1161	10.0266	9.9290	9.8226	9.7066	9.5802	9.4424
9.4269	9.3696	9.3066	9.2372	9.1609	9.0770	8.9847	8.8832	8.7715
8.0552	8.0218	7.9844	7.9426	7.8957	7.8431	7.7843	7.7184	7.6446
7.0027	6.9830	6.9607	6.9352	6.9061	6.8729	6.8351	6.7921	6.7429
6.5660	6.5509	6.5335	6.5135	6.4906	6.4641	6.4338	6.3988	6.3587

21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
18.8570	18.0456	17.2260	16.3983	15.5623	14.7179	13.8651	13.0037	12.1337	11.2551	10.3676
18.3697	17.5993	16.8193	16.0295	15.2299	14.4203	13.6005	12.7706	11.9302	11.0793	10.2178
17.9001	17.1686	16.4262	15.6726	14.9076	14.1313	13.3432	12.5434	11.7315	10.9075	10.0711
17.4475	16.7529	16.0461	15.3269	14.5951	13.8505	13.0929	12.3220	11.5376	10.7395	9.9275
17.0112	16.3514	15.6785	14.9920	14.2919	13.5777	12.8493	12.1062	11.3484	10.5753	9.7868
15.4150	14.8775	14.3238	13.7535	13.1661	12.5611	11.9379	11.2961	10.6350	9.9540	9.2526
14.0292	13.5903	13.1339	12.6593	12.1657	11.6523	11.1184	10.5631	9.9856	9.3851	8.7605
12.8212	12.4622	12.0853	11.6896	11.2741	10.8378	10.3797	9.8986	9.3936	8.8633	8.3064
11.7641	11.4699	11.1581	10.8276	10.4773	10.1059	9.7122	9.2950	8.8527	8.3838	7.8869
10.8355	10.5940	10.3356	10.0591	9.7632	9.4466	9.1079	8.7455	8.3577	7.9427	7.4987
10.0168	9.8181	9.6036	9.3719	9.1216	8.8514	8.5595	8.2442	7.9038	7.5361	7.1390
9.2922	9.1285	8.9501	8.7556	8.5436	8.3126	8.0607	7.7862	7.4869	7.1607	6.8052
8.6487	3.5136	8.3649	8.2014	8.0216	7.8237	7.6061	7.3667	7.1034	6.8137	6.4951
7.5620	7.4694	7.3658	7.2497	7.1196	6.9740	6.8109	6.6282	6.4235	6.1944	5.9377
6.6870	6.6231	6.5504	6.4674	6.3729	6.2651	6.1422	6.0021	5.8424	5.6603	5.4527
6.3125	6.2593	6.1982	6.1280	6.0472	5.9542	5.8474	5.7245	5.5831	5.4206	5.2337

21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
1.2324	1.2202	1.2081	1.1961	1.1843	1.1726	1.1610	1.1495	1.1381	1.1268	1.1157
1.2981	1.2820	1.2662	1.2506	1.2351	1.2199	1.2048	1.1900	1.1753	1.1608	1.1464
1.3671	1.3469	1.3270	1.3073	1.2880	1.2690	1.2502	1.2318	1.2136	1.1956	1.1779
1.4395	1.4148	1.3904	1.3665	1.3430	1.3199	1.2972	1.2749	1.2530	1.2314	1.2103
1.5157	1.4859	1.4568	1.4282	1.4002	1.3728	1.3459	1.3195	1.2936	1.2632	1.2434
1.8603	1.8061	1.7535	1.7024	1.6528	1.6047	1.5580	1.5126	1.4685	1.4258	1.3842
2.2788	2.1911	2.1068	2.0258	1.9479	1.8730	1.8009	1.7317	1.6651	1.6010	1.5395
2.7860	2.6533	2.5270	2.4066	2.2920	2.1829	2.0789	1.9799	1.8856	1.7959	1.7103
3.3996	3.2071	3.0256	2.8543	2.6928	2.5404	2.3966	2.2609	2.1329	2.0122	1.8983
4.1406	3.8697	3.6165	3.3799	3.1588	2.9522	2.7590	2.5785	2.4098	2.2522	2.1049
5.0338	4.6610	4.3157	3.9960	3.7000	3.4259	3.1722	2.9372	2.7196	2.5182	2.3316
6.1088	5.6044	5.1417	4.7171	4.3276	3.9703	3.6425	3.3417	3.0658	2.8127	2.5804
7.4002	6.7275	6.1159	5.5599	5.0545	4.5950	4.1772	3.7975	3.4523	3.1384	2.8531
10.8038	9.6463	8.6128	7.6900	6.8660	6.1304	5.4736	4.8871	4.3635	3.8960	3.4785
15.6676	13.7435	12.0557	10.5752	9.2765	8.1372	7.1379	6.2613	5.4924	4.8179	4.2262
18.8215	16.3665	14.2318	12.3755	10.7613	9.3576	8.1371	7.0757	6.1528	5.3503	4.6524

ТАБЛИЦА С-3 Будущая стоимость $1 за период

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
1.1046	1.0937	1.0829	1.0721	1.0615	1.0510	1.0406	1.0303	1.0201	1.0100	*1.00%*
1.1323	1.1183	1.1045	1.0909	1.0774	1.0641	1.0509	1.0380	1.0252	1.0125	*1.25%*
1.1605	1.1434	1.1265	1.1098	1.0934	1.0773	1.0614	1.0457	1.0302	1.0150	*1.50%*
1.1894	1.1690	1.1489	1.1291	1.1097	1.0906	1.0719	1.0534	1.0353	1.0175	*1.75%*
1.2190	1.1951	1.1717	1.1487	1.1262	1.1041	1.0824	1.0612	1.0404	1.0200	*2.00%*
1.3439	1.3048	1.2668	1.2299	1.1941	1.1593	1.1255	1.0927	1.0609	1.0300	*3.00%*
1.4802	1.4233	1.3686	1.3159	1.2653	1.2167	1.1699	1.1249	1.0816	1.0400	*4.00%*
1.6289	1.5513	1.4775	1.4071	1.3401	1.2763	1.2155	1.1576	1.1025	1.0500	*5.00%*
1.7908	1.6895	1.5938	1.5036	1.4185	1.3382	1.2625	1.1910	1.1236	1.0600	*6.00%*
1.9672	1.8385	1.7182	1.6058	1.5007	1.4026	1.3108	1.2250	1.1449	1.0700	*7.00%*
2.1589	1.9990	1.8509	1.7138	1.5869	1.4693	1.3605	1.2597	1.1664	1.0800	*8.00%*
2.3674	2.1719	1.9926	1.8280	1.6771	1.5386	1.4116	1.2950	1.1881	1.0900	*9.00%*
2.5937	2.3579	2.1436	1.9487	1.7716	1.6105	1.4641	1.3310	1.2100	1.1000	*10.00%*
3.1058	2.7731	2.4760	2.2107	1.9738	1.7623	1.5735	1.4049	1.2544	1.1200	*12.00%*
3.7072	3.2519	2.8526	2.5023	2.1950	1.9254	1.6890	1.4815	1.2996	1.1400	*14.00%*
4.0456	3.5179	3.0590	2.6600	2.3131	2.0114	1.7490	1.5209	1.3225	1.1500	*15.00%*

ТАБЛИЦА С-4 Будущая стоимость аннуитета $1 за период

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
10.462	9.3685	8.2857	7.2135	6.1520	5.1010	4.0604	3.0301	2.0100	1.0000	*1.00%*
10.581	9.4634	8.3589	7.2680	6.1907	5.1266	4.0756	3.0377	2.0125	1.0000	*1.25%*
10.702	9.5593	8.4328	7.3230	6.2296	5.1523	4.0909	3.0452	2.0150	1.0000	*1.50%*
10.825	9.6564	8.5075	7.3784	6.2687	5.1781	4.1062	3.0528	2.0175	1.0000	*1.75%*
10.949	9.7546	8.5830	7.4343	6.3081	5.2040	4.1216	3.0604	2.0200	1.0000	*2.00%,*
11.463	10.159	8.8923	7.6625	6.4684	5.3091	4.1836	3.0909	2.0300	1.0000	*3.00%*
12.006	10.582	9.2142	7.8983	6.6330	5.4163	4.2465	3.1216	2.0400	1.0000	*4.00%*
12.577	11.026	9.5491	8.1420	6.8019	5.5256	4.3101	3.1525	2.0500	1.0000	*5.00%*
13.180	11.491	9.8975	8.3938	6.9753	5.6371	4.3746	3.1836	2.0600	1.0000	*6.00%*
13.816	11.978	10.259	8.6540	7.1533	5.7507	4.4399	3.2149	2.0700	1.0000	*7.00%*
14.486	12.487	10.636	8.9228	7.3359	5.8666	4.5061	3.2464	2.0800	1.0000	*8.00%*
15.192	13.021	11.028	9.2004	7.5233	5.9847	4.5731	3.2781	2.0900	1.0000	*9.00%*
15.937	13.579	11.435	9.4872	7.7156	6.1051	4.6410	3.3100	2.1000	1.0000	*10.00%*
17.548	14.775	12.299	10.089	8.1152	6.3528	4.7793	3.3744	2.1200	1.0000	*12.00%*
19.337	16.085	13.232	10.730	8.5355	6.6101	4.9211	3.4396	2.1400	1.0000	*14.00%*
20.303	16.785	13.726	11.060	8.7537	6.7424	4.9934	3.4725	2.1500	1.0000	*15.00%*

30	29	28	27	26	25	24	23	22
1.3478	1.3345	1.3213	1.3082	1.2953	1.2824	1.2697	1.2572	1.2447
1.4516	1.4337	1.4160	1.3985	1.3812	1.3642	1.3474	1.3307	1.3143
1.5631	1.5400	1.5172	1.4948	1.4727	1.4509	1.4295	1.4084	1.3876
1.6828	1.6539	1.6254	1.5975	1.5700	1.5430	1.5164	1.4904	1.4647
1.8114	1.7758	1.7410	1.7069	1.6734	1.6406	1.6084	1.5769	1.5460
2.4273	2.3566	2.2879	2.2213	2.1566	2.0938	2.0328	1.9736	1.9161
3.2434	3.1187	2.9937	2.8834	2.7725	2.6658	2.5633	2.4647	2.3699
4.3219	4.1161	3.9201	3.7335	3.5557	3.3864	3.2251	3.0715	2.9253
5.7435	5.4184	5.1117	4.8223	4.5494	4.2919	4.0489	3.8197	3.6035
7.6123	7.1143	6.6488	6.2139	5.8074	5.4274	5.0724	4.7405	4.4304
10.0627	9.3173	8.6271	7.9881	7.3964	6.8485	6.3412	5.8715	5.4365
13.2677	12.1722	11.1671	10.2451	9.3992	8.6231	7.9111	7.2579	6.6586
17.4494	15.8631	14.4210	13.1100	11.9182	10.8347	9.8497	8.9543	8.1403
29.9599	26.7499	23.8839	21.3249	19.0401	17.0001	15.1786	13.5523	12.1003
50.9502	44.6931	39.2045	34.3899	30.1666	26.4619	23.2122	20.3616	17.8610
36.2118	57.5755	50.0656	43.5353	37.8568	32.9190	28.6252	24.8915	21.6447

30	29	28	27	26	25	24	23	22	21
34.7849	33.4504	32.1291	30.8209	29.5256	28.2432	26.9735	25.7163	24.4716	23.2392
36.1291	34.6954	33.2794	31.8809	30.4996	29.1354	27.7881	26.4574	25.1431	23.8450
37.5387	35.9987	34.4815	32.9867	31.5140	30.0630	28.6335	27.2251	25.8376	24.4705
39.0172	37.3633	35.7379	34.1404,	32.5704	31.0275	29.5110	28.0207	26.5559	25.1164
40.5681	38.7922	37.0512	35.3443	33.6709	32.0303	30.4219	28.8450	27.2990	25.7833
47.5754	45.2189	42.9309	40.7096	38.5530	36.4593	34.4265	32.4529	30.5368	28.6765
56.0849	52.9663	49.9676	47.0842	44.3117	41.6459	39.0826	36.6179	34.2480	31.9692
66.4388	62.3227	58.4026	54.6691	51.1135	47.7271	44.5020	41.4305	38.5052	35.7193
79.0582	73.6398	68.5281	63.7058	59.1564	54.8645	50.8156	46.9958	43.3923	39.9927
94.4608	87.3465	80.6977	74.4838	68.6765	63.2490	58.1767	53.4361	49.0057	44.8652
113.2832	103.9659	95.3388	87.3508	79.9544	73.1059	66.7648	60.8933	55.4568	50.4229
136.3075	124.1354	112.9682	102.7231	93.3240	84.7009	76.7898	69.5319	62.8733	56.7645
164.4940	148.6309	134.2099	121.0999	109.1818	98.3471	88.4973	79.5430	71.4027	64.0025
241.3327	214.5828	190.6989	169.3740	150.3339	133.3339	118.1552	104.6029	92.5026	81.6987
356.7868	312.0937	272.8892	238.4993	208.3327	181.8708	158.6586	138.2970	120.4360	104.7684
434.7451	377.1697	327.1041	283.5688	245.7120	212.7930	184.1678	159.2764	137.6316	118.8101

20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
22.0190	20.8109	19.6147	18.4304	17.2579	16.0969	14.9474	13.8093	12.6825	11.5668
22.5630	21.2968	20.0462	18.8111	17.5912	16.3863	15.1964	14.0211	12.8604	11.7139
23.1237	21.7967	20.4894	19.2014	17.9324	16.6821	15.4504	14.2368	13.0412	11.8633
23.7016	22.3112	20.9446	19.6016	18.2817	16.9844	15.7095	14.4565	13.2251	12.0148
24.2974	22.8406	21.4123	20.0121	18.6393	17.2934	15.9739	14.6803	13.4121	12.1687
26.8704	25.1169	23.4144	21.7616	20.1569	18.5989	17.0863	15.6178	14.1920	12.8078
29.7781	27.6712	25.6454	23.6975	21.8245	20.0236	18.2919	16.6268	15.0258	13.4864
33.0660	30.5390	28.1324	25.8404	23.6575	21.5786	19.5986	17.7130	15.9171	14.2068
36.7856	33.7600	30.9057	28.2129	25.6725	23.2760	21.0151	18.8821	16.8699	14.9716
40.9955	37.3790	33.9990	30.8402	27.8881	25.1290	22.5505	20.1406	17.8885	15.7836
45.7620	41.4463	37.4502	33.7502	30.3243	27.1521	24.2149	21.4953	18.9771	16.6455
51.1601	46.0185	41.3013	36.9737	33.0034	29.3609	26.0192	22.9534	20.1407	17.5603
57.2750	51.1591	45.5992	40.5447	35.9497	31.7725	27.9750	24.5227	21.3843	18.5312
72.0524	63.4397	55.7497	48.8837	42.7533	37.2797	32.3926	28.0291	24.1331	20.6546
91.0249	78.9692	68.3941	59.1176	50.9804	43.8424	37.5811	32.0887	27.2707	23.0445
102.4436	88.2118	75.8364	65.0751	55.7175	47.5804	40.5047	34.3519	29.0017	24.3493

Глава 25. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение студентами знаниями и навыками оценки и анализа показателей производства и реализации продукции на предприятиях.

Изучив данную тему, студент будет **знать:**

- показатели, характеризующие выполнение производственной программы и реализации продукции;
- роль и значение показателей, характеризующих объем произведенной и реализованной продукции, и их влияние на качественные показатели работы предприятия;
- факторы, влияющие на объем производства и реализацию продукции;
- показатели, характеризующие качество продукции и пути ее повышения.

Уметь:

- пользоваться финансовой, статистической и внутренней отчетностью как источниками управленческого анализа;
- определять показатели, характеризующие состояние и эффективность производства и реализации продукции;
- анализировать объем произведенной и реализованной продукции;
- определять влияние основных факторов на объем производства и реализацию продукции;
- разрабатывать необходимые рекомендации для принятия управленческих решений по увеличению объема производства, реализации и улучшения качества продукции.

25.1. Задачи анализа деловой активности в условиях рыночной экономики

Система бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности является основной информационной базой для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Составление внешних отчетов относится к сфере финансового учета (financial accoutinq), который жестко подчинен стандартным принципам, а составление внутренних отчетов – к системе управленческого, менее регламентированного учета.

Понятия «управленческий» и «финансовый» учет и анализ пришли к нам из современной зарубежной литературы.

Различие между финансовым и управленческим учетом было определено в 1972 г. Национальной ассоциацией бухгалтеров США (National Association of Accountants - NAA) при разработке программы для дипломированных управленческих бухгалтеров (The Certified management Accountant - CMA).

Согласно этой программе в систему финансового и управленческого учета входят их отчетность и анализ.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности представлена информация о финансовом состоянии предприятия: наличии финансовых ресурсов предприятия, их распределении и использовании, данные о финансовых результатах (прибыли), наличии и движении собственного и заемного капитала, о денежных потоках, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии и изменениях основных средств, нематериальных активов и т.п.

В управленческой отчетности представлена информация о состоянии, обеспеченности и использовании ресурсов предприятия, организации и результатов выполнения производственной программы, т.е. производственной и деловой активности. Таким образом, управленческая отчетность отражает внутренние проблемы предприятия: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, сферу реализации, от которых зависят финансовые результаты предприятия.

Информация управленческого учета является основным источником управленческого анализа. В международной практике под управленческим учетом подразумевается не только бухгалтерский учет внутренней информации, но и анализ хозяйственной деятельности, доступной только внутренним пользователям информации о результатах анализа хозяйственной деятельности.

От правильности и результативности управленческого анализа зависит основной результат — прибыль, которая затем становится объектом финансового анализа. В этом единство целей, но различие объектов управленческого и финансового анализа. Каждый из них решает свою задачу единой стратегии бухгалтерского учета и анализа предприятия.

Управленческий анализ представляет собой важнейшую составляющую управленческого учета, основанного на основе управленческой отчетности. Эффективность проведения управленческого анализа во многом зависит от того, насколько управленческий учет адаптирован к реальным потребностям организации. Задача постановки управленче-

ского учета в организации поддается решению лишь в том случае, когда четко сформулированы управленческие потребности организации.

В период перехода к рыночным отношениям актуальными становятся процессы интеграции управленческого анализа и менеджмента, которые образуют взаимодействие двух концепций управления деловой активностью предприятия. Взаимодействие менеджмента (как концепции управления) и управленческого анализа (как концепции информационной поддержки управления) создает возможность активизации деловой активности и снижения риска принятия ошибочных управленческих решений. Менеджерам тем легче управлять хозяйственной деятельностью, использованием материальных трудовых и финансовых ресурсов организации, чем более совершенной является поставленная в ней система управленческого учета и анализа.

Если ранее многие системы управленческого учета и анализа ориентировались на изучении производственной себестоимости для оценки запасов сырья и материалов и определения прибыли, то современные системы управления, наряду с традиционными задачами, включают следующие прогнозные решения:

- о производстве и реализации продукции;
- об ассортименте и качестве продукции;
- о приобретении сырья и материалов для производства продукции;
- о приобретении техники и технологии;
- о количестве и качестве трудовых ресурсов и т.п.

Объекты управленческого анализа гораздо шире, чем только анализ затрат, и их можно сформулировать как систему комплексного анализа деловой активности, включающую анализ:

- выполнения производственной программы и реализации продукции;
- затрат производства и реализации продукции;
- состояния, обеспеченности и эффективности использования основных и оборотных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов;
- инвестиционной деятельности и инвестиционных проектов.

Вышеизложенное позволяет определить управленческий анализ как комплексный и системный экономический анализ хозяйственной деятельности, основной целью которого является изучение прошлой, текущей, а главное будущей деятельности предприятия, основанной на прогнозировании его доходов, расходов и финансовых результатов при выборе предприятием той или иной хозяйственной тактики.

В странах с рыночной экономикой, отличающейся более стабильной, чем в России, внутренней и внешней экономической средой, все большее значение приобретают приемы управленческого учета и анализа: функциональный учет затрат (АВС), система «таргет-костинг» (ТС), стратегическое управление затратами (SCM), а также анализ, основанный на концепции стратегических бизнес-единиц (СБЕ).

Перспективность и исключительная значимость этих видов управленческого анализа для развивающейся рыночной экономики России способствуют своевременному выявлению имеющихся резервов повышения эффективности использования ресурсов, экономии затрат и устранению выявленных недостатков.

Каждый руководитель и предприниматель в условиях жесткой конкуренции должен принимать эффективные управленческие решения. Любое экономическое решение на любом уровне должно основываться на знании проявления объективных экономических законов в хозяйственной деятельности, базироваться на фактическом состоянии внутренних и внешних факторов.

Управленческий анализ представляет собой объективный необходимый элемент управления компаниями и является одним из методов экономического исследования об использовании основных экономических законов и закономерностей в процессе управления хозяйственной деятельностью.

К основным требованиям объективных экономических законов, которыми должны руководствоваться при управлении коммерческой деятельностью и при анализе хозяйственной деятельности относятся:

1. Рост объема производства должен сопровождаться эффективным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышением производительности труда, экономией производственных и непроизводственных затрат.

2. Увеличение объема производства и реализации продукции должно сопровождаться увеличением прибыли и рентабельности.

3. Рост объема производства, в основном, должен осуществляться за счет интенсивных факторов, при полном использовании экстенсивных факторов и интенсификации производства.

4. Темп роста производительности труда должен превышать темп роста фонда оплаты труда и численности производственных и непроизводственных работников. В связи с этим рост производительности труда должен привести к экономии фонда оплаты труда.

5. Темп роста маржинальной прибыли должен превышать темп роста постоянных расходов.

6. Доля инноваций в инвестиционных вложениях должна иметь тенденцию постоянного роста.

7. Всякая модернизация должна сопровождаться повышением показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Каждый экономический закон и связанные с ним закономерности имеют свои специфические функции в рамках каждой экономической системы.

Отклонение от основных требований объективных экономических законов и закономерностей в результате экономической неграмотности или их нарушения с целью кратковременной выгоды приводят к разбалансированию взаимосвязи явлений в хозяйственной деятельности и, в конечном итоге, к кризису и банкротству.

25.2. Факторы, влияющие на результативные показатели хозяйственной деятельности и их классификация

Одним из важных задач экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности, деловой активности предприятия является определение влияния факторов повлиявших на состояние и изменение показателей хозяйственной деятельности.

Фактор, от латинского слова означающая причинную связь.

Фактор – это показатель внутренней и внешней среды оказывающий влияние на результативные показатели хозяйственной деятельности.

Следует различать «фактор» и «причины». Не смотря на то, что эти два слова синонимы, в экономической литературе «фактор» – это причинная связь, оказывающая постоянное влияние на результативные показатели, которые следует учитывать при планировании и анализе показателей хозяйственной деятельности. Например, обеспечение производства сырьем, материалами, трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами и т.п.

«Причина» – это также причинная связь, влияющая на результаты хозяйственной деятельности, но не носящая постоянный характер. Он может быть, а может и не быть. Например, стихийные бедствия, кражи, бандитизм и т.п. Их можно только предвидеть, и от них застраховаться в виде создания фондов, заключения страховых договоров и т.п.

Формирование факторов внутренней и внешней среды зависит от конкретных условий, видов, времени, места деятельности предприятия.

Рассмотрим классификацию факторов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на показатели хозяйственной деятельности предприятия.

Факторы **внутренней среды предприятия** – это действия связанные с управленческими решениями внутри предприятия. На практике, как правило, выделяют 6 групп основных факторов внутренней среды:

персонал, технология, материальные ресурсы, НИОКР (научно исследовательские и опытно конструкторские работы), месторасположение фирмы и менеджмент. В свою очередь каждая из них имеет свои подгруппы.

Например, фактор **персонал** – это группа показателей связанных с состоянием, обеспеченностью и эффективным использованием трудовых ресурсов.

Для создания и функционирования производственной фирмы необходимо укомплектовать предприятие необходимыми кадрами, соответствующим определенным требованиям, а при необходимости организовать подготовку и переподготовку кадров. При анализе, необходимо проверить, как организовано и уровень обеспеченности этими кадрами.

Для организации мотивации персонала предприятия необходимо создать эффективную систему материального стимулирования работников. При анализе необходимо определить уровень эффективности применяемых моральных и материальных стимулов на предприятии.

Методика анализа состояния, обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов и факторов «персонал» рассматривается в разделе «Анализ трудовых ресурсов предприятия».

Фактор технология – это группа факторов находящаяся в зависимости от уровня научно-технического прогресса, миссии фирмы и потребностей рынка.

К этой группе факторов относятся показатели, характеризующие состояние, обеспеченность и эффективность использования материально-технической базы предприятия. К ним относятся: стоимость основных средств; их структура; уровень износа (амортизации); производительность машин и оборудования; фондоёмкость; фондоотдача; эффективность использования конкретных видов основных средств и фондов в целом; фондовооруженность.

Этот фактор относится к стратегической группе факторов, так как от них зависит конкурентоспособность и эффективность предприятия и это необходимо учитывать при стратегическом планировании производства и экономическом анализе.

Методика анализа факторов технология, подробно рассматривается в разделе «Анализ состояния и эффективности использования основных средств».

Фактор научно исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), характеризуется системой показателей:

- количественный и качественный состав НИОКР;
- затраты на НИОКР;
- эффективность использования результатов НИОКР.

К этой группе также относятся объем инноваций и инвестиции в модернизацию производства.

В новой финансовой отчетности в форме «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» введены специальные разделы «Наличие и движение результатов НИОКР» и «Незаконченные и неоформленные НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов», которое позволит произвести анализ эффективности инвестированных в НИОКР финансовых ресурсов. В бухгалтерском балансе в разделе «Внеоборотные активы» впервые вводится статья «Результаты исследований и разработок».

Фактор «менеджмент» позволит определить эффективность управления производством, влияние изменения системы управления на количественные и качественные показатели хозяйственной деятельности.

Факторы внутренней среды, во многом зависят от действия и контроля менеджеров фирмы, тогда как факторы внешней среды не зависят от деятельности руководства фирмы. Поэтому их действие должны быть определены, изучены при анализе и использованы в стратегическом планировании и принятие управленческих решений.

К факторам внешней среды относятся:

1. Поставщики
2. Решения государственных органов управления.
3. Налоговая система.
4. Конкуренты.
5. Социальные и экономические показатели региона, страны.
6. Покупатели.
7. Конкурентная среда и др.

Факторы внешней среды реально воздействуют на стратегию фирмы, а также на все количественные и качественные показатели хозяйственной деятельности. Их необходимо учитывать при экономическом анализе и разработке управленческих рекомендаций по результатам анализа.

Факторы внутренней и внешней среды также могут классифицироваться по следующим признакам:

1. По степени воздействия:

а) основные;

б) второстепенные.

2. По степени количественного измерения:

а) поддающиеся, измерению;

б) не поддающиеся, измерению.

3. По времени воздействия:

а) постоянные;

б) временные.

4. По охвату воздействия:

а) общие;

б) специфические.

5. По степени детализации:

а) простые – одна причина (количество рабочих дней);

б) сложные – комплексные причины (производительность труда).

6. По характеру действия:

а) объективные;

б) субъективные.

7. По способу определения:

а) прямые;

б) косвенные.

8. По степени действия: 1-го; 2-го; 3-го и т.д. порядка.

1-го порядка – это когда данный фактор непосредственно влияет на результативный показатель. Например, влияние изменение цен и физического объёма на объём реализованной продукции, численности работников и производительности труда на объём произведенной продукции и т.д.;

2-го порядка, когда данный фактор влияет на результативный показатель посредством изменения фактора первого порядка. Например, влияние изменение цен и физического объёма на сумму прибыли, которые вначале изменяют сумму доходов, которые, в свою очередь, влияет на сумму прибыли.

Основой анализа и управления факторами внутренней и внешней среды является то, что каждый фактор необходимо уметь измерить, оценить и принять по ним управленческие решения. А для этого необходимо, чтобы:

1. Каждый фактор должен быть снабжен информацией, т.е. создана система внутренней отчётности и сбора внешней информации.

2. Каждый фактор должен воздействовать прямым или косвенным образом на результативные показатели деятельности фирм.

3. По каждому фактору возможно многоальтернативное прогнозирование и планирование.

При расчёте влияния факторов применяются детерминированные и стохастические; аддитивные и мультипликативные приёмы и методы.

Детерминированный (от латинского слова «determino») – учение об объективном закономерности, взаимосвязи взаимообусловленности. При детерминированной модели рассматриваются факторы прямые, поддающиеся количественному измерению, оказывающие прямое влияние на результативные показатели.

Для расчёта влияния факторов при детерминированном модели

применяются методы: скорректированных показателей, цепных подстановок, абсолютных и относительных величин, метод аддитивного разложения основных показателей, балансовый метод.

Стохастическое моделирование – от греческого «stachostiros» – умение отгадывать. Этот метод применяется при определении влияния факторов, которые не имеют прямого влияния на результативный показатель, т.е. нет прямой зависимости.

Для расчёта влияния таких факторов применяются методы: корреляции, ранжирования, регрессионного и линейного программирования.

Здесь также можно применить мультипликативную модель зависимости не явных факторов на результативный показатель.

25.3. Показатели, характеризующие выполнение производственной программы и реализацию продукции

Одним из важнейших показателей деловой активности является объем выпуска продукции, который оказывает влияние на все другие объемные и качественные показатели работы предприятия, в частности: на выручку от реализации продукции, объем произведенных затрат, себестоимость продукции, финансовые результаты от основной деятельности, дебиторскую и кредиторскую задолженности.

С переходом экономики Российской Федерации на рыночные отношения каждое предприятие определяет самостоятельно объем и ассортимент выпуска и реализации продукции, с учетом специфики его отраслевой деятельности, производственной мощности и требований рынка на производимую продукцию или оказание услуг.

В связи с этим руководители предприятий, принимая решение о выпуске продукции, должны произвести тщательное маркетинговое исследование рынка, изучить свои возможности о количестве, качестве и себестоимости продукции, составить текущий и перспективный бизнес-план.

Основными источниками изучения показателей выпуска и реализации продукции является финансовая, управленческая, статистическая и оперативная отчетность.

В финансовой отчетности эти данные представлены в формах: «Отчет о прибылях и убытках», «Отчет об изменениях капитала», «Отчет о движении денежных средств», «Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», а в статистической отчетности – в формах: «Отчет организации (объединения) по производству продукции за год», «Отчет по труду», «Отчет готовой продукции», «О затратах организации на производство и реализацию продукции». Более подробные данные о производственной деятельности представлены в

управленческом учете и отчетности, которые доступны доверенным лицам и компетентным работникам данного предприятия.

Для детального изучения хода выполнения производственной программы и реализации продукции следует также использовать данные оперативной отчетности, учетных регистров и первичного учета.

При необходимости для сравнительного анализа работы данного предприятия с работой однотипных предприятий используются и материалы других предприятий.

Все эти разнообразные источники нужно использовать комплексно, так как они взаимно дополняют друг друга.

Для квалифицированного руководства производственной деятельностью, принятия эффективных управленческих решений каждый руководитель четко должен владеть показателями и категориями, характеризующими производственную деятельность и реализацию продукции. К основным показателям относятся: валовая, товарная и реализованная продукция; выпуск изделий в натуральном выражении; показатели качества продукции; производственные запасы; незавершенное производство; готовая продукция; валовая и чистая выручка от реализации продукции; деньги, полученные от покупателей.

Валовая продукция предприятия – это стоимость готовых изделий, полуфабрикатов и услуг промышленного характера, отпущенных на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, если она не включена в цену затариваемой продукции. В отчетности валовая продукция имеет название «объем продукции (работ, услуг)».

Объем валовой продукции учитывается в сопоставимых оптовых ценах предприятия (без НДС и акцизного налога). В отчетности также приводится показатель валовой продукции в действующих в отчетном году оптовых ценах предприятия. Эти данные имеются в статистической отчетности «Отчет организации (объединения) по производству продукции за год».

Показатель валовой продукции служит для определения численности персонала, производительности труда, фондоотдачи, уровня расходов по оплате труда, общепроизводственных расходов и расходов периода.

Товарная продукция характеризуется стоимостью изделий, подготовленных к реализации. Она оценивается в действующих оптовых ценах предприятия. Для оценки выполнения плана весь объем товарной продукции пересчитывается в плановых ценах.

Отклонение фактических оптовых цен на товарную продукцию от плановых может быть результатом изменения цен или количества выпущенной продукции. Показатели товарной продукции служат для расчета уровня себестоимости, затрат на 1руб. товарной продукции, объема

реализации и установления финансовых результатов. В отчетности данные о товарной продукции отсутствуют. Их можно определить расчетным путем.

Готовая продукция – остаток фактически произведенной продукции (по себестоимости), прошедшей испытания и приемку, укомплектованной всеми частями, согласно условиям договора с заказчиками, и соответствующей техническим условиям и стандартам. Продукция, не отвечающая указанным требованиям, и несданные работы считаются незаконченными и показываются в составе незавершенного производства.

Данные о готовой продукции за определенный период в отчетности отсутствуют. Однако имеются данные об их остатках на начало и конец отчетного периода в форме №1 «Бухгалтерский баланс». Итоговую сумму произведенной готовой продукции также можно определить по Главной книге, счет «Готовая продукция».

Объем реализуемой продукции представляет собой стоимость отгруженной покупателям, оплаченной ими продукции в действующих оптовых ценах предприятия или когда продавец признал ее как доход.

Данные о реализации товаров имеются в финансовой отчетности в форме «Отчет о прибылях и убытках».

Руководители предприятий, знакомясь с отчетностью, должны обратить внимание на темп изменения валовой, товарной и реализованной продукции.

Превышение объема валовой продукции над ростом готовой продукции является результатом увеличения незавершенного производства, которое может быть за счет недокомплекта продукции, отсутствия отдельных видов сырья и продукции.

Превышение темпа роста готовой продукции над ростом суммы реализации продукции может быть результатом увеличения остатка готовой продукции из-за отсутствия спроса на эту продукцию, плохой маркетинговой работы, ухудшения качества продукции.

Качество продукции – это совокупность свойств, содержащихся в продукции, по удовлетворению определенных потребностей ее потребителей. Продукция разных отраслей имеет свои специфические параметры качества. В ряде отраслей промышленности, производящих предметы потребления, продукция делится по сортам (высший сорт, первый, второй и третий). Обобщающим показателем качества таких продуктов служит показатель средней сортности. Качество продукции также характеризует соответствие уровням мировых стандартов, количество предъявленных рекламаций и претензий покупателей, комплектность продукции, степень соответствия требованиям, предусмотренным стандартами или техническими условиями.

Производственные запасы характеризуются стоимостью запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по себестоимости и предназначенных для производства продукции в данном предприятии.

Каждое предприятие должно иметь необходимое количество производственных запасов в соответствии с объемом производства. Их недостаток приводит к перебоям в производстве продукции, излишек – к замедлению оборачиваемости оборотных средств, увеличению уплаты налога на имущество.

Сокращение сверхнормативных производственных запасов отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия и экономики государства в целом.

Руководители предприятий, знакомясь с финансовой отчетностью, должны обратить внимание на изменение остатка производственных запасов по форме «Бухгалтерский баланс». Увеличение или уменьшение суммы производственных запасов еще не указывает на качественные изменения в хозяйственной деятельности предприятия. Необходимо темп изменения суммы производственных запасов сравнить с темпами изменения объема производственных затрат, готовой продукции и суммы реализации. Если производственные запасы возросли в большем объеме, чем производственные затраты и объем реализованной продукции, это указывает на образование сверхнормативных запасов, сокращение оборачиваемости оборотных средств, перебоев в производстве и увеличение уплаты налогов в бюджет.

Незавершенное производство – это произведенные фактические затраты по незавершенному производству и незавершенной работе.

Данные по незавершенному производству показываются как остатки на начало и конец года в бухгалтерском балансе и являются частью оборотных средств.

Руководители предприятий должны иметь в виду, что чрезмерное увеличение остатков по незавершенному производству может быть результатом недокомплекта продукции, отсутствия отдельных видов сырья и материалов. В связи с этим, необходимо сравнить темп роста суммы незавершенного производства с ростом готовой продукции.

Увеличение темпа роста незавершенной продукции по сравнению с ростом готовой продукции является ненормальным, указывающим на недостатки в работе по комплектованию производства необходимыми материалами.

Валовая выручка от реализации продукции (работ, услуг) предприятия и организации отражает всю выручку от реализации продукции и товаров, за работы и услуги вместе с налогами, уплачиваемыми поку-

пателями и заказчиками в составе выручки за минусом стоимости возвращенных товаров и готовой продукции, скидок покупателя с продажных цен. Она включает в себя налог на добавленную стоимость и акцизный налог.

Чистая выручка от реализации – это сумма от реализации продукции, товаров, работ, услуг, получение которой явилось целью создания данного предприятия, а также сумма реализации на сторону продукции подсобных, вспомогательных и обслуживающих производств предприятия, сумма превышения доходов над расходами, полученные организациями, не состоящими на хозрасчете и получающими доходы (прибыль) от хозяйственной и иной коммерческой деятельности. Она показывается в форме «Отчет о прибылях и убытках».

Валовая выручка и чистая выручка от реализации являются доходом от основной деятельности предприятия. Они влияют на финансовое состояние предприятия.

Однако, знакомясь с финансовой отчетностью, необходимо выручку от реализации сравнить с деньгами, полученными от покупателей (форма «Отчет о движении денежных средств»).

Чем выше сумма выручки от реализации, тем больше полученный доход. Но эта сумма дохода должна поступить на счет предприятия. Разница отражается на дебиторской задолженности. Предприятие может использовать те денежные средства, которые поступили, а не полученный доход.

Деньги, полученные от покупателей, – это сумма денежных средств, поступивших за отчетный период на банковские счета предприятия или в виде векселей за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. (Более подробно об этом виде доходов изложено в разделе «Денежные потоки, методика их оценки и анализа» главы 4 «Оборотные средства предприятия, методы их оценки и анализа»).

Для планирования и учета используются также натуральные и условно-натуральные показатели. Условно-натуральные показатели применяются при производстве продукции различного объема (размеров), когда с помощью переводного коэффициента делается перерасчет выпущенной продукции в единый, условный измеритель. Так, в хлебопекарной промышленности измерителем выпуска продукции по видам изделий является их физическая масса, в производстве безалкогольных напитков и виноделии – емкость в декалитрах, в консервной промышленности – производство продукции по видам изделий измеряется в условных банках консервов.

25.4. Анализ выполнения производственной программы и реализации продукции

При изучении производственной программы необходимо вначале определить выполнение плана и динамику по валовой и готовой продукции в сравнении с объемом реализованной продукции (табл. 25.1).

Таблица 25.1

Выполнение производственной программы и реализации продукции по ОАО «Вымпел» за отчетный год. (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.		Отклонение по сравнению с			
				Планом		2008г.	
		план	фактически	сумма	темп изменения, в %	сумма	темп изменения, в %
Валовая продукция в оптовых ценах предприятия	13300	18500	17400	–1100	–6,0	4100	30,8
Готовая продукция в оптовых ценах предприятия	13282	18000	17239	–761	–4,2	3957	29,8
Объем реализованной продукции, без НДС и акцизного налога	9951	15484	16428	944	6,1	6477	65,1

Данные таблицы 25.1 показывают, что план по выпуску валовой продукции недовыполнен на 6,0%, а по готовой продукции – на 4,2%. По сравнению с прошлым годом, валовая продукция возросла на 30,8%, или на 4100тыс. руб., а товарная продукция – на 29,8%, или на 3957тыс. руб. Такое различие в объеме валовой и готовой продукции привело к

увеличению остатка незавершенного производства (см. бухгалтерский баланс.).

Объем реализованной продукции увеличился как по сравнению с планом, так и прошлым годом. Это способствовало снижению остатка готовой продукции.

Наряду с соотношением выполнения плана и изменения за год валовой, готовой и реализованной продукции необходимо установить их динамику за ряд лет путем определения абсолютного отклонения и темпа изменения по сравнению с базисным периодом и прошлым годом.

Покажем методику расчета динамики производства готовой продукции за 5лет (табл. 25.2).

Таблица 25.2

Динамика производства готовой продукции ОАО «Вымпел» за 2005-отчетный годг (сумма – в тыс. руб.)

Годы	Объем готовой продукции		Индекс цен	Абсолютное отклонение по сравнению с базисным годом.		Темп изменения по сравнению с пршлым годом.	
	в фактических ценах	в ценах 2005 г.		в фактических ценах	в ценах 2005г.	в фактических ценах	в ценах 2005г.
2005	8350	8350	1	–	–	100	100
2006	9970	4532	2,2	1620	–3818	119,4	54,3
2007	11600	4461	2,6	3250	–3889	138,9	53,4
2008	13282	4427	3,0	4932	–3923	159,1	53,0
2009	17239	5070	3,4	8889	–3280	206,5	60,7

При расчете динамики показателей хозяйственной деятельности данные должны быть сопоставимыми, в нашем примере в сопоставимых ценах.

Чтобы рассчитать объем готовой продукции в сопоставимых ценах, т.е.с учетом индекса цен (J_p), необходимо объем готовой продукции (ГП) данного года разделить на индекс цен по формуле:

$ГП' = ГП_1 : J_p$,

где ГП' – скорректированная сумма готовой продукции по ценам базисного года (g_1P_0).

$ГП_1$ – сумма готовой продукции отчетного года (g_1P_1);

J_p – индекс цен по сравнению с базисным периодом.

Например, объем готовой продукции по ОАО «Вымпел» в сопоставимых ценах 2005г. составил 5070тыс. руб.

$РП'_{09} = 17239 : 3,4 = 5070.$

Из данных таблицы 25.2 видно, что за 5лет объем готовой продукции по ОАО «Вымпел» в действующих ценах имеет тенденцию роста, но в сопоставимых ценах выпуск готовой продукции уменьшился и составил 60,7%.

Таким образом, увеличение объема производства произошло за счет значительного роста цен, тогда как физический объем производства уменьшился.

Для определения влияния этих факторов необходимо воспользоваться формулой:

$ГП = \sum gp.$

Чтобы рассчитать влияние изменения цен и физического объема на стоимость выпущенной продукции, необходимо вначале определить объем готовой продукции в сопоставимых ценах ($\sum q_1 p_o$). В нашем примере он составляет в отчетный год. 5070тыс. руб.

Затем, сравнив этот показатель, т.е.объем выпущенной продукции отчетного года в базисных ценах ($g_1 P_o$) с объемом выпущенной продукции базисного года ($g_o P_o$), определим влияние изменения физического объема, т.е.выпуска продукции.

По ОАО «Вымпел» в результате снижения выпуска продукции в натуральном измерении в отчетный год. по сравнению с базисным годом. объем готовой продукции уменьшился на 3280тыс. руб.

$\Delta ГПg = 5070 - 8350 = -3280.$

В результате повышения цен по сравнению с 2003г. в 3,4раза сумма произведенной готовой продукции увеличилась на 12169тыс. руб.

$\Delta ГП_p = 17239 - 5070 = 12169.$

Таким образом, влияние изменения физического объема выпуска продукции (–3280тыс. руб.) и повышения цен (12169) дает нам общее отклонение объема выпуска готовой продукции (8889тыс. руб.):

$\Delta ГП = \sum g_1 P_1 - \sum g_o P_o = 172 - 8350 = 8889,$

или $\Delta ГП = -3280 + 12169 = 8889.$

Расчет влияния этих факторов показывает, что объем произведенной продукции в ценах соответствующих лет вырос, по сравнению с 2005 г., на сумму 8889тыс. руб. Однако это увеличение произошло не за счет увеличения физического объема, т.е. количества выпущенной продукции, а за счет роста цен. Рост цен на товары увеличил сумму произведенной продукции на 12169тыс. руб. За счет снижения физического объема сумма произведенной продукции уменьшилась на 3280тыс. руб.

Если бы цены на продукцию не изменились и остались на уровне 2005г., выпуск продукции составил бы всего 5070тыс. руб., т.е.объем производства уменьшился на 3280тыс. руб.

На основании данных, приведенных в таблице 25.2, можно определить влияние изменения цен и физического объема на сумму произведенной продукции отчетного периода (2009 г.) по сравнению с прошлым годом (2008 г.).

Для этого вначале необходимо рассчитать индексы цен готовой продукции отчетного года (2009) по сравнению с прошлым годом. В нашем примере он составит 1,13 (J_{p2008} = 3,4 : 3 = 1,13), т. е. цены в отчетном году возросли по сравнению с прошлым годом на 13 %.

Пересчитаем объем произведенной готовой продукции отчетного года (2009) в ценах прошлого года (2008 г.):

$ГП^{1}_{09}$ = 17239 : 1,13 – 15256 тыс. руб.

Сумма произведенной продукции в 2009 г., в сопоставимых ценах прошлого года ($\Sigma g_1 p_0$), составила 15256 тыс. руб.

Таким образом, в отличие от прошлых лет, ОАО «Вымпел» в 2009 г. добился увеличения объема производства продукции в ценах соответствующих лет на 3957 тыс. руб. (17239 – 13282). Это увеличение объема производства произошло в результате увеличения выпуска продукции (физического объема) и цен.

Определим влияние каждого из этих факторов:

а) в результате роста производства выпуск готовой продукции увеличился на 1974 тыс. руб. (15256 – 13282);

б) рост цен на готовую продукцию увеличил сумму произведенной продукции на 1983 тыс. руб. (17239 – 15256).

Кроме того, на объем производства продукции влияют: обеспеченность сырьем и материалами; состояние, обеспеченность и эффективное использование материально-технической базы; состояние и эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

Влияние на производство продукции материально-технической базы рассмотрено в главе 3 «Долгосрочные активы, методы их оценки и анализа».

Одним из важнейших факторов, влияющих на объем выпуска продукции, является обеспеченность предприятия сырьем, основными и вспомогательными материалами, полуфабрикатами и др.

Изучая вопросы снабжения сырьем и материалами, необходимо определить своевременность поставки, их объем, качество и соответствие установленным ценам. Сырье и материалы расходуются на производство продукции по установленным нормам. Расход сырья по каждому виду изделий должен соответствовать установленной рецептуре. Фактически бывают отклонения от норм из-за ненадлежащего качества

сырья и большего процента отходов. Необходимо сопоставить фактический расход сырья и материалов с нормами по каждому виду изделий и сырья, выявить отклонения, изучить их причины.

Руководители предприятий особое внимание должны обратить на правильность составления договоров поставки сырья и материалов, конкретизацию в них сроков поставки, объемов, качества и цен, а также санкций, принимаемых при нарушении условий договора.

Другим фактором, влияющим на объем произведенной продукции, является обеспеченность предприятий высококвалифицированными специалистами и эффективность их использования. Этот вопрос рассмотрен в главе 6 «Оценка и анализ состояния и эффективности использования труда и фонда его оплаты».

Объем произведенной продукции, в свою очередь, влияет на доходы предприятия от реализации продукции.

Методика анализа объема реализации продукции во многом аналогична анализу выполнения плана по выпуску продукции.

Данные о доходах от реализации продукции показываются в финансовой отчетности форма «Отчет о прибылях и убытках», где показывается сумма выручки от реализации продукции.

Выручка от реализации продукции и ее изменение характеризуют деловую активность предприятия. Объем реализации оказывает влияние на все количественные и качественные показатели работы производственных предприятий: сумму прибыли, уровень рентабельности, эффективность использования основных и оборотных средств, финансовое состояние в целом.

Реализованной считается та промышленная продукция, которая отправлена покупателю и продавец признал доход, независимо от времени получения денежных средств. По начисленному доходу определяются размеры полученной прибыли, уровень рентабельности, уплачиваемых налогов.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие реализует свои товары по договорным (свободным) оптовым ценам, в которые входят себестоимость продукции, прибыль, акцизный налог, налог на добавленную стоимость и транспортные расходы по доставке товаров до станции отправления или назначения (по договоренности).

Руководитель предприятия при изучении состояния реализации продукции должен сравнить полученные доходы (форма «Отчет о прибылях и убытках»), с данными о фактических поступлениях денег за проданные товары (форма «Отчет о движении денежных средств»). Если имеется большое расхождение между ними, это отражается на дебиторской задолженности (форма «Бухгалтерский баланс»). Более по-

дробно это изложено в главе «Оборотные средства предприятия, методы их анализа».

Основными факторами, влияющими на объем реализации продукции (РП), являются показатели товарного баланса, т.е.остатки готовой продукции на начало года ($З_1$), объем произведенной продукции (П) и остаток готовой продукции на конец года ($З_2$). Это можно подсчитать по формуле $З_1 + П = РП + З_2$, или $РП = З_1 + П - З_2$.

Запасы готовой продукции и объем выпущенной продукции оказывают прямо пропорциональное влияние на сумму реализации продукции, т.е.с их увеличением, при прочих равных условиях, возрастает и сумма реализации. Запасы готовой продукции на конец года влияют обратно пропорционально, т.е.их увеличение указывает на то, что предприятие не могло реализовать всю произведенную продукцию по различным причинам, которые следует еще выяснить.

На сумму реализации продукции влияют факторы, связанные с физическим объемом произведенной продукции и изменением цен, которые нами рассмотрены выше.

Эти факторы относятся к факторам первого порядка, которые оказывают прямое влияние и определяются выше приведенной формулой. В свою очередь они во многом зависимы от деловой активности, т.е. эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, инвестиционной и инновационной деятельности. Методика анализа показателей деловой активности будет рассмотрена в соответствующих главах данного учебника.

Выручка от реализации продукции, в свою очередь, является важнейшим фактором, влияющим на затраты производства, финансовые результаты работы предприятия и финансовое состояние в целом.

Ключевые термины

Управленческий анализ, фактор, причина, фактор внутренней среды, фактор технологии, фактор НИОКР, фактор «менежмент», стохастическое моделирование,валовая продукция, товарная продукция, объем реализуемой продукции, качество продукции, производственные запасы,

Вопросы для повторения и для самообразования

1.Каковы задачи анализа деловой активности?
2. Какие прогнозные решения включает системауправления?
3. Каковы основные требования объективных экономических законов?

4. Какие источники изучения показателей выпуска и реализации существуют?

Тесты для самопроверки

1. В валовую продукцию предприятия включаются:

а) производственные затраты и готовая продукция;

б) готовая продукция, полуфабрикаты и услуги промышленного характера, отпущенные на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, не включенные в стоимость затариваемой продукции;

в) стоимость изделий, подготовленных к реализации;

г) остаток фактически произведенной продукции, прошедшей испытание и приемку, укомплектованной всеми частями, согласно условиям договора с заказчиками, и соответствующей техническим условиям и стандартам;

д) стоимость всей произведенной продукции в оптовых ценах предприятия.

2. В товарную продукцию включаются:

а) стоимость товаров, произведенных в отчетном году, и сумма оказанных услуг;

б) готовая продукция, полуфабрикаты и услуги промышленного характера, отпущенные на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, не включенные в стоимость затариваемой продукции;

в) стоимость изделий, подготовленных к реализации;

г) остаток фактически произведенной продукции, прошедшей испытание и приемку, укомплектованной всеми частями, согласно условиям договора с заказчиками и соответствующей техническим условиям и стандартам;

д) стоимость всей произведенной продукции в оптовых ценах предприятия.

3. В стоимость готовой продукции включаются:

а) стоимость товаров, произведенных в отчетном году, и сумма оказанных услуг;

б) готовая продукция, полуфабрикаты и услуги промышленного характера, отпущенные на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, не включенные в стоимость затариваемой продукции;

в) стоимость изделий, подготовленных к реализации;

г) остаток фактически произведенной продукции, прошедшей испытание и приемку, укомплектованной всеми частями, согласно усло-

виям договора с заказчиками и соответствующей техническим условиям и стандартам;

д) стоимость всей произведенной продукции в оптовых ценах предприятия.

4. Что включается в объем реализованной продукции:

а) стоимость товаров, отгруженных и оплаченных покупателями;

б) стоимость товаров, оплаченных покупателями;

в) стоимость товаров, отгруженных покупателям, в действующих оптовых ценах предприятия и признанная продавцами как доход;

г) стоимость всей произведенной продукции в оптовых ценах предприятия;

д) готовая продукция, полуфабрикаты и услуги промышленного характера, отпущенные на сторону, стоимость изготовления и ремонта тары, не включенные в стоимость затариваемой продукции.

5. Качество продукции определяется:

а) коэффициентом сортности продукции;

б) вкусовыми качествами продукции;

в) прочностью и цветом продукции;

г) укомплектованностью продукции;

д) совокупностью свойств, содержащихся в продукции, по удовлетворению определенных потребностей ее потребителей.

6. В производственные запасы предприятия входят:

а) стоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по себестоимости и предназначенных для производства продукции в данном предприятии;

б) стоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по оптовой цене предприятия и предназначенных для производства продукции в данном предприятии;

в) стоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по розничной цене и предназначенных для производства продукции в данном предприятии;

г) стоимость готовой продукции, запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по себестоимости и предназначенных для производства продукции в данном предприятии;

д) стоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, возвратных отходов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий по себестоимости и предназначенных для реализации.

7. К незавершенному производству относятся:

а) сырье, материалы по покупным ценам, находящиеся в производственных цехах;

б) произведенные затраты по незавершенному производству и незавершенной работе;

в) произведенные фактические затраты по производству продукции;

г) произведенные затраты по нереализованной продукции;

д) затраты по производству готовой продукции, но еще нереализованной.

8. Валовая выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется:

а) вся выручка от реализации продукции и товаров, за работы и услуги вместе с налогами, уплаченными покупателями и заказчиками в составе выручки, за минусом стоимости возвращенных товаров;

б) выручка от реализации продукции за минусом НДС и акцизного налога;

в) выручка от реализации готовой продукции в оптовых ценах предприятия;

г) выручка от реализации продукции за минусом производственной себестоимости продукции;

д) общая сумма доходов предприятия за минусом налогов.

9. Чистая выручка от реализации продукции определяется:

а) вся выручка от реализации продукции и товаров, за работы и услуги вместе с налогами, уплаченными покупателями и заказчиками в составе выручки, за минусом стоимости возвращенных товаров;

б) выручка от реализации продукции за минусом НДС и акцизного налога;

в) выручка от реализации готовой продукции в оптовых ценах предприятия;

г) выручка от реализации продукции за минусом производственной себестоимости продукции;

д) общая сумма доходов предприятия за минусом налогов.

10. Выполнение производственной программы характеризуют показатели:

а) абсолютное отклонение, темп роста и темп прироста валовой, товарной и реализованной продукции, по сравнению с данными бизнес-плана и прошлого периода;

б) динамика показателей производственной программы за ряд лет;

в) выполнение бизнес-плана по объему реализованной продукции;

г) выполнение бизнес-плана по выпуску товарной продукции;

д) выполнение бизнес-плана по выпуску валовой продукции.

11. Объем готовой продукции в сопоставимых ценах рассчитывается:

а) объем готовой продукции отчетного года умножить на индекс цен по сравнению с базисным периодом;

б) объем готовой продукции отчетного года разделить на индекс цен по сравнению с базисным периодом;

в) объем готовой продукции отчетного года умножить на цены базисного периода;

г) объем готовой продукции отчетного года умножить на цены отчетного периода;

д) объем готовой продукции отчетного года разделить на цены базисного периода.

12. Как повлияло на объем реализованной продукции изменение цен на товары, если мы имеем следующие данные:

Объем произведенной и реализованной продукции в ценах соответствующих лет

2006г. – 11600,0тыс. руб.

2007г. – 17300,0тыс. руб.

Ip – 1,6

а) 10812,5 в) 5700,0 д) 6400,0

б) 6487,5 г) –787,5

13. Как повлияло на объем реализованной продукции изменение физического объема, если мы имеем следующие данные:

Объем произведенной и реализованной продукции в ценах соответствующих лет

2006г. – 11600,0тыс. руб.

2007г. – 17300,0тыс. руб.

Ip – 1,6

а) 10812,5 в) 5700,0 д) 6400,0

б) 6487,5 г) –787,5

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Показатели, характеризующие выполнение производственной программы и реализации продукции, методика их определения:

– объем произведенной продукции – важнейший показатель, влияющий на все количественные и качественные показатели работы предприятия;

– основные показатели, характеризующие производство и реализацию продукции;

– характеристика показателей производственной деятельности и реализацию продукции.

2. Анализ выполнения производственной программы и реализации продукции:

– задачи анализа выполнения производственной программы и реализации продукции;

– источники анализа;

– факторы, влияющие на объем производимой и реализованной продукции;

– расчеты, производимые при анализе выполнения производственной программы и реализации продукции;

– рекомендации для принятия управленческих решений по увеличению объема производства, улучшению качества и реализации продукции.

3. Факторы, влияющие на выполнение производственной деятельности, методы их определения:

– характеристика производственной деятельности предприятия и показатели, их характеризующие;

– факторы, влияющие на выполнение производственной программы, и методы их определения;

– рекомендации для принятия управленческих решений по увеличению объема производства и улучшению качества продукции.

4. Факторы, влияющие на выручку от реализации продукции, методы их определения:

– выручка от реализации продукции – основной фактор, влияющий на финансовое состояние предприятия;

– показатели, характеризующие объем реализованной продукции, методы их определения;

– факторы, влияющие на объем реализованной продукции, методы их определения;

– рекомендации по принятию управленческих решений по увеличению выручки от реализации продукции.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. На основании нижеприведенных данных необходимо определить:

1. Отклонение фактических данных валовой, товарной и реализованной продукции по сравнению с планом и базисным периодом.
2. Определить темп их изменения по сравнению с планом и базисным периодом.
3. На основании расчетов сделать выводы о выполнении производственной программы.

Показатели выполнения производственной программы за 2008и отчетный годг. (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	
		план	фактически
1. Валовая продукция, в оптовых ценах предприятия	11200	15500	14400
2. Готовая продукция, в оптовых ценах предприятия	10950	14900	14120
3. Объем реализованной продукции	9951	12100	13500

Для расчета можно воспользоваться формой таблицы, приведенной в теоретической части работы.

Задание 2. На основании нижеприведенных данных необходимо определить динамику объема произведенной готовой продукции, для чего рассчитать:

1. Объем произведенной готовой продукции в базисных ценах, для чего использовать приведенные индексы цен.
2. Абсолютное отклонение произведенной готовой продукции в фактических ценах и ценах базисного периода.
3. Темп изменения объема произведенной готовой продукции в фактических и базисных ценах.
4. Письменно изложить выводы по результатам расчета динамики производства готовой продукции.

Данные об объеме произведенной готовой продукции и индексах цен за 2005-отчетный годг

Годы	Объем произведенной готовой продукции, тыс. руб.	Индекс цен
2005	9350	1,0
2006	9600	2,2
2007	10500	2,6
2008	10950	3,0
2009	14120	3,4

Для расчета можно воспользоваться формой таблицы, приведенной в теоретической части работы.

Задание 3. Пользуясь данными, приведенными в задании 2, рассчитать влияние на изменение объема произведенной готовой продукции в отчетный год. по сравнению с базисным годом. изменения цен и физического объема произведенной продукции.

Задание 4. Пользуясь нижеприведенными данными, определить влияние факторов показателей товарного баланса на объем произведенной и реализованной продукции в отчетный год. по сравнению с пршлым годом.

На основании произведенных расчетов письменно сделать соответствующие выводы.

Показатели товарного баланса по произведенной и реализованной продукции (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.
Остатки готовой продукции на начало года	550	1549
Объем произведенной продукции	10950	14120
Остаток готовой продукции на конец года	1349	2169
Объем реализованной продукции за год	10151	13500

Задание 5. На основании нижеприведенных данных рассчитать влияние на объем произведенной продукции изменения следующих факторов:

– численности производственных работников;

– количества дней работы предприятия;

– среднего количества часов работы предприятия;

– производительности производственных работников.

На основании произведенных расчетов сделать письменное заключение, при этом, указав, каким методом произведен расчет.

Для расчета влияния факторов воспользоваться формулой:

ВП = ЧР × Д х Чср × ПТч/ч.

Факторы, связанные с численностью производственных работников, временем их работы и производительностью труда, повлиявшие на объем произведенной продукции

Показатели	Условные обозначения	2008г.	отчетный год.
Численность производственных работников, чел.	ЧР	86	88
Количество дней работы предприятия, дни	Д	260	255
Количество часов работы в среднем за одну смену, час.	Чср.	6,50	6,25
Производительность труда за один чел./час., руб.	ПТч/ч	77,06	102,67
Выпуск продукции в оптовых ценах предприятия, тыс. руб.	ВП	11200	14400

Глава 26. АНАЛИЗ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Цель и задачи изучения темы

Целью изучения темы является овладение студентами знаниями и навыками оценки и анализа производственных затрат.

Изучив данную тему, студент будет **знать:**

- отчетность, где отражаются производственные и другие затраты предприятия;
- классификацию затрат по их видам;
- показатели, характеризующие затраты;
- маржинальный доход и точку безубыточности, их роль в анализе издержек производства и себестоимости продукции;
- пути снижения (экономии) производственных затрат.

Уметь:

- пользоваться финансовой, статистической и управленческой отчетностью как источниками анализа производственных затрат;
- определять показатели, характеризующие состояние и эффективность производственных затрат;
- анализировать производственные затраты;
- определять экономию (перерасход) по затратам;
- производить анализ безубыточности производства;
- на основе произведенного анализа разрабатывать рекомендации по принятию управленческих решений по эффективному расходованию средств.

26.1. Характеристика затрат производства и их классификация

Деятельность производства в первую очередь, связана с затратами живого и овеществленного труда, трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Любой предприниматель, начиная свою деятельность, должен иметь соответствующие ресурсы и быть готовым их использовать с целью выполнения производственной программы, реализации продукции или оказания услуг и получения на их основе доходов. Эти доходы должны превышать произведенные затраты; чем больше этот разрыв, тем выше прибыль и эффективность его деятельности.

Каждый предприниматель, осуществляя свою деятельность, стремится, чтобы его затраты были полезными и необходимыми, связанными с хозяйственным процессом и приносили ему доход и прибыль. Бес-

полезные и ненужные затраты должны быть, по возможности, исключены или доведены до минимума.

Всего этого можно достигнуть в результате умелого управления затратами, в которое входит их планирование, учет и анализ. А это, в свою очередь, требует владения категорией «затраты», видами и показателями, их характеризующими, методами учета, планирования и анализа затрат.

Все затраты классифицируются по категориям, на основе следующих признаков:

- роли в системе управления;
- степени их прослеживания;
- их функционального изменения;
- элементов затрат;
- статей калькуляции;
- учета и включения их в себестоимость продукции.

По их роли в системе управления затраты объединены в две группы:

а) производственные затраты;

б) непроизводственные (общефирменные) затраты.

Производственные затраты связаны непосредственно с производством продукции, Они, в свою очередь, подразделяются на:

- прямые затраты материалов;
- прямые затраты на оплату труда;
- производственные накладные расходы.

Прямые затраты материалов и прямые затраты на оплату труда называются *первичными затратами,* так как они непосредственно связаны с выпуском продукции и относятся прямо на себестоимость единицы продукции. Производственные накладные расходы называются конверсионными расходами, т.е.расходами, переносящими свою стоимость на готовую продукцию. Сумма первичных и конверсионных затрат образует полную производственную себестоимость продукции.

Непроизводственные затраты не связаны непосредственно с производством продукции. Они включают расходы по реализации продукции, научные исследования и разработки, административно-управленческие расходы, расходы по сбыту, выплату процентов по кредитам и другие расходы, не связанные непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

Разграничение на производственные и непроизводственные расходы обусловлено необходимостью обособленного учета, анализа и методики расчетов влияния факторов на результаты деятельности предприятия. Кроме того, руководители предприятий на их основе могут делать выводы о доле производственных и непроизводственных расходов в

общей сумме затрат и принимать управленческие решения по снижению и экономии затрат. Увеличение доли непроизводственных расходов, как правило, приводит к снижению прибыли и эффективности производства в целом.

Данные о сумме производственных и непроизводственных расходов приводятся в финансовой отчетности: форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»; форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», раздел 6 «Затраты, произведенные организацией», а также в статистической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции организации».

По степени их прослеживания, т.е.возможности отнесения к конкретному объекту калькуляции себестоимости, затраты делятся на прямые и косвенные (не прямые) затраты.

Прямые затраты – это затраты, связанные с производством отдельных видов продукции, на себестоимость которых они могут быть непосредственно отнесены.

Следует различать прямые затраты на конкретную продукцию и прямые затраты на подразделения. Если затраты можно напрямую отнести на конкретную продукцию – это прямые затраты для данного продукта. Затраты, непосредственно связанные с подразделением предприятия, прямые затраты этого подразделения, но по отношению к конкретной продукции, выпускаемой в данном подразделении, они будут считаться как косвенные расходы.

Прямые затраты непосредственно относятся на себестоимость продукции в размере произведенных затрат. Эти затраты полностью переносят свою стоимость на конкретную произведенную продукцию.

Основными статьями прямых затрат являются:

- сырье и основные материалы;
- покупные изделия и полуфабрикаты;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- силовая электроэнергия.

Косвенные расходы, их еще называют накладными расходами, невозможно непосредственно отнести на конкретный вид продукции (если производят несколько видов продукции). Затраты, которые одновременно относятся к разным видам продукции (работ, услуг), называются затратами совместного или комплексного производства и входят в категорию косвенных затрат. Например, оплата труда работников цехового персонала (начальника цеха, обслуживающего персонала), коммунальных услуг, амортизация здания цехов и оборудования общего пользования ит.п.

Основными статьями косвенных расходов являются:

- общецеховые расходы;
- общезаводские расходы;
- часть непроизводственных расходов.

Затраты могут быть прямыми для подразделения, но при этом косвенными для продукции. Затраты на заработную плату начальника ремонтно-механического цеха являются прямыми для цеха, но косвенными для множества видов продукции, изготавливаемой в данном цехе.

Прямые затраты находят отражение непосредственно на счете «Основное производство», а косвенные расходы относятся на счет «Общепроизводственные расходы», а в конце месяца они списываются на счет «Основное производство», по видам изделий, путем применения соответствующего метода распределения затрат.

Руководство предприятий, изучая прямые и косвенные расходы, должно принимать управленческие решения по снижению себестоимости продукции, не ухудшая ее качества.

По *функциональным изменениям* затраты делятся на переменные и постоянные.

Переменные – это такие затраты, которые изменяются в целом и прямо пропорционально изменению объема производства или услуг. Например, расходы сырья и материалов, заработная плата производственных рабочих, расходы бензина на транспорт ит.п.

Постоянные – это затраты, которые остаются в целом неизменными, несмотря на изменения в объеме выпуска продукции и услуг. Например, административно-управленческие расходы, расходы на аренду, страхование и выплату налогов.

Деление затрат на переменные и постоянные необходимо для их планирования, анализа, а также определения маржинальной прибыли, точки безубыточности, расчета заданной прибыли и калькуляции себестоимости продукции.

В практике планирования, анализа и учета, затраты на производство и реализацию продукции группируются также по их *элементам*, основными статьями которых являются:

- сырье и материалы;
- вспомогательные материалы;
- топливо и электроэнергия со стороны;
- амортизация основных средств;
- фонд оплаты труда промышленно-производственного персонала;
- начисления на социальное страхование и социальное обеспечение;
- прочие денежные расходы.

Такая группировка затрат по их элементам позволяет определить структуру затрат на производство продукции, планировать объем по их

видам, обеспечить бесперебойное снабжение необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

В зависимости от преобладания тех или иных элементов затрат различают трудоемкие, материалоемкие, энергоемкие и фондоемкие отрасли деятельности.

Трудоемкими считаются такие предприятия, где преобладают затраты на оплату труда. С внедрением в производство новейшего оборудования, с автоматизацией и компьютеризацией производства самые трудоемкие отрасли постепенно превращаются в фондоемкие с высокой производительностью труда.

Как было отмечено выше, затраты предприятий являются составной частью цены товаров. На их основе предприятия определяют уровень цены, по которой могут реализовывать свою продукцию и получать искомую прибыль. А для этого каждое предприятие должно составлять калькуляцию себестоимости выпускаемой продукции (работ и услуг). Основными статьями калькуляции себестоимости продукции являются:

- сырье и материалы;
- вспомогательные материалы;
- оплата труда производственных рабочих;
- начисление на социальное страхование и социальное обеспечение по оплате труда производственных рабочих;
- топливо на технологические нужды;
- электроэнергия на технологические нужды;
- общепроизводственные расходы (цеховые);
- расходы периода (общезаводские расходы);
- прочие расходы.

Как видно из приведенных выше статей, все статьи расходов, за исключением общепроизводственных и общезаводских расходов, относятся к прямым расходам. При планировании этих статей, как правило, используется нормативный метод. Общепроизводственные и общезаводские расходы относятся к комплексным расходам. Они распределяются на единицу продукции согласно установленной учетной политикой методике.

Сравнивая фактическую себестоимость продукции в целом и по их статьям с планом или прошлым годом, определяют абсолютное и относительное (экономию или перерасход) отклонение и выясняют их причины. Затем на основе факторного анализа принимаются управленческие решения по эффективному расходованию средств.

Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6мая 1999г. за №33н утверждено положение по бухгалтерскому учету «Рас-

ходы организации» ПБУ, которое действует в настоящее время с изменениями, внесенными на 30марта 2001г. Кроме того, при учете и анализе производственных затрат необходимо руководствоваться «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 5августа 1992г. за №552, с изменениями на 31мая 2000г. (Постановление Правительства РФ от 31мая 2000г., за №420).

Этими нормативными документами определены единые основы учета затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) на предприятиях и в организациях Российской Федерации. Приведенная в положении классификация затрат ориентирована на правильное и полное отражение затрат в бухгалтерском учете, определение прибыли и рентабельности деятельности предприятий и базы налогообложения.

Согласно ПБУ «Расходы организации» все затраты предприятий и организаций подразделены на две группы:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы;

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. К ним также относятся расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых являются и другие виды деятельности (временное владение и пользование по договору аренды; предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и др. видов интеллектуальной собственности), расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы по обычным видам деятельности (согласно ПБУ) 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.).

В соответствии с экономическим содержанием эти расходы сгруппированы по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете (управленческий учет) организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

В элементе *«Материальные затраты»* отражаются расходы, связанные с приобретением со стороны сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива всех видов, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), упаковки продукции, на технологические цели, затраты по работам и услугам производственного характера со стороны, связанным с доставкой материальных ресурсов. В эту группу также относятся потери от недостачи поступивших материалов в пределах норм естественной убыли.

В элементе «*Затраты на оплату труда*» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты по оплате труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В элементе «*Отчисления на социальные нужды*» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования, от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по элементу «Затраты на оплату труда» (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются).

В элементе «*Амортизация основных средств*» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством.

В элементе «*Прочие затраты*» в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся налоги, сборы, платежи (включая по обяза-

тельным видам страхования, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, а также другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг).

Прочими расходами являются расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; расходы с участием в уставных капиталах других организаций; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, товаров и продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставленние ей в пользование денежных средств (процентов, 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 обеспечение вложений в ценные бумаги и др.) и др.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» отмечается, что «расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами». Согласно этому положению, к прочим расходам относятся: операционные расходы, внереализационные расходы, а также чрезвычайные расходы.

Совместные предприятия, акционерные общества, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, наряду с годовой бухгалтерской отчетностью, сформированной с учетом ПБУ и положения о составе затрат, применяемых в Российской Федерации, должны составлять годовую бухгалтерскую отчетность исходя из требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), разрабатываемых Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности, и представлять ее организатору торговли на рынке ценных бумаг, инвестору и другим заинтересованным лицам по их требованию.

По **международному стандарту** все затраты группируются в четыре группы:

- затраты, включаемые в производственную себестоимость продукции;
- затраты, включаемые в расходы периода;
- расходы по финансовой деятельности;
- чрезвычайные убытки.

Затраты, включаемые в производственную себестоимость продукции, совпадают с «Расходами по обычным видам деятельности», отраженными по ПБУ.

Расходы периода – это затраты и расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом, они объединены в следующие группы:

- расходы по реализации;

- административные расходы;
- прочие операционные расходы.

В связи с тем, что эти расходы не связаны непосредственно с выпуском продукции (работ, услуг), их иначе называют операционными расходами. Они не зависят от объема выпущенной и реализованной продукции (работ, услуг), а более связаны со временем, продолжительностью хозяйственной деятельности. Эти расходы суммируются и списываются на себестоимость продукции в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Расходы по финансовой деятельности – это такие расходы, которые не связаны с основной производственной деятельностью предприятия, а относятся к общехозяйственной, связанной с банковскими операциями, получением кредитов и займов, выпуском и реализацией ценных бумаг, с валютными операциями.

Чрезвычайные убытки – это, по международному стандарту, статьи необычных расходов, возникающих в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности хозяйствующих субъектов, получение которых не ожидалось и не повторялось.

26.2. Показатели, характеризующие производственные затраты, методы их оценки и анализа

Вышеприведенная классификация затрат, как было уже отмечено, используется руководством предприятия для планирования, анализа, правильности исчисления и уплаты налогов, а также управления затратами с целью их эффективного расходования, увеличения объема выпуска и реализации продукции, улучшения ее качества. Однако наряду с этим для правильного и умелого руководства затратами необходимо знать и использовать показатели, их характеризующие. К ним относятся:

- сумма производственных затрат по их видам;
- структура затрат;
- динамика затрат;
- уровень затрат;
- абсолютное и относительное отклонения затрат по сравнению с данными бизнес-плана и базисного периода.

Сумма производственных затрат характеризует произведенные затраты в денежном измерении за определенный период в целом по предприятию, по подразделениям, отдельным видам продукции (работ, услуг), за определенный период времени. На их основе можно определить объем произведенных затрат, их динамику за ряд лет и дать количественную оценку их изменения.

Этот показатель необходим менеджерам для планирования затрат по их видам и в целом, а также выделения денежных средств по приобретению необходимых товарно-материальных запасов и затрат трудовых и финансовых ресурсов.

Структура затрат определяется долей отдельных видов затрат в общей их сумме. На их основе можно определить трудоемкость, материалоемкость предприятия, где используется значительный объем сырья и материалов, где высокий уровень механизации и автоматизации труда. Изучая изменение структуры затрат, можно принять управленческие решения по дальнейшему улучшению структуры производимых затрат и повышению их эффективности.

Данные для определения структуры затрат берутся из финансовой отчетности, форма «Отчет о прибылях и убытках», форма «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», а также статистической отчетности «Отчет о производственных затратах».

Покажем методику расчета структуры затрат на примере ОАО «Вымпел» за отчетный год., по сравнению с прошлым годом (табл. 26.1).

Таблица 26.1

Структура затрат ОАО «Вымпел» за отчетный год по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб., уд. вес. – в % к итогу)

Показатели	2008г.		отчетный год.		Отклонение	
	сумма	уд. вес	сумма	уд. вес.	сумма	уд. вес.
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	6947	60,1	11427	66,9	4480	6,8
Коммерческие расходы	40	0,3	43	0,2	3	–0,1
Управленческие расходы	1616	14,0	1425	8,3	–191	–5,7
Операционные расходы	1200	10,4	1995	11,7	–795	1,3
Внереализационные расходы	821	7,1	102	0,6	–719	–6,5
Налог на прибыль и иные аналогичные, обязательные платежи	943	8,1	2095	12,3	1152	4,2
Чрезвычайные расходы						
Всего	11567	100	17087	100	5520	–

На основании таблицы 26.1 видно, что общая сумма затрат за год увеличилась на 5520тыс. руб. В общей сумме затрат возросла доля про-

изводственной себестоимости реализованной продукции на 6,8% и составила 66,9%, снижена доля управленческих расходов на 5,7% и составила 8,3% всех расходов. Значительную долю всех расходов составляют операционные расходы – 11,7% и уплаченные налоги на прибыль – 12,3%. За отчетный период возросла также и сумма по этим расходам. В целом структура затрат за отчетный период улучшилась, так как возросла доля затрат, связанных с производством и реализацией продукции.

Уровень затрат – это доля затрат на один рубль готовой, товарной или реализованной продукции. Он рассчитывается для определения эффективности затрат, их динамики и для расчета относительного отклонения (экономии или перерасхода) затрат. Уровень затрат ($Ур._{зат.}$) определяется как отношение затрат от основной деятельности ($Зат._{осн.деят.}$) к выручке от реализации продукции ($Реал._{прод.}$), т.е.по формуле:

$$Ур._{зат.} = Зат._{осн.деят.} : Реал._{прод.}$$

Данные для расчета уровня производственных затрат берутся из финансовой отчетности, форма «Отчет о прибылях и убытках».

Для изучения уровня затрат по их видам составляется следующая таблица (табл. 26.2).

Таблица 26.2

Уровень затрат хозяйственной деятельности ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом (сумма – в тыс. руб., уровень – в % к сумме реализации)

Показатели	2008г.		отчетный год.		Отклонение	
	сумма	уровень	сумма	уровень	сумма	уровень
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	6947	69,8	11427	69,6	4480	–0,2
Коммерческие расходы	40	0,4	43	0,3	3	–0,1
Управленческие расходы	1616	16,2	1425	8,7	–191	–7,6
Итого расходы от основной деятельности	8603	86,4	12895	78,6	4292	–7,9
Операционные расходы	1200	12,1	1995	12,1	–795	–
Внереализационные расходы	821	8,3	102	0,6	–719	–7,7
Налог на прибыль и иные аналогичные, обязательные платежи	943	9,5	2095	12,8	1152	3,3
Чрезвычайные расходы		–		–	–	–
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	9951		16428		6477	

На основании таблицы 26.2 делаются выводы об изменении уровня затрат, т.е.изменении эффективности произведенных расходов. Уменьшение уровня затрат указывает на снижение затрат, приходящихся на один рубль реализованной продукции, т.е.экономии средств по производству и реализации товаров, работ, услуг.

В нашем примере уровень затрат по основной деятельности предприятия по сравнению с прошлым годом снизился на 7,9% к сумме реализованной продукции, т.е.на каждый рубль реализованной продукции по сравнению с прошлым годом предприятие имеет экономию на 7,9копейки, а по внереализационным расходам – 7,7 копейки. Это увеличило сумму прибыли и уровень рентабельности. Налог на прибыль и иные аналогичные, обязательные платежи, по сравнению с прошлым годом, возросли не только в сумме, но и на каждый рубль реализованной продукции, что снизило рентабельность предприятия на 3,3% к сумме реализованной продукции.

Таким образом, уровень затрат является качественным показателем, характеризующим эффективность затрат предприятия.

Динамика затрат характеризует изменение суммы и уровня затрат по сравнению с прошлым и базисным периодом. Она определяется такими показателями, как абсолютное и относительное отклонение, темпы роста и прироста.

Пример. Производственная себестоимость реализованной продукции в 2008г. составила 6947тыс. руб., а в отчетный год. – 11427тыс. руб. Абсолютный прирост затрат составляет 4480тыс. руб. (11427 – 6947), темп роста – 164,5% (11427 : 6947×100), темп прироста 64,5% (164,5 – 100), абсолютное значение 1,0% прироста составляет 69,5тыс. руб., т.е. увеличение или уменьшение производственных затрат на 1,0% по сравнению с прошлым годом дает изменение затрат на 69,5тыс. руб.

Показатели динамики затрат служат аналитикам и аудиторам основой для выводов и рекомендаций, менеджерам – для принятия управленческих решений по снижению и экономному расходованию средств.

При изучении динамики затрат необходимо сравнивать темпы изменения затрат, чистой выручки и общей суммы доходов. Превышение темпа роста доходов над расходами указывает на увеличение прибыли и рентабельности, т.е.эффективности работы предприятия.

Абсолютное отклонение затрат рассчитывается как разность между фактическими затратами с данными бизнес-плана или базисного периода. На основании этого показателя делается вывод о количественном изменении произведенных затрат, например, на какую сумму увеличились затраты в целом или по отдельным их видам.

Для качественной характеристики изменения затрат необходимо рассчитать их **относительное отклонение**, т.е. экономию или перерасход по затратам в сравнении с базисным периодом или бизнес-планом.

Относительное отклонение рассчитывается определением уровня производственной себестоимости.

Для определения экономии или перерасхода, т.е.относительного отклонения затрат, необходимо разницу между фактическим и базисным уровнями затрат умножить на фактическую сумму реализованной продукции, по формуле:

$$\Delta Зат._{осн.деят.} = (Ур._{зат.факт.} - Ур._{зат.баз.}) \times Реал._{прод.факт.},$$

где $\Delta Зат._{осн.деят.}$ – относительное отклонение затрат (экономия, перерасход);

$Ур._{зат.факт.}$ – фактический уровень затрат;

$Ур._{зат.баз.}$ – базисный уровень затрат;

$Реал._{прод.факт.}$ – фактическая сумма реализованной продукции за отчетный период.

Покажем этот расчет на конкретном примере ОАО «Вымпел» (табл. 26.3).

Таблица 26.3

Расчет экономии (перерасхода) производственной себестоимости реализованной продукции (сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение
Чистая (нетто) выручка от реализации продукции	9951	16428	6477
Производственная себестоимость реализованной продукции	6947	11427	4480
Затраты на 1рубль реализованной продукции (уровень производственных затрат), в коп.	69,8	69,6	–0,2
Экономия (–), перерасход (+) производственных затрат			–32,9

Данные таблицы 26.3 показывают, что в результате снижения затрат на один рубль реализованной продукции ОАО «Вымпел» в отчетный год. по сравнению с прошлым годом имеет экономию затрат на сумму 32,9 тыс. руб. (–0,2 коп. × 16428,0 тыс. руб.), при абсолютном увеличении производственных затрат на сумму 4480,0 тыс. руб.

В дальнейшем необходимо изучить и рассчитать влияние внутренних и внешних факторов на размер затрат предприятия.

26.3. Оценка и анализ производственных затрат предприятий при различных методах калькуляции себестоимости продукции

Анализ производственных затрат предприятий во многом зависит от методов учета затрат и калькуляции себестоимости продукции.

Общая сумма материальных, трудовых и финансовых затрат на единицу продукции называется себестоимостью продукции. Себестоимость продукции (работ) можно определить при помощи одного из следующих методов калькуляции:

- позаказная калькуляция затрат;
- попроцессная калькуляция;
- нормативная калькуляция.

Позаказная калькуляция себестоимости означает калькуляцию себестоимости специального заказа, партии товара и контракта.

Позаказный метод калькуляции себестоимости применяется, когда компания получает заказ от покупателя на производство одной единицы или партии калькулируемой продукции, например, в строительстве, типографиях, самолетостроении, мебельных фабриках, машиностроении, при выполнении ремонтных работ, оказании аудиторских или консультационных услуг, НИОКР и др.

Позаказный метод калькуляции, в зависимости от объема выполнения заказов, подразделяется на три вида:

1. Калькуляция себестоимости заказа.
2. Калькуляция себестоимости партии товара.
3. Калькуляция себестоимости контракта.

Оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости заказа. Предприятия, выполняющие заказы, занимаются производством специальных разовых товаров и услуг.

В данном случае фирма должна удовлетворять спрос на продукцию, стандарт качества которой должен быть выше стандарта качества продукции массового производства, либо количество необходимой продукции настолько мало, что не имеет смысла привлекать к производству другие предприятия и специально заниматься планированием и установками.

Анализируя затраты на продукцию, калькуляция по которой производится позаказным методом, необходимо фактические затраты, указанные в калькуляционных карточках заказов, сравнить с предварительными расчетами.

Калькуляционная карточка заказа открывается по каждому заказу покупателя, где указываются:

- материалы, извлеченные из запасов (на основе заявок);

• заработная плата производственных рабочих (на основе карточки табельного учета времени, затраченного на выполнение заказа);

• прямые затраты (на основе счетов-фактур ипр.).

По выполнении заказа в калькуляционной карточке выводится общая сумма прямых затрат. После этого на основе одного из методов рассчитываются накладные расходы, относимые на данный заказ.

Если в конце учетного периода заказ не завершен, общий размер затрат на определенное число записывается в калькуляционной карточке и учитывается как незавершенное производство.

От правильного определения калькуляции себестоимости при позаказном методе зависит установление цен на продукцию.

Завышение цены на продукцию может привести к оттоку заказчиков. Занижение цены на выполнение заказа приведет к уменьшению прибыли или к убыточности данного заказа.

Себестоимость продукции также зависит от объема производства, за счет доли накладных расходов на единицу продукции. Завышение или занижение объема производства отразится на цене продукции каждого заказа.

Поэтому на предприятиях, осуществляющих производство продукции или оказание услуг по заказам, большое значение имеет правильное составление калькуляции себестоимости продукции и на ее основе определение цены продукции (услуг).

Оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости партии товара. Многие компании объединяют позаказную калькуляцию себестоимости с калькуляцией себестоимости партии товара.

Такие случаи имеют место в компаниях, осуществляющих сборку продукции согласно технологическим требованиям клиента, причем сама конструкция (сборка) содержит ряд комплектующих деталей, которые могут использоваться в других конструкциях, т.е.изготовляется партия комплектующих деталей и все затраты учитываются в калькуляционной ведомости определенной партии изделий.

По завершении изготовления комплектующих изделий наряд-заказ закрывается, и изготовленная продукция передается на склад готовых деталей по средней себестоимости всей партии изделий.

Когда клиент заказывает какую-либо определенную работу, составляется новый наряд-заказ по сборке.

Анализируя затраты при калькуляции себестоимости партии товара, необходимо определить правильность расчета объема необходимых деталей для данной партии заказа. Для этого изучаются:

• нормы потребления;

• затраты на хранение и эксплуатационная готовность деталей;

• время, необходимое для установки и разборки производственных линий;

• производительность станков, рабочей силы и услуг в сравнении с другой продукцией.

Предварительный подсчет партии оптимальной величины (ПОВ) можно определить посредством:

– анализа калькуляции себестоимости единицы продукции по различному количеству партий в целях определения самой низкой себестоимости единицы продукции;

– анализа затрат по хранению партии произведенных товаров по сравнению с их производственными затратами;

– расчета партии оптимальной величины (ПОВ), который производится по формуле:

$$\text{ПОВ} = \sqrt{\frac{2З_у C_т}{З_х}},$$

где $C_т$ – годовой спрос;

$З_у$ – затраты на установку и разборку;

$З_х$ – затраты на хранение.

Следующим этапом анализа затрат при калькуляции себестоимости партии товара является изучение себестоимости каждой партии товара с целью планирования поддержания уровня запасов по отдельным видам затрат на установку, загрузку станков и движения запасов, а также поддержания уровня рентабельности по каждой партии товара.

Анализ затрат при калькуляции себестоимости контракта. *Каждый контракт представляет собой отдельную единицу калькулируемой продукции, поэтому по каждому контракту затраты собираются на отдельном счете в главной бухгалтерской книге.*

При этом затраты собираются по следующим видам статей:

1. Основные материалы.
2. Заработная плата производственных работников.
3. Затраты на производственные установки.
4. Затраты по субподряду (субконтракту).
5. Косвенные затраты.

Материалы, относимые на контракт, могут включать как специально приобретенные материалы, так и материалы со склада подрядчика. Затраты при этом относятся на счет контракта.

При анализе расходов материалов необходимо иметь в виду трудность учета поступлений и возврата излишков материалов со строительного участка на склад. Необходимо тщательно проверить правильность расчетов расходования материалов и отпуска их согласно объему выполненных работ и установленных норм расхода.

Затраты на труд, относимые на контракт, могут включать офисную работу, связанную с составлением планов и документов (включая учет рабочего времени для работников с твердым окладом), производственные операции непосредственно на заводе (предприятии) и работу на строительном участке. Вся работа на месте строительства по контракту рассматривается как прямой труд.

Учет времени работы строителей на различных участках ведется в специальных табелях учета рабочего времени. Все затраты по труду относятся на счет контракта.

Помимо материалов и труда, существуют прямые затраты по контракту. К ним относятся затраты на производственные установки и работы по субподряду.

Затраты на производственные установки и оборудование могут быть приобретены специально для контракта, либо переданы другим контрактом, либо арендованы для использования по определенному контракту.

Если производственные установки и оборудование приобретены специально для данного контракта, тогда себестоимость приобретенного оборудования полностью переносится на счет контракта.

Если производственные установки и оборудование передаются другим контрактом, то в этом случае имеет место частично списанная стоимость, которая относится на прежний контракт, а оставшаяся сумма переносится на новый контракт.

Производственные установки могут быть арендованы для использования по определенному контракту. В данном случае, так как компания не владеет этими производственными установками, сумма по аренде списывается на счет контракта.

Когда имеется крупный контракт, либо контракт, связанный с деятельностью специалистов, по определенным видам работ компания может привлекать субподрядчиков. Себестоимость любой работы субподрядчика рассматривается как прямые затраты контракта и относится на счет контракта.

Многие подрядчики не производят распределение своих затрат по отдельным контрактам, так как они часто не являются значительными по сравнению с прямыми затратами. Но в отдельных случаях по контракту косвенные затраты могут быть распределены между отдельными контрактами по установленной для данной организации методике.

Стоимость каждого контракта согласуется между исполнителем и клиентом, и это считается стоимостью контракта. В случае, когда имеют место крупные контракты и где работа растягивается на многие месяцы или годы, подрядчик может получить промежуточные платежи от клиен-

тов соответственно стоимости контракта и объема выполненных работ.

В данном случае по мере выполнения работы по контракту эксперт заказчика выдает заключение, в котором определяется часть из общей стоимости контракта, которая может быть выплачена исполнителю соответственно объему выполненных работ. Исполнитель, в свою очередь, выставляет заказчику счет-фактуру на сумму промежуточной выплаты (оплата по «процентовкам»).

В период выполнения контракта исполнитель обычно получает только ту часть стоимости, которая была определена в заключении эксперта. Сумма, удерживаемая заказчиком, будет оплачена исполнителю по мере выполнения контракта и исправления дефектов (если таковые будут иметь место).

Оценка и анализ затрат при попроцессной калькуляции себестоимости. Попроцессная калькуляция затрат на производство – это метод расчета себестоимости производимой продукции, применяемой в производствах, выпускающих массовую однородную (серийную) продукцию, или в производствах, где выпускается различная продукция, но процесс разбит на постоянно повторяющиеся операции, т.е.там, где в течение продолжительного времени массовая продукция проходит обработку по нескольким стадиям, называемым переделами. Поэтому этот метод оценки затрат еще называют «попередельным». К ним относятся предприятия химической, нефтеперерабатывающей, текстильной, лакокрасочной, мукомольной, резинотехнической, металлургической, стекольной, горной, цементной промышленности.

Попроцессный метод применяется и в непромышленной сфере, например, при сортировке почтовой корреспонденции, в кафе самообслуживания и др.

При попроцессном методе изделие переходит от одного процесса к другому до тех пор, пока не будет изготовлено полностью. Параллельно с процессом изготовления идет процесс накопления затрат на производство, то есть увеличивается себестоимость изделия. Для каждого из технологических процессов необходимо определить прямые и косвенные затраты.

Затраты определяются так же, как и в позаказном методе калькуляции. Учитываются все прямые затраты на сырье, материалы и оплату труда, а также производственные накладные расходы. Многие затраты, которые при позаказном методе считаются косвенными, при попроцессном методе становятся прямыми. Например, расходы на контроль процесса производства.

Принципиальное отличие попроцессного метода от позаказного заключается в выборе объекта учета затрат. Себестоимость единицы продукции определяется в том и в другом методе расчетным путем,

т.е.путем деления производственной себестоимости всего производства на число изделий, произведенных за данный период. Основное отличие в размере знаменателя. При позаказном методе он мал (например, сотня рекламных проспектов, одна упаковочная машина), а при попроцессном методе – велик (например, тысячи метров, единиц, тубов, галонов ит.п.).

Оценка и анализ затрат при нормативной калькуляции себестоимости. Анализируя затраты при нормативной калькуляции себестоимости, сравнивают нормативные затраты и доходы с фактическими результатами с целью получения отклонений, которые используются для выявления их причин и повышения эффективности деятельности предприятия.

В зависимости от выбранной основы формирования затрат различают следующие нормативы:

- основной норматив;
- идеальный норматив;
- достижимый норматив;
- текущий норматив.

Основной норматив **– это норматив, установленный для использования в течение длительного периода времени, на основании которого можно разработать текущий норматив.**

Идеальный норматив – это норматив, который можно достичь при наиболее благоприятных условиях, без компенсации обычных убытков, потерь и простоя оборудования. Он также называется потенциальным нормативом.

Достижимый норматив – это норматив, который можно достичь в том случае, если нормативная единица работы выполняется эффективно, оборудование и материалы используются надлежащим образом. При этом делается скидка на обычные убытки, потери и простой оборудования.

Текущий норматив – это норматив, установленный для использования в течение короткого периода времени и имеющий отношение к текущим условиям.

Используя нормативные показатели затрат, составляется карточка нормативной себестоимости, которая содержит информацию о нормативной себестоимости единицы продукции.

При анализе затрат эти нормативные показатели себестоимости продукции используются как основа для сравнения с фактическими затратами, определения отклонений и выявления их причин. Производится расчет отклонения фактических затрат по их видам, на единицу продукции и влияние этих отклонений на общую сумму затрат.

Анализ затрат при нормативной калькуляции себестоимости про-

изводится на основе следующих показателей: нормо-час, коэффициент объема производства, коэффициент использования производственной мощности, коэффициент эффективности (производительности) производственной мощности.

Нормо-час – это объем работы, который должен быть выполнен за один час при нормативной производительности. Например, если за один час выпуск продукции составляет 20изделий, то производство 100изделий по нормативу должно быть 5часов и будет оценено по стоимостному нормативу этих 5часов, независимо от фактического времени, затраченного на их производство.

Коэффициент объема производства ($К_{об.произ.}$) определяется как отношение фактического объема производства (измеренный в нормо-часах) к предусмотренному по плану (в нормо-часах) и выражается в процентах, т.е.по формуле:

$$К_{об.произ.} = \frac{Об.Пр_{факт.} \times 100}{Об.Пр_{план.}},$$

где $Об.Пр._{факт.}$ – фактические затраты времени по производству продукции;

$Об.Пр._{план.}$ – плановый объем затрат времени.

Коэффициент использования производственной мощности ($К_{исп.произ.мощ.}$), характеризует степень использования предусмотренных планом производственных мощностей. Он рассчитывается как отношение фактического отработанного времени в нормо-часах к плановому, т.е.по формуле:

$$К_{исп.произ.мощ.} = \frac{Раб.Вр._{факт.} \times 100}{Об.Пр._{план.}},$$

где $Раб.Вр._{факт.}$ – фактическое отработанное рабочее время производственной мощности в нормо-часах.

Коэффициент эффективности (производительности) использования фактического рабочего времени ($К_{эф.исп.раб.вр.}$) определяется как отношение фактического отработанного времени ($Об.Пр._{факт.}$) к фактически отработанному рабочему времени ($Раб.Вр._{факт.}$), т.е.по формуле:

$$К_{эф.исп.раб.вр.} = \frac{Об.Пр._{факт.} \times 100}{Раб.Вр._{факт.}}.$$

Анализируя производственные затраты, где применяется нормативная калькуляция себестоимости продукции, следует использовать **метод отклонений.**

Отклонение от нормативных затрат – это разница между плановыми, предусмотренными нормативными затратами и фактическими затратами. Пользуясь этим методом, необходимо определить влияние на сумму затрат материалов изменения цен и количества потребленных материалов (физического объема).

Для того чтобы определить влияние изменения цены на сумму расходов на материалы, необходимо разницу между фактическими и нормативными ценами умножить на фактическое количество израсходованных материалов, т.е.по формуле:

$$\Delta РМ_{ц} = (Ц_{ф} - Ц_{норм.}) \times КРМ_{ф},$$

где $\Delta РМ_{ц}$ – отклонение суммы расходов материалов за счет изменения цен на материалы;

$Ц_{ф}$ – фактическая цена израсходованных материалов;

$Ц_{норм.}$ – нормативная цена израсходованных материалов;

$КРМ_{ф}$ – количество фактически израсходованных материалов.

Для того чтобы определить влияние *отклонения изменения количества израсходованных материалов* на сумму расходов, необходимо разность фактического количества материальных затрат и материальных затрат по нормативу умножить на нормативную цену материалов, т.е.по формуле:

$$\Delta РМ_{кол.} = (КРМ_{ф} - КРМ_{норм.}) \times Ц_{норм.},$$

где $\Delta РМ_{кол.}$ – отклонение суммы расходов материалов за счет изменения количества израсходованных материалов;

$КРМ_{ф}$ – количество фактически израсходованных материалов.

$КРМ_{норм.}$ – количество израсходованных материалов по нормативу.

$Ц_{норм.}$ – нормативная цена израсходованных материалов.

Затраты на оплату труда определяются с учетом цены труда (ставки) и количества использованного труда. В связи с этим при анализе необходимо рассчитать влияние двух факторов:

- изменение средней ставки оплаты труда;
- отклонение отработанного времени.

Для определения влияния изменения *ставки (средней) оплаты труда* необходимо разницу между фактической и нормативной ставкой оплаты труда умножить на фактическое отработанное время (если почасовая оплата труда) или на количество произведенной продукции (если сдельная оплата труда), т.е.по формуле:

$$\Delta ЗОТ_{ср.оп.тр.} = (ОТ_{ср.ф.} - ОТ_{ср.\,нор.}) \times Вр.\,отр._{ф.},$$

где: $\Delta ЗОТ_{ср.оп.тр.}$ – отклонение по оплате труда в результате изменения средней ставки по оплате труда;

$ОТ_{ср.ф.}$ – фактическая ставка (средняя) оплаты труда;

$ОТ_{ср.нор.}$ – нормативная ставка (средняя) оплаты труда.

Вр.отр.$_{ф}$ – фактическое отработанное время в нормо-часах или количество произведенной продукции.

Влияние производительности труда, т.е.изменение отработанного времени на выпуск продукции определяется путем умножения разности фактического времени в часах и нормативного времени в часах, затраченного на фактический выпуск продукции, на нормативную почасовую ставку (средней) заработной платы, т.е.по формуле:

$ЗОТ_{отр.вр.} = (Вр.отр._{ф} - Вр.отр._{норм.}) \times ОТср._{норм.}$,

где: $ЗОТ_{отр.вр.}$ – отклонение затрат в результате изменения отработанного времени;

Вр.отр.$_{ф}$ – фактическое отработанное время в часах, затраченное на фактический выпуск продукции;

Вр.отр.$_{норм.}$ – нормативное время в часах, затраченное на фактический выпуск продукции;

ОТср.$_{норм.}$ – нормативная почасовая ставка заработной платы.

В дальнейшем необходимо выяснить причины отклонения фактических затрат от нормативных (плановых).

Расчет отклонений – это всего лишь первый шаг. Руководству необходима информация для принятия решений по планированию, осуществлению контроля за эффективностью затрат. Недостаточно знать, что существует отклонение, необходимо определить почему.

Причинами могут быть:

- плохое финансовое планирование;
- плохое измерение или неправильные расчеты;
- случайные факторы;
- операционные факторы.

Так, отклонение по цене материалов может быть в результате:

- различных источников снабжения;
- общего роста цен;
- изменения скидок, предоставляемых при продаже большой партии товара;
- замены разносортных материалов;

Отклонение по использованию материалов может быть в результате:

- высокого или низкого уровня потребления материалов;
- изменения дизайна продукции;
- замены разносортных материалов.

Отклонение по оплате труда может быть в результате:

- решения правительства по увеличению оплаты труда работникам в целом по стране;
- сверхурочного времени или премиальных выплат, не предусмотренных планом;

• замены работы различной степени сложности.

Отклонение по производительности труда может быть в результате:

• совершенствования условий труда, включая лучший контроль;

• последствия обучающих эффектов;

• введения системы материального стимулирования или обучения персонала;

• замены работ различной степени сложности.

При анализе необходимо изучить целесообразность этих отклонений, выяснить их причины, рассчитать их влияние на сумму затрат в целом и финансовые результаты предприятия.

26.4. Анализ факторов, влияющих на динамику затрат

К основным факторам, влияющим на сумму и уровень затрат предприятия, относятся:

• объем произведенной и реализованной продукции;

• затраты сырья и материалов;

• количественный и качественный состав производственных работников и управленческого персонала;

• производительность труда работников;

• тарифы и услуги сторонних организаций;

• эффективность использования основных средств и нематериальных активов;

• эффективность использования оборотных средств;

• организация расчетно-платежной дисциплины и своевременное и качественное составление контрактов с покупателями и поставщиками.

Каждый из этих факторов влияет на те или иные затраты, имеет свою методику расчета. Руководители предприятий, аналитики и аудиторы при изучении и анализе затрат должны уметь рассчитать влияние этих факторов, проанализировать каждый фактор в отдельности и на их основе выявить резервы снижения и экономного расходования средств, разработать конкретные рекомендации по принятию управленческих решений по эффективности затрат.

Рассмотрим методику расчета влияния факторов на сумму затрат от основной деятельности (табл. 26.4).

Для расчета данные следует взять из финансовой отчетности формы «Отчет о прибылях и убытках». При этом необходимо учесть деление затрат на переменные и условно-постоянные. К переменным затратам следует отнести «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» и «Коммерческие расходы». К постоянным расходам (не зависящим от объема производства и реализации продукции) относятся:

«Управленческие расходы», «Операционные расходы», «Внереализационные расходы» и «Чрезвычайные расходы».

Переменные статьи затрат, как было отмечено выше, зависят от объема произведенной и реализованной продукции и изменяются пропорционально их изменению. Поэтому, чтобы определить влияние на сумму переменных статей изменения объема реализованной продукции, необходимо отклонение суммы реализации товаров умножить на базисный уровень себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Расчет производится по формуле:

$$\Delta \text{Зат.} = (\text{Реал.}_{\text{прод.факт.}} - \text{Реал.}_{\text{прод.баз.}}) \times \text{У}_{\text{пер.зат.баз.}},$$

где ΔЗат. – отклонение суммы затрат;

$\text{Реал.}_{\text{прод.факт.}}$ – сумма реализованной продукции за отчетный период;

$\text{Реал.}_{\text{прод.баз.}}$ – сумма реализованной продукции базисного периода;

$\text{У}_{\text{пер.зат.баз.}}$ – уровень затрат базисного периода.

Таблица 26.4

Расчет влияния на сумму затрат ОАО «Вымпел» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом, изменения объема реализации и уровня затрат
(сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение	В т. ч. за счет изменения	
				реализации	уровня затрат
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	9951	16428	6477	x	x
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг					
Сумма	6947	11427	4480	4522	–42
Уровень, в % к сумме выручки	69,812	69,558	– 0,254		
Коммерческие расходы					
Сумма	40	43	3	26	–23
Уровень, в % к сумме выручки	0,402	0,262	–0,140		

Управленческие расходы	1616	1425	–191	–	–191
Итого расходы от основной деятельности	8603	12895	4292	4548	–256
Операционные расходы	1200	1995	+795		+795
Внереализационные расходы	821	102	–719		–719
Чрезвычайные расходы	–	–	–	–	–
Всего расходы	10624	14992	4368	4548	–180

Данные таблицы 26.4 показывают, что ОАО «Вымпел» по статье «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» в отчетный год. израсходовало средств, по сравнению с прошлым годом, больше на 4480тыс. руб. В результате увеличения объема реализации продукции, затраты возросли на 4522тыс. руб. (6477× 69,812 : 100). Другие факторы способствовали снижению производственных затрат, которые отразились на их уровне.

Для определения влияния изменения уровня затрат (других факторов) необходимо фактическую сумму реализованной продукции за отчетный период умножить на разность уровней производственных затрат отчетного и прошлого годов ($У_{пер.зат.ф.} - У_{пер.зат.баз.}$), т.е.по формуле:

$Зат. = Реал._{прод.факт.} \times (У_{пер.зат.ф.} - У_{пер.зат.баз.}) : 100.$

В ОАО «Вымпел», в результате снижения уровня производственных затрат их сумма уменьшилась на 42тыс. руб. (16428× (69,558 – 69,812) : 100). Таким образом, себестоимость проданных товаров, отчетного года по сравнению с прошлым годом увеличилась на 4480тыс. руб. (абсолютное отклонение). Это произошло за счет:

- увеличения объема производства и реализации продукции, что увеличило расходы на 4522тыс. руб.;
- сокращения уровня (экономии) расходов, что уменьшило затраты на 42тыс. руб.

Таким образом, влияние этих двух факторов дает общее отклонение производственных затрат отчетного года по сравнению с прошлым годом:

4480тыс. руб. = 4522тыс. руб. – 42тыс. руб.

Такой же расчет производится по статье «Коммерческие расходы».

На расходы, относящиеся к группе «постоянные», объем реализации продукции не оказывает влияние. Поэтому на изменение суммы затрат по ним оказывают влияние такие факторы, как: режим экономии,

изменение цен на сырье и материалы, тарифов за услуги, изменение окладов управленческого и обслуживающего персонала ит.п. Их отклонение по сравнению с прошлым (базисным) периодом прямо отражается на сумме затрат предприятия.

Таким образом, на общую сумму увеличения расходов предприятия, по сравнению с прошлым годом, в размере 5520тыс. руб. оказали влияние:

- рост объема выпуска и реализации продукции увеличил сумму затрат на 4548тыс. руб. (4522 + 26);
- снижение уровня себестоимости проданных товаров уменьшило сумму затрат на 42тыс. руб.;
- экономия по коммерческим расходам снизила затраты на 23тыс. руб.;
- снижение управленческих расходов уменьшило общие затраты на 191тыс. руб.;
- увеличение операционных расходов способствовало росту затрат на 795тыс. руб.;
- снижение внереализационных расходов уменьшило затраты на 719тыс. руб.

В дальнейшем необходимо изучить каждый из этих факторов, выявить причины и возможности дальнейшего снижения и экономного расходования средств и разработать по ним конкретные рекомендации и принять управленческие решения.

Анализируя затраты производства, необходимо определить влияние изменения объема производства на затраты в целом и на единицу продукции. Это необходимо для принятия управленческих решений по экономному расходованию средств и эффективности работы предприятия в целом.

Как было отмечено выше, производственные затраты делятся на переменные и постоянные.

Переменные затраты изменяются прямо пропорционально уровню производственной деятельности (объему производства). Это связано с тем, что на каждую единицу продукции переменные затраты (сырье, материалы, заработная плата производственных рабочих ит.п.) постоянны.

Таким образом, совокупные переменные затраты имеют линейную зависимость от объема производства, а переменные затраты на единицу продукции являются постоянной величиной. Это можно выразить графически (рис. 26.1, 26.2).



Рис. 26.1. Совокупные переменные затраты

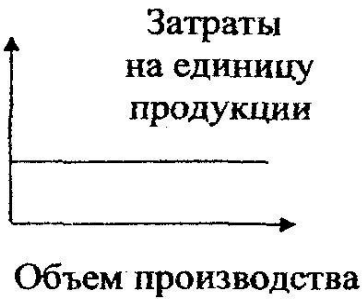

Рис. 26.2. Переменные затраты на единицу продукции.

Постоянные затраты остаются неизменными для различных масштабов производства за определенный период времени, но изменяется их доля на единицу продукции, с изменением масштабов производства. С увеличением объема производства сумма постоянных затрат не изменится, но на каждую единицу продукции эти затраты уменьшатся. Графически это будет выглядеть следующим образом (рис. 26.3, 26.4).



Рис. 26.3. Зависимость совокупных постоянных затрат и объема производства

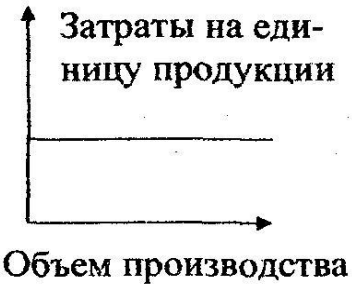

Рис. 26.4. Зависимость постоянных затрат на единицу продукциии объема производства

На практике постоянные затраты не всегда остаются одинаковыми для всех уровней производства. Для сравнительно длительного периода времени, измеряемого несколькими годами, все затраты являются переменными. Крупное расширение уровня деятельности также приведет к увеличению всех категорий затрат. Для более короткого периода времени затраты будут переменными или постоянными в зависимости от изменения уровня производства. Чем короче период времени, тем больше вероятность того, что какие-либо определенные затраты будут постоянными.

Совокупные затраты в целом и на единицу продукции зависят от объема производства. С увеличением объема деятельности совокупные затраты растут, но не пропорционально объему производства. Совокуп-

ная себестоимость единицы продукции снижается за счет постоянных статей затрат и стремится к величине переменных затрат на единицу продукции. Это можно видеть на рисунках 26.5и 26.6.

Снижение совокупных затрат на единицу продукции в связи с увеличением объема производства дает возможность предприятиям предоставлять скидки на продукцию при большом объеме заказов на продукцию.

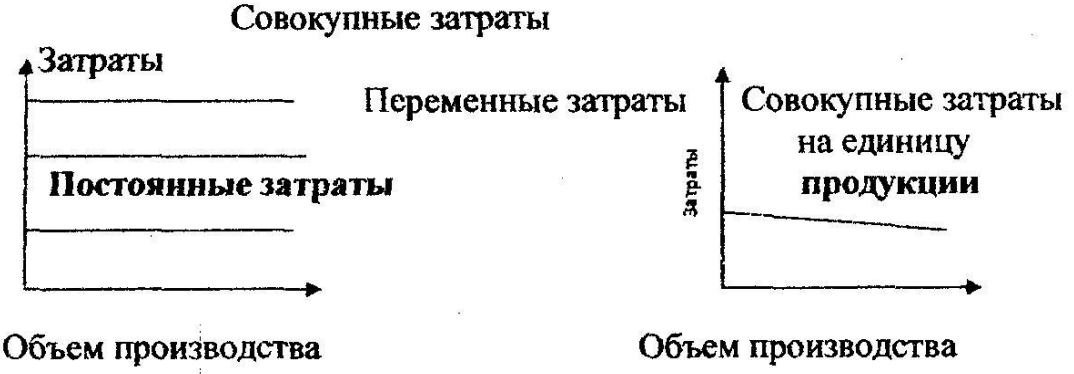

Рис. 26.5. Зависимость совокупных затрат и объема производства

Рис. 26.6. Зависимость совокупных затрат на единицу продукции от объема производства

К снижению себестоимости продукции приводит также наличие полупеременных (смешанных) затрат, которые для конкретного периода и определенного уровня производства являются постоянными, но в конечном счете они возрастают или снижаются на определенную величину в какой-либо критический момент. Например, если производственные мощности расширяются значительно до определенной критической отметки, то будут наняты дополнительные рабочие, контролеры и штат обслуживающего персонала. Но если это расширение производства незначительное, дополнительные затраты могут и не произойти.

Маржинальный доход равняется объему реализации за вычетом переменных издержек, т.е.он включает в себя постоянные затраты и чистую прибыль.

При анализе производственных затрат требуется разделять постоянные и переменные издержки, применяя метод, который называется методом **минимума и максимума**.

Суть этого метода состоит в изучении издержек и производительности за прошедший период, выборе наиболее высокого и наиболее низкого уровней объема производства продукции и сравнении изменений в издержках, происшедших в результате производства на этих двух уровнях. Для расчета производятся следующие действия:

1. В начале расчета определяется разница объема и совокупных затрат между максимальным и минимальным показателями, по формуле:

$\Delta ППрод._{кол.} = ППрод._{кол.макс.} - ППрод._{кол.мин.}$;

$\Delta Затр._{общ.} = Затр._{общ.макс.} - Затр._{общ.мин.}$,

где $\Delta ППрод._{кол.}$ – отклонение между максимальным и минимальным объемом производства продукции в натуральном измерении;

$\Delta Затр._{общ.}$ – отклонение общих производственных затрат при максимальном и минимальном объеме производства;

$ППрод._{кол.макс.}$ – количество максимально произведенной продукции;

$ППрод._{кол.мин.}$ – количество минимально произведенной продукции;

$Затр._{общ.макс.}$ – совокупные затраты при максимальном объеме производства;

$Затр._{общ.мин.}$ – совокупные затраты при минимальном объеме производства.

2. Затем рассчитывается сумма переменных затрат на единицу продукции ($Затр._{пер.ед.прод.}$) путем деления разницы в издержках на разницу в объеме произведенной продукции (производительности), так как в совокупности затрат с изменением объема производства изменяются переменные затраты, т.е.по формуле:

$Затр._{пер.ед.прод.} = \Delta Затр._{общ.} : \Delta ППрод._{кол.}$

3. Следующим шагом в расчете является определение совокупных переменных затрат ($Затр._{пер.общ.}$), которое рассчитывается умножением переменных затрат на единицу продукции на максимальное количество произведенной продукции, или по формуле:

$Затр._{пер.общ.} = Затр._{пер.ед.прод.} \times ППрод._{кол.макс.}$

4. Для определения суммы постоянных затрат ($Затр._{пост.общ.}$) необходимо из общей суммы затрат исключить сумму переменных затрат, по формуле:

$Затр._{пост.общ.} = Затр._{общ.макс.} - Затр._{пер.общ.}$, или

$Затр._{пост.общ.} = Затр._{общ.мин.} - (ППрод._{кол.мин.} \times Затр._{пер.ед.прод.})$.

Рассмотрим это на конкретном примере. Предположим, получены следующие данные об уровнях производства и издержках по месяцам за отчетный год.

Минимальный объем производства составляет в январе, а максимальный – в июне месяце.

1. Вначале рассчитаем разницу между максимальными и минимальными показателями:

а) объема производства продукции – 500единиц:

$\Delta ППрод._{кол.} = 900 - 400 = 500$;

б) производственных затрат – 1250тыс. руб.:

ΔЗатр. $_{общ}$ = 2300 – 1050 = 1250.

Месяцы	Объем производства, ед.	Производственные затраты, тыс. руб.	Минимальные показатели		Максимальные затраты	
			объем произв., ед.	затраты, тыс. руб.	объем произ., ед.	затраты, тыс. руб.
Январь	400	1050	400	1050	–	–
Февраль	600	1700	–	–	–	–
Март	550	1600	–	–	–	–
Апрель	800	2100	–	–	–	–
Май	750	2000	–	–	–	–
Июнь	900	2300	–	–	900	2300

2. Переменные затраты, приходящиеся на единицу продукции – 2,5тыс. руб.:

Затр.$_{пер.ед.прод.}$ = 1250 : 500 = 2,5.

3. Совокупные переменные затраты – 2250тыс. руб.

Затр.$_{пер.общ.}$ = 2,5× 900 = 2250.

4. Совокупные постоянные затраты – 50тыс. руб.:

Затр.$_{пост.общ.}$ = 2300 – 2250 = 50или 1050 – (400× 2,5) = 50.

Анализ безубыточности производства. Цель анализа безубыточности (Cost-volume-profil analysis) или CVP-анализа – установить зависимость финансовых результатов от объема производства за текущий период, когда производство продукции ограничено во времени и производственная мощность предприятий еще не изменилась.

Основными условиями при этом должно быть:

1. Переменные затраты и продажная цена, а значит и маржинальный доход на единицу продукции являются неизменными и не зависят от объема производства.

2. Совокупные постоянные затраты не меняются с изменением объема производства, но изменяются на единицу продукции.

3. С изменением объема производства изменяется сумма прибыли на единицу продукции.

Из вышеизложенного следует, что CVP-анализ основан на расчете и анализе точки безубыточности и маржинальном доходе. Более подробно это изложено в главе 3 «Эффективность работы предприятия и анализ финансовых результатов».

Точка безубыточности – это точка, где доход от реализации равен совокупным затратам, т.е.нет ни прибыли, ни убытка.

Прибыль (убыток) – это разница между маржинальным доходом и постоянными расходами. Точка безубыточности находится там, где маржинальный доход (МД) равен постоянным затратам.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно составить соотношения:

МД на единицу ($МД_{ед.}$) = Цена (Ц) – $Зат._{пер.ед.прод.}$

Совокупный МД (МД) = $ППрод._{кол.}$ × $МД_{ед.}$ = $ППрод._{кол.}$ × (Ц – $Зат._{пер.ед.}$).

МД = Постоянные затраты ($Зат._{пост.}$) + Прибыль (П).

Все это также можно выразить графически (рис. 26.7).

Безубыточный объем реализации характеризует объем производства и реализации продукции, при котором у фирмы доходы равны или превышают расходы.

Безубыточный объем реализации начинается с точки безубыточности и охватывает полосу деятельности фирмы, именуемой областью **релевантности**. Этот интервал еще называют маржой безопасности.

Маржа безопасности – это разница между плановым объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности. Она показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем компания понесет убыток (это наглядно видно на рисунке 26.7).

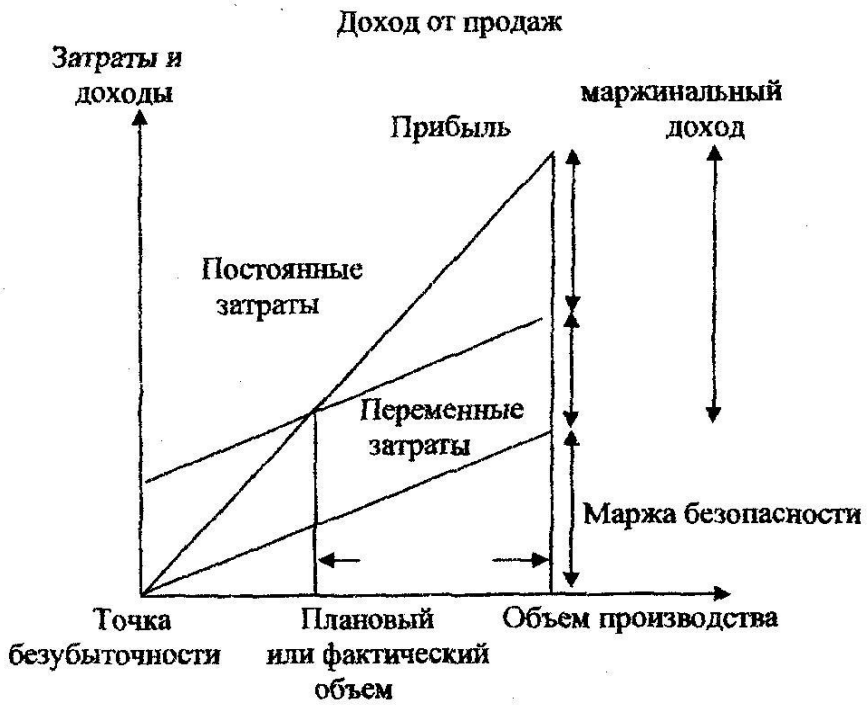

Рис. 26.7. График маржинального дохода и безубыточности

Маржу безопасности можно также выразить в процентах, по формуле:

$$\text{Уровень маржи безопасности} = 100 - \frac{\text{Объем продаж в точке безубыточности} \times 100}{\text{Объем продаж по плану}}$$

Рассмотрим это на конкретном примере.

Плановый объем реализации продукции – 80000,0тыс. ед.

Цена реализации – 80руб.

Переменные затраты на единицу продукции – 40руб.

Постоянные расходы – 200,0млн руб.

Требуется определить точку безубыточности и уровень маржи безопасности.

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{200000000}{80-40} = 5000,0 \text{ тыс. ед.}$$

$$\text{Уровень маржи безопасности} = 100 - \frac{5000,0 \times 100}{8000,0} = 100 - 62,5 = 37,5\%$$ Из расчетов следует, что объем производства можно сократить до 37,5%, прежде чем фирма получит убыток.

Таким образом, объем и структура производственных затрат, а значит сумма и уровень прибыли, зависят от взаимодействия многих внутренних и внешних факторов: объема производства, цены на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, производительность оборудования и труда, изменение технологии производства, чрезвычайных обстоятельств, законодательства, издаваемых федеративным и местными органами власти.

Анализируя безубыточность предприятия, необходимо изучить влияние всех этих факторов и на их основе принять управленческие решения по повышению эффективности производственных затрат и увеличению прибыли и рентабельности.

Зависимость прибыли от объема производства и затрат видна на рисунке 26.8.

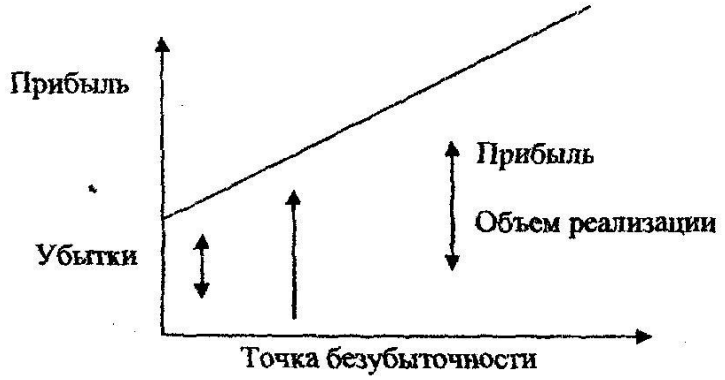

Рис. 26.8. График зависимости прибыли от объема производства и затрат

26.5. Международная организация учета и управление затратами

В международной практике исторически первым методом учета и управления затратами, применяемым и в настоящее время, является **стандарт-кост**, в основе которого лежит предварительное (до начала производственного процесса) нормирование затрат по статьям расходов. Выявляемые отклонения от установленных стандартных норм затрат подвергаются анализу для выяснения причин их возникновения. Это позволяет администрации оперативно управлять затратами на производство. Точное определение отклонений от установленных стандартов затрат способствует совершенствованию и самих стандартов затрат.

Недостатком метода стандарт-кост является трудность определения стандартов согласно технологической карте производства, а также трудности определения остатков готовой продукции на складе и незавершенного производства при изменении цен на рынке и при инфляции. Кроме того, практически невозможно определить стандарты на каждый заказ при большом количестве и разнообразии заказов в сравнительно короткий период деятельности предприятия.

Аналогом метода стандарт-кост в отечественной практике является метод нормативного учета. Его отличительной особенностью является то, что отечественный метод сосредоточен только на процессе производства, продукции и не связан с ее реализацией. Это затрудняет определение цен продаж.

Другим широко используемым в зарубежной практике методом учета и управления затратами на предприятии является **директ-костинг**, в основе которого лежит маржинальный подход рассмотрения затрат предприятия. Основным принципом директ-костинга является подразделение затрат на постоянные и переменные их составляющие в зависимости от изменения объема производства. Себестоимость продукции при этом планируется и учитывается только в части переменных затрат. Разница между выручкой от продажи продукции и переменными затратами представляет собой маржинальный доход. Он является базой процесса оперативного управления ценами и ценообразованием. При этом методе постоянные расходы в расчет себестоимости продукции не включают и списывают непосредственно на уменьшение прибыли предприятия.

Основными преимуществами метода **директ-костинг**, таким образом, являются как отсутствие процедур по составлению сложных расчетов для условного распределения постоянных затрат между видами продукции, так и упрощение и точность исчисления себестоимости продукции, так как себестоимость планируется и учитывается в части

только производственных затрат. К преимуществам можно отнести также возможность определения точки безубыточности и выявления продукции с большой рентабельностью, так как разница между продажной ценой и суммой переменных затрат не скрывается в результате списания постоянных затрат на себестоимость отдельных изделий.

Недостатки этого метода заключаются в трудностях разделения затрат на постоянные и переменные, которые зависят от длительности рассматриваемого периода времени, от анализируемого диапазона объемов выпуска и невозможности определения полной себестоимости.

Метод управления затратами **«точно-в-срок»** (Just-in-Time – JIT) был предложен на японских предприятиях. Наличие товарно-материальных запасов рассматривается при этом как негативный фактор, который сказывается на маневренности и конкурентоспособности предприятия, на нехватке финансовых ресурсов. Этот метод предусматривает снабжение производственных цехов малыми партиями, практическую ликвидацию незавершенного производства, минимизацию объема товарно-материальных запасов. При применении этого метода часть затрат предприятия из разряда косвенных переходит в разряд прямых.

В условиях применения метода ЛТ надежность выполнения заказа намного возрастает, поскольку значительно меньше времени отводится на закупку и хранение материалов. Сокращение цикла выполнения заказа и повышение надежности его исполнения также способствуют существенному уменьшению потребности в резервном запасе и достижению большей гибкости производства. При этом легко выявляются проблемы с качеством продукции и быстро вносятся коррективы в производственный процесс.

В соответствии с методом **стратегического анализа затрат** (Strategic Cost Analysis – SCAL рассматривается цепь образования потребительной стоимости, представляющая собой последовательность операций по созданию стоимости изделия. Каждое звено цепи анализируется как с позиции ее необходимости в производственном процессе, так и с позиции потребляемых ею ресурсов. Затем определяется cost-driver (кост-драйвер) – управляющий фактор, который характеризует стоимость выполнения конкретной операции. Управление затратами в этом случае осуществляются путем контроля кост-драйверов и перестройкой цепи образования стоимости.

Особенностью этого метода является определение целевой себестоимости и конструирование такой цепи образования стоимости, при которой реальная себестоимость не превышала бы целевую. Конкурентоспособность при этом достигается за счет более низких затрат, при тех же показателях качества продукции, что и у других производителей.

В отличие от традиционных форм учета и управления затратами, где единственным кост-драйвером считается объем выпуска продукции, при использовании этой методики используются структурные и операционные виды кост-драйверов, с помощью которых и происходит управление затратами.

Метод **учета затрат по работам** (Activity Based Costing – ABC) заключается в том, что все производство рассматривается как набор рабочих операций, определяющих его специфику. Определение перечня и последовательности работ на предприятии осуществляется путем разложения сложных рабочих операций на простейшие составляющие параллельно с расчетом потребления ресурсов. В рамках ABC выделяют три типа работ по способу их участия в выпуске продукции: штучная работа, пакетная работа и продуктовая работа. При этом не учитываются затраты, обеспечивающие функционирование предприятия в целом. Для учета таких издержек вводится четвертый тип работ – общехозяйственные работы. Затраты на первые три категории работ прямо относятся на конкретный продукт. Последний вид затрат нельзя точно присвоить тому или иному продукту, поэтому для их распределения используют различные специальные методики.

Затраты на рабочую операцию составляют ее стоимость. Согласно ABC, рабочая операция должна иметь индекс-измеритель выходного результата – кост-драйвер. Таким образом, особенность применения ABC заключается в расчете кост-драйверов и показателей потребления ими каждого ресурса. Недостатком является сложность системы учета и управления затратами при применении этого метода и увеличение затрат на создание и эксплуатацию самой системы.

Концепция управления затратами жизненного цикла (Life Cycle Costing – LCC) заключается в определении стоимости полного жизненного цикла изделия – от проектирования до снятия с производства.

Основными предпосылками появления этой методики являются сокращение жизненного цикла изделий, увеличение стоимости подготовки производства и начала выпуска изделий, практически полное определение финансовых показателей (затрат и доходов) на стадии проектирования. Важнейшими принципами этого метода являются прогноз и управление затратами на производство изделия на стадии его проектирования.

Метод **сравнения с лучшими показателями конкурентов** (Benchrharking) заключается в выявлении отставаний по ключевым позициям при выпуске продукции предприятия в сравнении с лучшими аналогами, доступными на рынке, а также в выявлении причин этих отставаний, в изыскании возможностей достижения характеристик и показателей качества лучших образцов. Основой использования этой методики является

обязательное наличие сравнительной базы, что сопряжено с определенными трудностями, учитывая реалии конкурентной борьбы.

Одним из распространенных методов, используемых при принятии решений по управлению затратами, является **функционально-стоимостный анализ** (ФСА), который направлен на минимизацию затрат при сохранении качественных показателей и показателей назначения продукции.

По полноте охвата затрат с ФСА могут конкурировать лишь метод управления затратами жизненного цикла изделия и метод стратегического анализа затрат.

Ключевые термины

Затраты, прямые и косвенные затраты, переменные и постоянные расходы, расходы периода, себестоимость, чрезвычайные убытки, попроцессный метод анлиза затрат, нормативы, нормо-час, совокупные затраты, метод минимума и максимума, анализ безубыточности производства, маржа безопасности, стандарт-кост, директ-кост,

Вопросы для повторения и для самообразования

1. Какие виды затрат существуют?
2. В чем суть позаказного метода калькуляции?
3. Как производится оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости партии товара?
4. Какие виды нормативов существуют?
5. Как осуществляется расчет отклонений?
6. Какие факторы влияют на сумму и уровень затрат?

Тесты для самопроверки

1. По роли в системе управления затраты классифицируются на:

а) прямые и косвенные;

б) переменные и постоянные;

в) расходы по обычным видам деятельности (основной деятельности), операционные расходы, внереализационные расходы.

г) переменные и косвенные;

д) производственные и непроизводственные затраты.

2. По степени их прослеживания затраты классифицируются на:

а) прямые и косвенные;

б) переменные и постоянные;

в) расходы по обычным видам деятельности (основной деятельности), операционные расходы, внереализационные расходы.

г) переменные и косвенные;

д) производственные и непроизводственные затраты.

3. По функциональным изменениям затраты классифицируются на:

а) прямые и косвенные;

б) переменные и постоянные;

в) расходы по обычным видам деятельности (основной деятельности), операционные расходы, внереализационные расходы.

г) переменные и косвенные;

д) производственные и непроизводственные затраты.

4. Согласно положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) затраты классифицируются на:

а) прямые и косвенные;

б) переменные и постоянные;

в) расходы по обычным видам деятельности (основной деятельности), операционные расходы, внереализационные расходы.

г) переменные и косвенные;

д) производственные и непроизводственные затраты.

5. К производственным затратам относятся:

а) расходы, осуществляемые в производственных предприятиях;

б) расходы, связанные непосредственно с производством продукции;

в) расходы по реализации продукции, расходы по сбыту;

г) расходы в производственных предприятиях, которые не связаны непосредственно с производством продукции;

д) цеховые и общезаводские расходы.

6. К непроизводственным (общефирменным) затратам относятся:

а) осуществляемые в производственных предприятиях;

б) связанные непосредственно с производством продукции;

в) расходы по реализации продукции, расходы по сбыту;

г) расходы в производственных предприятиях, которые не связаны непосредственно с производством продукции;

д) цеховые и общезаводские расходы.

7. Чрезвычайными расходами считаются:

а) потери от пожара, возникшего в результате перегрева оборудования, оставшегося не выключенным одним из сотрудников цеха;

б) потери от пожара в результате удара молнией;

в) потери от наводнения, образовавшегося в результате схода сели с гор;

г) потери от террористического акта со стороны экстремистов;

д) потери, возникшие в результате землетрясения на предприятии, находящемся в сейсмически опасной зоне.

8. Структура затрат – это:

а) сумма отдельных видов затрат;

б) доля затрат по отношению к сумме реализованной продукции;

в) доля отдельных видов затрат к сумме произведенной продукции;

г) доля отдельных видов затрат в общей их сумме;

д) удельный вес отдельных видов затрат к сумме производственных затрат.

9. Уровень затрат – это:

а) доля отдельных видов затрат к сумме произведенной продукции;

б) доля отдельных видов затрат в общей их сумме;

в) удельный вес отдельных видов затрат к сумме производственных затрат.

г) доля затрат на один рубль готовой, товарной или реализованной продукции;

д) доля затрат на один рубль прибыли.

10. Абсолютное отклонение по производственным затратам рассчитывается:

а) как разность между фактическими затратами и фактической суммой реализации продукции;

б) как разность в структуре затрат;

в) как разность между фактическими затратами, с данными бизнес-плана или базисного периода;

г) как разность между фактической суммой затрат и затратами, предусмотренными в бизнес-плане, или базисного года, скорректированными с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции отчетного года;

д) как разность между фактической суммой затрат и затратами, предусмотренными в бизнес-плане, или базисного года, скорректиро-

ванными с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции базисного года.

11. Относительное отклонение (экономия, перерасход) по затратам рассчитывается:

а) как разность между фактическими затратами и фактической суммой реализации продукции;

б) как разность в структуре затрат;

в) как разность между фактическими затратами с данными бизнес-плана или базисного периода;

г) как разность между фактической суммой затрат и затратами, предусмотренными в бизнес-плане, или базисного года, скорректированными с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции отчетного года;

д) как разность между фактической суммой затрат и затратами, предусмотренными в бизнес-плане, или базисного года, скорректированными с учетом фактического объема произведенной и реализованной продукции базисного года.

12. Влияние изменения объема производства и реализации продукции на сумму затрат определяется формулой:

а) ΔЗат. = (Реал.Прод.факт. – Реал.Прод.баз.) × Упер.зат.баз.

б) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × (Упер.зат.фак. – Упер.зат.баз.) : 100

в) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × Упер.зат.баз.

г) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × (Узат.факт. – Узат.баз.) : 100

д) ΔЗат. = (Реал.Прод.факт. – Реал.Прод.баз.) × Упер.зат.факт.

13. Влияние изменения уровня затрат (других факторов) на сумму затрат определяется формулой:

а) ΔЗат. = (Реал.Прод.факт. – Реал.Прод.баз.) × Упер.зат.баз.

б) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × (У пер. зат. фак. – Упер.зат.баз.) : 100

в) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × Упер.зат.баз.

г) ΔЗат. = Реал.Прод.факт. × (Узат.факт. – Узат.баз.) : 100

д) ΔЗат. = (Реал.Прод.факт. – Реал.Прод.баз.) × Упер.зат.факт.

14. Какой формулой определяется коэффициент объема производства?

а) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

б) $К = \frac{Раб.Вр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

в) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$;

г) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Об.Пр._{ф.}}$;

д) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$.

15. Коэффициент использования производственной мощности определяется формулой:

а) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

б) $К = \frac{Раб.Вр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

в) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$;

г) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Об.Пр._{ф.}}$;

д) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$.

16. Коэффициент эффективности (производительности) использования рабочего времени определяется формулой:

а) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

б) $К = \frac{Раб.Вр._{ф.} \times 100}{Об.Пр._{пл.}}$;

в) $К = \frac{Об.Пр._{ф.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$;

г) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Об.Пр._{ф.}}$;

д) $К = \frac{Об.Пр._{пл.} \times 100}{Раб.Вр._{ф.}}$.

17. Точка безубыточности это:

а) точка, с чего начинается производство;

б) точка, когда предприятие достигает наибольшей прибыли;

в) точка, когда доход от реализации равен совокупным затратам;

г) точка, когда прибыль равна совокупным затратам;

д) точка, когда прибыль равна доходам.

18. Маржинальный доход равен:

а) доходы минус расходы;

б) доходы минус затраты на производство продукции;

в) доходы минус переменные расходы;

г) цена товара, умноженная на количество реализованной продукции;

д) доходы минус постоянные расходы.

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях

1. Характеристика затрат производства и их классификация:

- понятие о затратах в производственных предприятиях;
- противоречие затрат и доходов предприятия, себестоимости и прибыли;
- классификация затрат по различным признакам;
- краткая характеристика каждого из видов затрат.

2. Показатели, характеризующие производственные затраты, *методы их определения:*

- показатели, характеризующие производственные затраты;
- краткая характеристика и методика определения каждого из них;
- увязать показатели производственных затрат с отдельными видами деятельности предприятий.

3. Методика определения абсолютного и относительного (экономия, перерасход) отклонения затрат в производственных предприятиях:

- роль затрат в производственной деятельности предприятий;
- переменные и постоянные затраты, их роль и значение в планировании и анализе производственных затрат;
- абсолютное отклонение затрат по сравнению с базисным периодом и данными бизнес-плана, методика определения и выводы по нему;
- относительное отклонение затрат (экономия, перерасход), по сравнению с базисным периодом и показателями бизнес-плана, методика определения и выводы по результатам расчета;
- пути экономии производственных затрат.

4. Факторы, влияющие на сумму и уровень производственных затрат:

- краткая характеристика производственных затрат;

• классификация факторов, влияющих на сумму и уровень производственных затрат, краткая их характеристика;

• методика расчета влияния изменения объема реализации продукции на сумму и уровень производственных затрат.

5. Анализ затрат в производственных предприятиях по общему объему:

• задачи анализа производственных затрат;

• источники анализа;

• факторы, влияющие на сумму и уровень производственных затрат;

• расчеты, производимые при анализе производственных затрат;

• рекомендации для принятия управленческих решений по экономному расходованию средств.

6. Оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости заказа:

• понятие о калькуляции себестоимости продукции;

• зависимость метода анализа производственных затрат от метода калькуляции себестоимости;

• позаказный метод калькуляции себестоимости и его виды;

• методика анализа при калькуляции себестоимости заказа.

7. Оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости контракта:

• понятие о калькуляции себестоимости продукции;

• зависимость метода анализа производственных затрат от метода калькуляции себестоимости;

• характеристика калькуляции себестоимости контракта;

• методика анализа при калькуляции себестоимости контракта.

• оценка и анализ затрат при калькуляции себестоимости партии заказа.

• понятие о калькуляции себестоимости продукции;

• зависимость метода анализа производственных затрат от метода калькуляции себестоимости;

• характеристика калькуляции себестоимости партии товара;

• методика анализа при калькуляции себестоимости партии заказа.

8. Оценка и анализ затрат при попроцессной калькуляции себестоимости:

понятие о калькуляции себестоимости продукции;

- зависимость метода анализа производственных затрат от метода калькуляции себестоимости;
- характеристика попроцессной калькуляции себестоимости;
- методика анализа при попроцессной калькуляции себестоимости.

9. Оценка и анализ затрат при нормативном методе калькуляции *себестоимости:*

- понятие о калькуляции себестоимости продукции;
- зависимость метода анализа производственных затрат от метода калькуляции себестоимости;
- характеристика нормативного метода калькуляции себестоимости;
- методика анализа при нормативном методе калькуляции себестоимости.

10. Анализ безубыточности производства:

- цель анализа безубыточности производства;
- характеристика переменных, *постоянных* затрат и маржинального дохода;
- точка безубыточности и методика ее определения;
- характеристика и методика определения маржи безопасности;
- зависимость прибыли и объема производства и затрат.

Задания для самостоятельного закрепления материала

Задание 1.

Отметьте крестиками (х) в какую группу отнести нижеприведенные расходы

Наименование расходов	Производст-венные	Непроизводственные	Прямые	Косвенные	Переменные	Постоянные	Чрезвычайные
Работы и услуги по обработке сырья и материалов							
Транспортные расходы по перевозке грузов (сырья и материалов) со склада внутри предприятия							
Транспортные расходы по доставке готовой продукции на железнодорожную платформу							
Расходы топлива на технологические нужды							
Расходы бензина и смазочных материалов для автомобильного парка							
Расходы сырья и материалов							
Расход покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов							
Начисление заработной платы производственным рабочим							
Отчисление на социальное страхование по оплате труда производственным рабочим							
Амортизация основных средств, производственного назначения							
Амортизация основных средств офисного оборудования							
Заработная плата административного персонала							
Расходы на аренду, содержание и ремонт зданий, сооружений производственного назначения							

Страхование работников и имущества производственного назначения							
Списано имущество предприятия после наводнения (имущество застраховано)							
В результате терактов повреждено имущество предприятия							

Задание 2.

На основании выписки из формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» фирмы «Химик» (Приложение 6), рассчитайте структуру затрат за 2008и отчетный годг., ее изменение за год и сделайте соответствующие выводы по ним.

Структура затрат фирмы «Химик» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

(сумма – в тыс. руб., уд. вес. – в % к итогу)

Показатели	Прошлый год.		отчетный год.		Отклонение	
	сумма	уд.вес	сумма	уд.вес.	сумма	уд.вес.
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг						
Коммерческие расходы						
Управленческие расходы						
Операционные расходы						
Внереализационные расходы						
Налог на прибыль и иные аналогичные, обязательные платежи						
Чрезвычайные расходы						
Всего						

Задание 3.

На основании данных (задание 2) о затратах по фирме «Химик» рассчитайте уровень затрат хозяйственной деятельности за 2006и 2007гг., их изменение по сравнению с прошлым годом и сделайте соответствующие выводы по ним.

Уровень затрат хозяйственной деятельности фирмы «Химик» за отчетный год. по сравнению с прошлым годом

(сумма – в тыс. руб., уровень – в % к сумме реализации)

Показатели	Прошлый год		отчетный год.		Отклонение	
	сумма	уровень	сумма	уровень	сумма	уровень
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг						
Коммерческие расходы						
Управленческие расходы						
Итого расходы от основной деятельности						
Операционные расходы						
Внереализационные расходы						
Налог на прибыль и иные аналогичные, обязательные платежи						
Чрезвычайные расходы						
Выручка от продажи товаров, работ, услуг						

Задание 4.

На основании данных по фирме «Химик» определить абсолютное и относительное отклонение по производственной себестоимости реализованной продукции и сделать соответствующее письменное заключение по результатам расчетов.

Расчет экономии (перерасхода) производственной себестоимости реализованной продукции фирмы «Химик» за отчетный год.

(сумма – в тыс. руб.)

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение
Чистая (нетто) выручка от реализации продукции			
Производственная себестоимость реализованной продукции			
Затраты на 1рубль реализованной продукции (уровень производственных затрат), в коп.			
Экономия (–), перерасход (+) производственных затрат			

Задание 5.

На основании данных фирмы «Химик» рассчитать влияние на затраты изменения объема реализации и уровня затрат и дать письменное заключение по результатам расчета.

Расчет влияния на сумму затрат фирмы «Химик» за отчетный год. изменения объема реализации и уровня затрат, по сравнению с прошлым годом

Показатели	2008г.	отчетный год.	Отклонение	В т. ч. за счет изменения	
				реализации	уровня затрат
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг.					
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. Сумма Уровень, в % к сумме выручки					
Коммерческие расходы Сумма Уровень, в % к сумме выручки					
Управленческие расходы					
Итого расходы от основной деятельности					
Операционные расходы					
Внереализационные расходы					
Чрезвычайные расходы					
Всего расходы					

Задание 6.

Определение точки безубыточности.

Компания «Шарк» выпускает печенье «Восточное».

Цена за единицу продукции на рынке – 90руб. Переменные затраты по калькуляции себестоимости единицы продукции – 50руб. Постоянные затраты предприятия – 20000руб.

Задание для студентов:

Определить точку безубыточности.

Компания хочет получить прибыль в размере 10000руб. Какое количество продукции предприятию необходимо производить?

Рынок по данной цене может принять 700единиц. Каково ваше решение:

– не выпускать данную продукцию;

– выпустить требуемое для рынка количество продукции; какова в данном случае будет прибыль?

Определить маржинальный доход.

Определить уровень маржи безопасности.

4-часть

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глава 27. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА, ЕГО ВИДЫ, ФАКТОРЫ И ПУТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

27.1.Виды экономического роста, теоретические и методологические основы критериев.

27.2. Виды показателей экономического роста, критерии, определяющие его уровень.

27.3.Основные факторы роста экономического роста.

27.1.Виды экономического роста, теоретические и методологические основы критериев

Основным критерием определения экономического прогресса общества являются показатели, характеризующие экономический рост. В настоящее время он характеризуется таким показателем как валовой внутренний продукт (ВВП). В последнее время встречаются много мнений по различных формах экономического роста. Например, в странах с сокращением ВВП утверждают, что наблюдается процесс рецессии, в некоторых странах его характеризуют нестабильностью экономики. В странах, где наблюдается постоянный рост ВВП экономику характеризуют как экономику со стабильным экономическим ростом.

В нашей стране в результате всесторонне продуманной политики, реализуемой с первых дней обретения независимости, наряду с ускоренным развитием темпов роста экономики, достигнуты и сохраняются низкий уровень внешнего долга. Об этом свидетельствуют итоги развития экономики в 2015 году: «В нашей стране стабильно продолжается взятый курс на обеспечение высоких устойчивых темпов роста, макроэкономической сбалансированности, модернизации и диверсификации экономики. Об этом свидетельствуют стабильные макроэкономические показатели, которые достигнуты в нашей стране в 2015 году.

В 2015 году ВВП страны возрос на 8 %, объем производства промышленной продукции увеличился на 8 %, сельскохозяйственной – на 7, объем строительно-монтажных работ – на 18 %. Уровень инфляции составил 5,6 %. Внешний государственный долг составил 17 % к ВВП и около 60 % к объему экспорта. Согласно рейтингу авторитетного Всемирного экономического форума **Узбекистан входит в пятерку стран**

с самой быстро развивающейся экономикой в мире по итогам 2014-2015 годов и прогнозам роста на 2016-2017 годы. О достигнутых результатах и укреплении макроэкономической стабильности в стране свидетельствует низкий уровень государственного долга, который не превышает 18,5 процента к ВВП»[62]. Экономический рост в нашей стране характеризуется еще одним важным фактором – систематическим уменьшением налогового бремени. «Налоговое бремя в сфере экономики уменьшилось с 21.5 до 20,5, а минимальная ставка налога на доходы физических лиц уменьшена с 8,5 до 7,5 %. Государственный бюджет исполнен с профицитом 0,1 % к ВВП»[63]. Все это свидетельствует о то, что наша экономика находится на пути стабильного развития, выбрана правильно и хорошо продуманная политика в управлении экономикой.

Рост экономики нашей страны уже несколько лет сохраняется на уровне 8% и выше. Все это конечно обеспечивается за счет всех отраслей и сфер экономики. В этом процессе конечно участвует и туризм, а так же одна из главный его отраслей гостиничное хозяйство. Это положение в последние годы можно увидеть по росту макроэкономических показателей (таблица 27.1).

Таблица 27.1.

Темпы роста макроэкономических показателей в Узбекистане в 2014-2015 гг.,%[64]

Показатели	2014 год	2015 год
Валовой внутренний продукт	8,1	8,0
Промышленность	8,3	8,0
Сельское хозяйство	6,0	6,8
Товарооборот	16,2	15,1
Машиностроение	37,0	28,0
Производство стройматериалов	20.0	17,8
Легкая промышленность	8.0	16,6
Продовольственная промышленность	19,0	14,4

[62] Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Народное слово.16.01.2016

[63] Там же.

[64] Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Народное слово.16.01.2016

Объем экспорта	4,0	1,5
Обслуживание	«-»	14,0
Все инвестиции	10,1	9,6
Доля инвестиций в ВВП	23,0	30,9
Новые рабочие места	1.0млн.	980тыс
Реальные доходы населения	10,2	9,6
Заработная плата, пенсии, стипендии	17,5	21,9
Доля пенсии в средней зар/плате	41.0	«-»
Налоговое бремя: для юр.лиц	8.0	7.5
Для физ.лиц	7.5	7.5
Ставка рефинансирования ЦБ	10,0	10,0
Строительство образцовых домов	11 тыс.	12 тыс.

Как видно из таблицы, важным фактором достигнутого прогресса в Узбекистане является как утверждал Президент «достижение равновесия социальной и экономической сферы, ускоренное развитие за счет модернизации и диверсификации». Вследствие чего, модернизация и диверсификация на сегодняшний день важный фактор успеха экономики. Поскольку, оснащение отраслей экономики новой техникой и технологией за счет модернизации, расширение производства продукции и услуг и повышение их конкурентоспособности являются приоритетными направлениями осуществляемых реформ в Узбекистане.

Особенностью экономики страны является его социальность. Это проявляется в направленности основной части государственного бюджета на социальную сферу. Расходы на социальную сферу из государственного бюджета в 2015 году составили около 60%. Кроме того, различают военизированную, индустриальную, аграрную форму экономики. Если расходы государственного в основном направляется на оборону, такая экономика становится военизированной, соответственно форма экономика зависит от значимой доли расходов в государственном бюджете на ту и иную сферу.

Национальная модель развития экономики заключается в сохранении и развитии социализированной экономикой в нашей стране. Поскольку одним из основных принципов «узбекской модели» экономики, признанной мировым сообществом является сильная социальная защита населения.

27.2. Виды показателей, характеризующих экономический рост и критерии, определяющие его уровень

Если ранее мы говорили о процессе достижения стабильного экономического роста нашей экономики, то в настоящее время наблюдается процесс ускоренного роста экономики. Обобщив все взгляды ученых можно сделать вывод о том, что необходимо определить критерии экономического роста. Однако в отношении отдельных видов экономического роста, следует отметить, что критерии до сих пор не разработаны. Исходя из этого, в результате тщательного анализа, нами разработаны название показателей, характеризующие экономический рост и их критерии определения. Они представлены в следующей таблице. (Таблица 27.2.)

Таблица 27.2.

Виды показателей, характеризующие экономический рост и критерии определения его уровня[65]

Виды экономического роста	Уровень
Рецессия	Если уровень ниже по сравнению с прошлым годом
Нестабильный	Уровень колеблется то в сторону повышения, то в сторону снижения
Постоянный	Если рост достиг уровня 100,1-105,0%
Стабильный рост	Если рост достиг уровня 105,1-108,0%
Высокие темпы	Если рост достиг уровня 108,1-110,0%
Ускоренные темпы	Если рост достиг уровня 110.1% и выше

В экономике Узбекистана был обеспечен постоянный рост на уровне 5,0% в 1996-2003 года, стабильный рост на уровне 8% в 2004-2006 года, ускоренные темпы роста на уровне 8% и выше 2007-2013 года. В будущем необходимо обеспечение развития экономики страны ускоренными темпами на основе мобилизации всех имеющихся резервов.

Если проанализировать экономический рост страны в годы независимости, по 1995 год наблюдался процесс рецессии. С 1996 года постепенно начался процесс подъема экономического роста. Все это на

[65] Разработано и составлено проф. М.К.Пардаевым

основе рекомендованных нами критериев можно оценить следующим образом (Таблица 27.3.)

Таблица 27.3.

Темпы роста ВВП Узбекистана в 1995-2015 года (%)[66].

Годы	Темпы роста ВВП страны, %	Отклонение по сравнению с прошлым годом (+,-)	Виды экономического роста по годам
1995	-0,9	-	Рецессия
1996	1,7	+2,6	Достигнут постоянный рост
1997	5,2	+3,5	
1998	4,3	-0,9	
1999	4,3	0	
2000	3,8	-0,5	
2001	4,2	+0,4	
2002	4,0	-0,2	
2003	4,2	+0,2	
2004	7,4	+3,2	Стабильный рост
2005	7,0	-0,4	
2006	7,3	+0,3	
2007	9,5	+2,2	Развитие экономики высокими темпами
2008	9,0	-0.5	
2009	8,1	-0,9	
2010	8,5	+0,4	
2011	8,3	-0,2	
2012	8,2	-0,1	
2013	8,0	-0,2	
2014	8,1	+0,1	
2015	8,0	-0,1	

Как видно из данных таблицы, в экономическом развитии нашей страны за годы независимости наблюдались все четыре формы экономического роста. Например, до 1996 года наблюдался процесс рецессии. В течение 1996-2003 годов был достигнут постоянный рост, 2004-2006 года характеризовались стабильным ростом, с 2007 год по сей день экономика развивается ускоренными темпами.

[66] Статистическое обозрение Республики Узбекистан за 1965-2010гг.Т.:Госстандарт. Соответствующие годы. Ежегодные Доклады Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны

Для определения видов экономического роста в качестве методологической основы служили работы И.А.Каримова.

Например, критерий постоянного роста предложен на основе критериев, определенных главой государства. Например, в Докладе от 7 февраля 2004 года на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам развития экономики в 2003 году и приоритетным направлениям развития в 2004 года отмечено: «Последние шесть лет темпы роста валового внутреннего продукта страны характеризуются постоянным ростом свыше 4 процентов»[67] (утверждение автора М.П).Значит рост на уровне 5,0% можно назвать **постоянным ростом.**

Методологическую основу стабильного роста можно встретить в Докладах И.А.Каримова. Например: «Рост ВВП в 2006 году составил 7.3%». [68] Такие макроэкономические показатели «... являются логическим последствием многолетней сложной и тяжелой работы по углубленному реформированию и обновлению всех сфер нашего общества, практической реализацией **стабильного развития** (утверждение автора М.П.) экономики страны»[69]. Как видно, период роста экономики страны на уровне 7,3% глава государства определил как стабильное развитие. Когда этот показатель превышает 8,0% его определяют как ускоренный рост. Например, главой государства отмечено «говоря об итогах 2013 года, нужно отметить, что в экономической и социальных сферах достигнута сбалансированность и **высокие темпы роста** развития экономики за счет модернизации и диверсификации»[70].

Данное утверждение нашего Президента свидетельствует о том, что во-первых, рост экономики на 8,0% говорит об **высоких темпах развития**, во-вторых, достигнуто за счет **модернизации и диверсификации**. Здесь речь идет о росте и факторах.

Заслуживает внимания тот факт, что развитие экономики высокими темпами роста было на фоне мирового финансово-экономического кризиса. Если основным фактором развития экономики в первые годы независимости стало правильно избранная стратегия развития, названная в истории человечества «Узбекской моделью», впоследствии таким фактором стали модернизация и диверсификация экономики страны и внедрение инноваций.

---

[67] Каримов И.А.Мирная жизнь и безопасность страны зависят от единства и твердой воли нашего народа. Т.12-Т.: «Узбекистан», 2004, -с.185

[68] Каримов И.А.Прогресс страны и повышение уровня жизни нашего народа – конечная цель всех демократических обновлений и экономических реформ./ислам Абдуганиевич Каримов . – Т.15.-Т.: «Узбекистан», 2007- с.155.

[69] Там же. – *с.155.*

[70] Доклад Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год. Народное слово.18.01.2014

27.3. Основные факторы обеспечения экономического роста

В обращении Президента нашей страны участникам международной научно-практической конференции, посвященной «Мировому финансово-экономический кризису, путям и мерам его преодоления» от 22 мая 2006 года он отметил следующее: «государства, основными приоритетными направлениями и принципами развития которых является модернизация и диверсификация, постоянное обновление производства и внедрение инновационных технологий достигнут успехов»[71]. Соблюдение именно этих принципов в условиях финансово-экономического кризиса обеспечило высокие темпы роста ВВП страны.

Как видно, основными факторами экономического роста экономики страны являются модернизация и диверсификация и внедрение инноваций в экономику. Однако несмотря на важность этих понятий, его теоретические и практические вопросы в экономической литературе до сиз пор не достаточно освящены. Поэтому, по-нашему мнению, целесообразным является обратить внимание на теоретические аспекты этих понятий.

Одним из значительных положительных изменений экономики страны является его структурные изменения. Еще 23 года назад изначально экономика, ориентированная на аграрный сектор, сегодня превратилась индустриальную экономику. Еще одним важным аспектом является стремление экономики страны к уровню мировых стандартов. В его структуре наблюдается ускоренное развитие сферы обслуживания, малого бизнеса и частного предпринимательства, рост их удельного веса в ВВП страны. Это можно увидеть по данным следующей таблицы (Таблица 27.4.)

Таблица 27.4.

Изменения отраслей и сфер в структуре ВВП экономики страны за последние пятнадцать лет[72],%

Показатели	2000	2015
Промышленность	14,2	31,8
Сельское хозяйство	30,1	24,7
Сфера услуг	37,0	54,5
Малый бизнес и частное предпринимательство	31,0	56,7

[71] Каримов И.А.Обеспечить поступательное и устойчивое развитие страны--важнейшая наша задача: доклад на торжественном собрании, посвященном 16-летию Конституции Республики Узбекистан, 5 декабря 2008 года.- Т.17.-Т.: «Узбекистан», 2009-с.231 (в данной ссылке комментарий автора М.П.)

[72] Доклад Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Народное слово.16.01.2016

Как видно из таблицы, если удельный вес промышленности в ВВП страны в 2000 составлял 14,2%, то в 2015 году он составил 31,8%. Значительные сдвиги в сторону уменьшения наблюдается в удельном весе сельского хозяйства. В 2000 году его удельный вес составлял 30,1%, в 2015 году он уменьшился до уровня 24,7%. Все это свидетельствует об увеличении удельного веса индустрии в экономике страны.

В сфере обслуживания так же произошли серьёзные изменения. Его доля в 2000 году составляла 37,0%, уже к 2015 году его доля выросла до 54,5%. Это же наблюдается и в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства. Его доля в 2000 году составила 31,0%, уже в 2015 она поднялась до уровня 56,7%. Это положение говорит о том, что произошли положительные структурные изменения в экономике страны. Все это является мощной материальной, организационной, правовой базой для занятия нашей страны в ряду развитых демократических государств.

Особенностью достижений в экономике страны является то, что ранее в экспорт страны был ориентирован на сырье. Уже в настоящее время его доля значительно изменилась. Например, доля готовой продукции в экспорте страны превысило 70%.

Нужно особо отметить, что доля сельского хозяйства в ВВП страны снижается. Однако это происходит не из-за уменьшения производства сельскохозяйственной продукции, а по причине того, что растет производство других отраслей экономики. Эта тенденция сохранена и в перспективе. К примеру проанализируем результаты производства сельскохозяйственной продукции в 2015 году. Производство этой продукции абсолютно не уменьшилось (Таблица 27.5.).

Таблица 27.5

Общий объем производства сырья и продукции в сельском хозяйстве в 2015 года[73].

Виды сырья	Объем
Зерновые культуры	8 млн.50тыс.тонн
Хлопок	3 млн.350тыс.тонн
Овощные культуры	12млн.6 тыс.тонн

Эти данные показывают, что благодаря самоотверженному труда сельского населения, государством достигнута полная экономическая зерновая независимость. Поскольку, только вчера большая часть продо-

[73]Доклад Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Народное слово.16.01.2016

вольственной продукции завозилась из других стран, на сегодняшний день, полностью удовлетворив свои потребности, появилась возможность экспорта за рубеж. Это свидетельствует об очень больших достижениях, которые мы добились в кратчайший срок.

Подытожим все вышесказанное словами нашего Президента: «Главная цель, которая стоит перед нами – это дальнейшая работа по реформированию, обновлению и модернизации и углублению экономических процессов, обеспечение роста уровня и качества жизни, занять достойное место среди равных себе и в мировом сообществе»[74]. Поскольку, реформы, проводимые в нашей стране не ради реформ, а ориентированы на людей, их счастья, благосостояния, обеспечение качества жизни.

Мы рассмотрели методологическую основу анализа экономического роста гостиничного хозяйства. Поскольку достижение таких же темпов роста в гостиничном хозяйстве, позволит определить его уровень.

Вопросы для обсуждения и самообразования

1. Виды экономического роста.
2. Критерии экономического роста, его теоретические и методологические основы.
3. Виды показателей, характеризующие экономический рост.
4. Критерии уровня экономического роста.
5. Основные факторы экономического роста.
6. Модернизация.
7. Диверсификация.
8. Инновационные факторы.
9. Инвестиции.

Ключевые слова:

Экономический рост, виды экономического роста, критерии экономического роста, показатели экономического роста, уровень экономического роста, основные факторы экономического роста, модернизация, диверсификация, инновация, инвестиции.

[74] Там же.-с.3

Глава 28. АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОЦЕССОВ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

28.1. Определение понятия модернизация

28.2. Виды модернизации и теоретические вопросы его обоснования

28.3. Показатели, характеризующие процессы модернизации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа

28.4.Теоретические вопросы обоснования понятия диверсификации

28.5.Виды диверсификации и его теоретические вопросы

28.6. Показатели, характеризующие процессы диверсификации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа

28.1. Определение понятия модернизация

Важными факторами достижения показателей, характеризующие социально-экономический подъём нашей страны на сегодняшний день являются модернизация и диверсификация экономики. Однако следует отметить, содержание и виды понятий модернизации и диверсификации не достаточно хорошо освящены в экономической литературе. А это обуславливает необходимость обратить внимание ученых и специалистов этому вопросу.

Сначала рассмотрим понятие модернизация. Слово модернизация в переводе с французского (modernizer – «современный») означает обновление, усовершенствование. Исходя из этого, можно дать следующее определение.

Под модернизацией понимают достижение обновления путем усовершенствования многосторонней экономической, социально, духовной жизни, исходя их современных требований.

Теоретической основой этого определения являются следующие. Во-первых, необходимо усвоить, что процесс модернизация охватывает многостороннюю экономическую, социальную, духовную жизнь. Поскольку, без обновления одной стороны жизни, сохранение других сторон в прежнем состоянии невозможен экономический и духовный рост. Поэтому этот процесс охватывает все аспекты жизни. Во-вторых, обновление достигается путем усовершенствования исходя из современных требований. Безусловно, жизнь общества меняется ускоренными темпами. В этих условиях необходимо достичь обновления в целях усовершенствования всех сторон жизни с учетом современных требований. В противном случае, представляется сложным достижение вы-

соких целей, занятие достойного место среди равных и мировом сообществе, обеспечение конкурентоспособности страны.

Глава государства отметил: «Главная цель, которая стоит перед нами – это дальнейшая работа по реформированию, обновлению и модернизации и углублению экономических процессов, обеспечение роста уровня и качества жизни, занять достойное место среди равных себе и в мировом сообществе». Мы должны все время помнить актуальность вопроса создания гражданского общества, занятия достойного места в ряду демократических государств.

Из данного определения видно, что необходимо модернизировать не только экономическую, но и социальную, духовную жизнь и достичь обновления путем усовершенствования в соответствии с современными требованиями. Нами будет рассмотрена лишь модернизация одной стороны – экономической стороны жизни общества. Поскольку, модернизация экономики является широкомасщтабным процессом обновления.

Применительно к гостиничному хозяйству можно дать следующее определение понятия модернизации. **Модернизация гостиничного хозяйства это достижение обновления во всех сферах гостиничного хозяйства, исходя из современных требований общества с целью полного удовлетворения спроса и потребностей гостей.** Здесь необходимо отметить следующее:

- здание гостиницы должно обладать современным дизайном и удобной архитектурой;
- снабжен на достаточном уровне всем необходимым оборудованием;
- для создания всех удобств гостям целесообразным является возможность оказания всех услуг;
- цена оказываемой услуги должна соответствовать его качеству;
- возможность оказания дополнительных услуг (приобретения авиабилетов, сувениров путем заказов, прокат автомобилей, наличие договоров со сторонними организациями для оказания специфически персонифицированных услуг);
- учесть предпочтения командированных, активных туристов, проживающих в гостинице наряду с обычными гостями и организовать для них активные, экстремальные и прочие нестандартные виды отдыха.

28.2. Виды модернизации, теоретические вопросы их обоснования

Из вышеуказанного определения видно, что модернизацию необходимо проводить не только не только в экономической, но и социальной, духовной жизни общества. Поскольку, необходимо обновлять и эти стороны жизни общества наряду с экономической стороной, исходя

из современных требований. Если возникнет необходимость модернизации социальной жизни, то безусловно соответственно обновлению подвергнется экономическая и духовная жизнь общества. Модернизация духовной жизни непосредственно связанная с этими сторонами. Рассуждая о модернизации экономики в данном случае необходимо раскрыть природу модернизации экономики, что является целью изучения данного параграфа. По-нашему мнению, различают четыре вида модернизации:

1. Модернизация средств производства;
2. Модернизация технологических процессов;
3. Модернизация методов управления экономикой;
4. Модернизация квалификации и навыков работников.

Взаимосвязь этих видов показана на следующем рисунке. (рис.28.1).

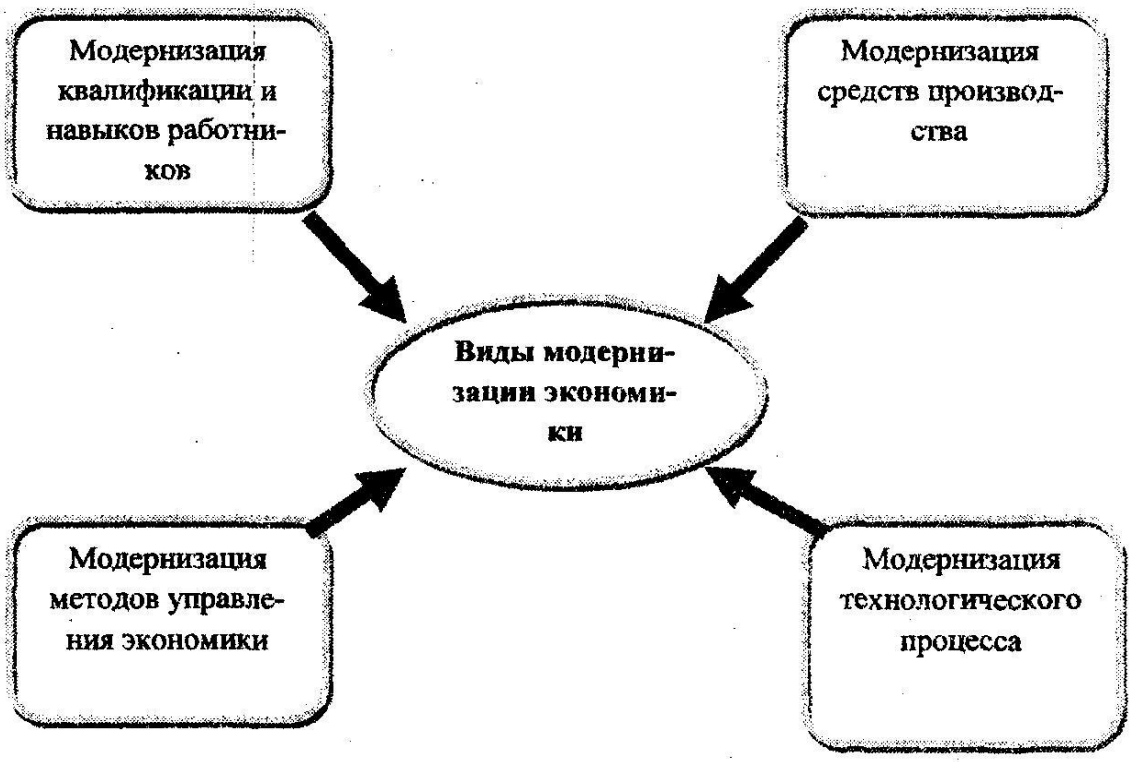

Рис.28.1. Виды модернизации экономики

Теперь целесообразно подробно рассмотреть каждый из видов. Например, для осмысления модернизации средств производства, сперва надо разработать его определение. По-нашему мнению можно определить модернизацию средств производства следующим образом.

Под модернизацией средств производства следует понимать замену устаревших средств производства новыми усовершенствованными видами, отвечающие современным требованиям. Напри-

мер, для производства хлеба в качестве средства производства использовали ранее тандыры, затем его заменили механизированным специальным оборудованием. А сейчас, хлеб производится автоматическим методом в ультразвуковых печах. Все эти процессы в производстве хлеба состоят из модернизации средств производства.

В системе гостиничного хозяйства примером может служить техническая модернизация. Например, в номерах гостиниц обогрев воды осуществлялся централизованным образом. На данный момент каждый номер оснащается бойлерами, что создает удобства для гостей. Причем производится экономное использование воды и электроэнергии по мере необходимости, ремонт этого оборудования не требует полного отключения подачи воды, что не создает проблемы для других гостей.

Еще одним примером может быть использование ранее простых счетов для выполнения расчетных операций бухгалтерии. В последствие, это процесс был механизирован, сегодня уже эти операции автоматизированы с помощью компьютерных технологий. После того, как первичные данные набраны на компьютере, последующий процесс до подготовки бухгалтерского баланса без участия человека производится специальными программами. Этот процесс аналогичен и в гостиничном хозяйстве.

Еще одним важным аспектом модернизации является обновление техники, в результате чего усовершенствуются экономические процессы. А это, в свою очередь сокращает применение ручного труда, увеличивает долю автоматизированного труда. Этот процесс приводит, во-первых усвоение квалификацией управлени" новой техникой, во-вторых, к созданию новых рабочих мест для уволившихся работников.

Вопрос модернизации технологического процесса так же имеет важное значение. Однако этот вопрос так же недостаточно хорошо освящен в экономической литературе. Поэтому, целесообразным является определить суть этого понятия.

Модернизацией технологического процесса является внедрение экономичной и эффективной технологии производства конкурентоспособной продукции, отвечающей современным требованиям, взамен прежней технологии. Здесь также можно привести примеры. К примеру, возьмем телефонные переговоры, для организации которых компании использовали, громоздкие аппараты, столбы, кабели. Для переговоров нужно было идти в специальные места для переговоров, где предоставлялись только услуги связи. Современные мобильные аппараты не требуют кабелей, столбов, перемещения людей. Современные смартфоны значительно облегчили жизнь людей, создавая возможность не только для общения, но и для использования Интернета, в

качестве фотоаппарата, пересылки информации, ведения заметок и других опций.

Приведем еще один пример. Раньше поезда тянули паровозы. На каждом паровозе работали угольщики, которые забрасывали уголь в печь для работки пара. Этот процесс в дальнейшем был усовершенствован замено тепловозами, после чего нужды в угольщиках уже не было. Затем перевозка грузов была организована на основе высоких технологий. Появились электровозы, что привело к отказу от тепловозов. Для управления новой технологией необходимы были работники новой квалификации. В этой связи были модернизированы и технологии и квалификация работников одновременно.

В качестве примера технологической модернизации гостиничного хозяйства можно рассмотреть следующую ситуацию. Например, бронирование номеров ранее осуществлялось непосредственно в самой гостинице. Сейчас это возможно либо через телефон, либо с помощью сайтов бронирования гостиниц.

Модернизация управленческих услуг так же должно отвечать современным требованиям. Невозможно управлять старыми методами в организации, где работники применяют современную технику и технологию. Поэтому целесообразно дать определение этому понятию.

Модернизация управленческих методов это управление всего процесса (производственного, технологического, обслуживания, контроля, инновационного) современными методами управления. Здесь можно привести следующий пример. Например, если ранее контроль налогообложения проводился непосредственно на местах, в настоящее время внедрен камеральный контроль (контроль отчетности и других документов проводится непосредственно в налоговом учреждении не на местах). В качестве примера здесь можно привести и система «Электронное правительство». В этой ситуации управление непосредственно осуществляется в режиме «ONLINE». Эта система требует от управленческих кадров знание компьютерных технологий и умения управлять этими методами.

Рассмотрим еще один пример. Если ранее совещания министерств и вышестоящих организациях непосредственно проводились в столице, были расходными для отправляющих организаций, которые оплачивали командировочные, то в данный момент собрания проводятся с помощью видео, аудио селектора, что значительно экономит время и деньги участников мероприятий.

В качестве примера модернизации управления в гостиничном хозяйстве рассмотрим следующую ситуацию. Если ранее отчетность заполнялась вручную и отправлялось в соответствующую организацию.

Сегодня отчетность отправляется в электронном формате посредством интернет. Аналогично оформляются и налоговые платежи.

В настоящее время важное значение имеет и модернизация квалификации и навыков работников. Поскольку всю работу в основном выполняют люди. Все процессы совершенствуются именно людьми. Поскольку передовая техника и технологии завозятся из-за границы, необходимы специалисты, хорошо владеющие такой техникой. Это требует совершенствования навыков и квалификации уже работающих специалистов. Это достигается за счет модернизации их навыков. Поэтому необходимо разработать определение понятия модернизации квалификации и навыков работников. В этом вопросе по нашему мнению целесообразно подойти следующим образом.

Модернизацией квалификации и навыков работников является формирование работников, умеющих управлять современными методами, способных работать с передовой техникой и технологией путем повышения квалификации и переподготовки работников. Здесь можно привести ряд примеров. Если раньше от бухгалтеров требовали знания бухгалтерских счетов для ведения учета, сейчас достаточно знания компьютерных технологий.

Еще один пример: если ранее дехкане собственноручно обрабатывали землю, сеяли, собирали урожай. Позже внедрили процесс механизации труда и сбора урожая. Сейчас дехкане должны уметь управлять современной техникой. В нашей стране сейчас проводиться работа по созданию интенсивных садов. Уход за такими садами с помощью агротехники полностью отличаются от прежних методов. Эти процессы непосредственно осуществляются с помощью компьютеров. Современный дехканин должен уметь работать на компьютере, модернизировать свои навыки и умения.

Как видно, процесс модернизации, в частности в экономике, широкомасштабный процесс. Надеемся, что наши предложения и взгляды в вопрос модернизации обогатят теоретические взгляды и внесут определенность в практические аспекты многих процессов.

28.3. Показатели, характеризующие процессы модернизации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа

В экономическом анализе необходимо проводить анализ и оценку осуществления мероприятий по модернизации. Для этого мы рекомендуем применение следующих показателей:

- степень модернизации предприятия;
-уровень модернизации средств производства;
- уровень модернизации технологических процессов;

- уровень модернизации методов управления экономикой;
- уровень модернизации квалификации работников.

В процессе анализа необходимо определить и анализировать эти показатели на основе точных данных. Эти показатели можно применить и в гостиничном хозяйстве. Методы определения этих показателей представлены в следующей таблице (таблица 28.1).

Таблица 28.1

Показатели анализа и оценки процессов модернизации на предприятии и пути их определения[75]

П/н	Показатели	Пути определения
1	Уровень модернизации предприятия (Му)	$\mathbf{My} = \frac{Пм+Мсп+Мпп+Муп+Мпк}{Все\ процессы}$ Здесь Пм- модернизация производственных процессов; Тм- модернизация технологического процесса, Ум- модернизация управленческих процессов, КРм-модернизация квалификации работников.
2	Уровень модернизации производственных процессов (Пм)	$\mathbf{Пм} = \frac{Мсп}{ПП}$ Мсп- модернизированные средства производства; ПП - производственные процессы
3	Уровень модернизации технологических процессов. (Тм)	$\mathbf{Тм} = \frac{Мпп}{ТП}$ Мпп- модернизированные производственные процессы; ТП – технологические процессы;
4	Уровень модернизации управленческих процессов (Ум)	$\mathbf{Ум} = \frac{Муп}{УМ}$ Муп – модернизированные управленческие процессы, Ум – все управленческие методы
5	Уровень модернизации квалификации работников (КРм)	$\mathbf{КРм} = \frac{Мпк}{Чр}$ Мпк- число работников, повысившие свою квалификацию; Чр- число работников

[75] Таблица разработанат на основе исследований автора.

Эти показатели непосредственно применимы и гостиничному хозяйству. Все эти показатели как и во всех отраслях можно легко использовать в оценке деятельности гостиниц. Как видно, процесс модернизации, в том числе и в сфере экономике, процесс масштабный. Надеемся, что наши предложения и взгляды в вопрос модернизации обогатят теоретические взгляды и внесут определенность в практические аспекты многих процессов.

28.4. Теоретические вопросы обоснования определения диверсификации

В настоящее время в нашу жизнь необратимо врывается понятие диверсификация, которое широко применяется в практике. Поэтому целесообразно остановится на изучении содержания этого термина. Если обратить внимание на словарное значение термина диверсификации, оно происходит от латинских слов (diversus - разнообразие, facere - выполнять), и означает расширение, преумножение.

Исходя из этих слов, его сущность можно определить следующим образом. По нашему мнению, целесообразным является дать следующее определение.

Под диверсификацией понимают процесс расширения деятельности, преумножение видов производимой продукции, оказываемых услуг, освоения новых рынков.

Это определение можно обосновать следующим образом. Во-первых, необходимо обратить внимание, на то что диверсификация касается сферы экономики. Во-вторых, в определении ставиться вопрос расширения деятельности предприятия. Все это составляет его содержание. Поскольку целью диверсификации являются расширение, преумножение. В-третьих, в этом определении отражается вопрос преумножения производственной продукции, видов оказываемых услуг. Поскольку, каждое предприятие или хозяйствующий субъект расширяя свою деятельность, разнообразит виды производимой продукции и оказываемых услуг. В это определении этот вопрос нашел полное отражение. В-четвертых, для реализации разнообразных видов продукции и услуг необходимо освоение все новых и новых рынков. Поэтому эти процессы учтены и отражены в данном определении.

Следует особо отметить, термин диверсификация очень часто встречаются в современной экономической литературе, особенно в научных статьях. Однако его содержание не достаточно обосновано и усвоено. Поэтому содержание этого термина нужно глубоко осмыслить и подробно рассмотреть его виды.

Исходя из вышеуказанных методологических основ, можно дать определение диверсификации в гостиничном хозяйстве. *По-нашему* мнению, ему можно дать следующее определение.

Под диверсификацией гостиничного хозяйства понимают процесс расширения деятельности, преумножение видов производимой продукции, оказываемых услуг, освоения новых рынков в системе туризма.

Если рассмотрим в широком смысле в это определение можно включить следующее:

- если ранее гостиницей оказывалось около десяти видов услуг, в последствие его количество может быть увеличено до пятнадцати;
- если ранее оказывали услуги внутренним туристам, в последствие гостиницы могут привлечь и иностранных туристов;
- если ранее оказывали услуги туристам, то позже и другим посетителям гостиниц.

28.5. Виды диверсификации и его теоретические вопросы

В современной литературе отсутствует информация о видах диверсификации. Наши исследования показывают, что существуют три вида диверсификации:

1. Сводная диверсификация;
2. Горизонтальная диверсификация;
3. Вертикальная диверсификация.

Взаимосвязь этих видов диверсификации представлено на следующем рис.28.2.



Рис.28.2. Виды диверсификации экономики

Рассмотрим каждый из них по отдельности. Эти виды диверсификации легко применимы и в гостиничном хозяйстве. К примеру, если возьмем сводную диверсификацию, в экономической литературе нет никакой информации о ней. Поэтому необходимо разработать определение этого понятия.

Сводная диверсификация представляет собой преумножение производства нового товара, сходного с производимым ранее, без серьёзных изменений технологических процессов.

Для раскрытия его сути можно привести ряд примеров. Например, предприятие по производству хлеба производит 5 видов хлеба. Учитывая спрос на рынке, было решено производить еще 2 вида хлеба, соответственно его ассортимент увеличился до 7 видов. В данном случае технологический процесс по производству хлеба не претерпел значительных изменений, но ассортимент изменился в сторону увеличения. Еще один пример: фирма, специализирующаяся на оказании медицинских услуг, дополнила услуги процедурами массажа. Позже также начали оказывать и другие услуги, как инъекции, доставка отдельных видов медицинского оборудования. Данная организация диверсифицировала услуги.

Горизонтальная диверсификация широко применяются в практике. Однако, его определение так же не достаточно разработано. Поэтому необходимо дать ему определение.

Горизонтальная диверсификация представляет собой организацию расширения производства на основе отказа от прежней технологии с применением другой энергоёмкой и ресурсоёмкой эффективной технологии. Приведем ряд примеров. Замена производства на основе электроэнергии и газа производством на основе солнечной энергетики Благодаря этому достигается производство электроэнергии. Второй пример, в легкой промышленности полуавтоматизированную технологию производства заменить полностью автоматизированной технологией производства, что обеспечит рост производства продукции, что так же является диверсификацией. Приведем еще один пример: в оказании бытовых услуг населению стирка белья ручным способом заменена автоматизированным способом. В результате усовершенствования технологии одновременно обеспечивается увеличение производства продукции и оказания услуг. Все это примеры горизонтальной диверсификации.

В подъеме экономике, в расширении производства место и роль вертикальной диверсификации имеет большое значение. Его определение так же не разработано и соответственно не освящено в экономической литературе. Учитывая все это, целесообразным является дать следующее определение.

Вертикальная диверсификация представляет собой расширение прежнего состояния путем создания новых филиалов, совместных и дочерних предприятий, производство новых товаров (оказания услуг), освоение новых рынков. Для понимания этого определения приведем ряд примеров. Например, завод по производству телевизоров принимая во внимание спрос на рынке запустило производство радиоприемников. В этом процессе привлечены и новые технологии и запущена новая продукция. Второй пример: предприятие по производству хлеба, накопив достаточный капитал за счет собственных средств построило ресторан для проведения торжественных мероприятий. Здесь одно предприятие занимается и производством, и оказанием услуг, полностью отличающемся от прежней деятельности. Рассмотрим еще один пример: женщина предприниматель открыла салон красоты по оказанию услуг. Позже построила дополнительное здание для оказания услуг по прокату свадебных платьев. Все это является примерами вертикальной диверсификации.

Причиной рассмотрения этих понятий, является то, что в последнее время очень много названий работ, статей, исследований начинается со слов «В условиях модернизации или в условиях диверсификации…».Однако вопросы, рассматриваемые в статьях никоим образом не связаны с модернизацией или диверсификацией экономики. Значит, авторы этих работ не осмыслили содержания и сути этих понятий. Данная работа , надеемся внесет точность в определения этих терминов, поможет исследователям понять сущность модернизации и диверсификации.

Завершим эту тему словами нашего Президента: «Главная цель, которая стоит перед нами – это дальнейшая работа по реформированию, обновлению и модернизации и углублению экономических процессов, обеспечение роста уровня и качества жизни, занять достойное место среди равных себе и в мировом сообществе»[76]. Поскольку, реформы, проводимые в нашей стране не ради реформ, а ориентированы на людей, их счастья, благосостояния, обеспечение качества жизни.

28.6. Показатели, характеризующие процессы диверсификации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа

Рассмотрим процесс оценки процессов диверсификации гостиничного хозяйства, разработки системы показателей, характеризующих этот процесс, пути их определения и анализа этих показателей. Самое

[76] Там же.-с.3

важное, вопрос освящения этих моментов в экономическом анализе стало актуальным в последнее время.

Поэтому, на предприятиях, гостиничном хозяйстве анализ и оценка проведения процессов диверсификации важные вопросы, которые волнуют исследователей. Поэтому необходимо разработать методы оценки и анализа этого процесса . Для этого рекомендуем использовать следующие показатели:

- уровень общей диверсификации предприятия;
- уровень внутренней диверсификации процесса производства и обслуживания;
- уровень вертикальной диверсификации;
- уровень горизонтальной диверсификации;

В процессе экономического анализа необходимо провести анализ на основе определения показателей и точных данных предприятия. Этими показателями можно пользоваться в оценке деятельности гостиничного хозяйства.

Для оценки и анализа осуществления процессов диверсификации предприятия необходимо определить показатели, характеризующие этот процесс. Для это рекомендуем показатели, приведенные в следующей таблице (таблица 28.2).

Таблица 28.2.

Расчет показателей, характеризующих процесс диверсификации предприятия

П/н	**Показатели**	**Пути определении**
1.	Уровень внутренней диверсификации процесса производства и оказания услуг (Пд)	**Пд = Опбит / Рп, где** Опбит – объем произведенной новой продукции без изменения технологий. Рп- вся реализованная продукция
2.	Уровень вертикальной диверсификации (Вд)	**Вд = Орпнф+Орпнр / Рп, где** Орпнф- объем реализованной продукции в новых филиалах; Орпнр – объем реализованной продукции на новых рынках; Рп- вся реализованная продукция
3	Уровень горизонтальной диверсификации Гд	**Гд=Опит / Рп, где**

		Опнт- объем продукции, произведенной с использованием новой технологии; Рп- вся реализованная продукция.
4	Уровень общей диверсификации предприятия (Од)	**Од = Пд+Вд+Гд,** n- число показателей диверсификации (n=3)

Если стабильная деятельность хозяйствующего субъекта приводит в большим успехам, то это не случайность и не происходит естественным образом, этот процесс всегда требует ото всех положительного подхода и соответственно отражает работу кадров. предприятие не должно ограничиваться высокими темпами роста развития. Оно должно хотя бы сохранить эти темпы роста. Для этого необходимо все время внедрять новое, то есть предприятие не должно отставать от инновационных процессов.

Вопросы для повторения и для самообразования

1. Раскройте сущность модернизации и обоснуйте его теоретические аспекты.
2. Виды модернизации и теоретические вопросы его обоснования.
3. Модернизация средств производства.
4. Модернизация технологического процессам.
5. Модернизация методов управления экономикой.
6. Модернизация квалификации и навыков работников.
7. Теоретические вопросы обоснования понятия диверсификации.
8. Виды диверсификации и его теоретические вопросы.
9. Сводная диверсификация.
10. Горизонтальная диверсификация.
11. Вертикальная диверсификация.

Ключевые слова:

Модернизация, виды модернизации, модернизация средств производства, модернизация технологических процессов, модернизация методов управления экономикой, диверсификация, виды диверсификации, сводная диверсификация, сводная диверсификация, горизонтальная диверсификация, вертикальная диверсификация.

Глава 29. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА И КЛАСТЕРА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА[77]

29.1. Синергетический эффект в гостиничном хозяйстве и его теоретические аспекты.

29.2. Синергетическая эффективность гостиничного хозяйства и пути его определения.

29.3. Основные направления и принципы синергетической эффективности гостиничного хозяйства.

29.4. Содержание кластерного метода и теоретические вопросы обоснования его определения.

29.5. Кластер развития и возможности его использования в гостиничном хозяйстве.

29.1. Синергетический эффект в гостиничном хозяйстве и его теоретические аспекты.

В системе услуг услуги гостиничного хозяйства занимают значимое удельное место. Поэтому данную тему мы рассмотрим на примере именно этого направления сферы обслуживания. Поскольку вопрос повышения эффективности услуг гостиничного хозяйства также требует мобилизации сил.

Существуют несколько путей совершенствования услуг гостиничного хозяйства. Одним из них является метод синергетического эффекта. Как показывают исследования, несмотря на большие возможности применения этого метода, он является малозатратным. Однако в экономической литературе представляется сложным найти определения понятий «синергетика», «синергетический эффект» и «синергетическая эффективность». По этой причине для поиска ответа на этот вопрос мы обратились к ряду научных источников, энциклопедических словарей. Одним из них, является «Большая экономическая энциклопедия»[78], изданная в 2007 года коллективом автором, где не дано определение термину «синергетика». Однако можно найти определение «синергетическому эффекту», после чего приводится слова «синергия», которым дают следующую трактовку: «повышение эффективности работы за счет «емерджентности» интегрированности в общую систему отдельных ча-

---

[77] Эта глава подготовлена и адаптирована при содействии О.М.Пардаева

[78] Большая экономическая энциклопедия. –М.: «Эксмо», 2007.-с.581

стей. Причем эффективность совместного действия на много выше, чем эффективность действия отдельных частей».[79]

Теперь целесообразно остановиться на содержании слова «синергия». Поскольку, термин «синергетика» больше не встречается в других словарях, но используется слово синергия. Толкование это слова встречается в «Словаре иностранных слов», изданном в 1988 году. В словаре указывается, что слово «синергизм, синергия» происходит от латинского слова, в основе которого слово «synergeia» , что означает «объединение, сотрудничество»[80].

В этом словаре дается определение слову «синергист». Это слово так же происходит от латинского "synergos", что означает «совместно действующий»[81]. В последующих трактовках этого термина его содержание сводиться к изменениям, происходящих в организме человека и тот факт, что этот термин встречается в биологических науках. Следует отметить, что этот термин впервые употреблен в физике в середине прошлого века. Позже в конце XX века и начале XXI века этот термин вошел в экономику.

Такая же ситуация встречается в «Большом экономическом словаре», изданный под редакцией А.Н.Азрилиян. В этом словаре также не дано определение слова «синергетика», рассматривается только понятие «синергия». В этой работе применяется экономический подход в определении этого понятия. По нашему мнению, как было указано ранее, этот термин происходит от латинского, его основу составляет «synergeia» и определяется как «достижение высокой эффективности в результате совместной деятельности компании взамен раздельной деятельности»[82].

В настоящее время «Синергетический эффект» означает один из методов повышения эффективности, применяемый в экономике. В этом смысле, в отдельной литературе встречается именно эта трактовка.[83] Этим термином воспользовался М.Б.Хамидулин в своей работе[84] в отношении предложений и рекомендаций, которые применимы в финансовом секторе, в частности на рынке ценных бумаг. А в работе

---

[79] Там же. –с.181

[80] Словарь иностранных слов. 16-е издание., испр.-М.:Рус.яз,1988.-476с.

[81] Там же.-с.467

[82] Большой энциклопедический словарь// Под ред. А.Н.Азрилияна.-4-е изд.и перераб. – М.: «Институт новой экономики», 1999.-сю906.

[83] Хамидулин М.Б.Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертациинна соискание степени доктора экономических наук. Т.: Банковско-финансовая Академия РУз.,2008.-с.38,,Туробова Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларни такомиллаштириш. Иктисод фанлар номзоди илмий даражасиги олиш учун такдим этилган диссертация автореферати.Т.:Уз.Р.Банк-Молия Академияси.,2012.-27 Б.

[84] Хамидулин М.Б.Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертациинна соискание степени доктора экономических наук. Т.: Банковско-финансовая Академия РУз.,2008.-с.38,

Х.Р.Туробовой[85] рассмотрена возможность использования такого метода в совершенствования в кооперации отношений в сельском хозяйстве. Однако в работах вышеуказанных ученых не встречается определения этого понятия.

Как видно, любое нововведения в науке можно применить в нескольких науках. Поскольку этот термин и его виды впервые были использованы в естественных науках, медицине, физике, а уже к XXI век, как мы утверждали, вошли в экономику. Нами будет сделана попытка высказать свое мнение в отношении применения этого термина в небольшой отрасли экономики в гостиничном хозяйстве.

Действительно, в целях развития отрасли и повышения ее эффективности применим это понятие непосредственно в сфере обслуживания, в процессе оказания услуг в одной из его составной части, такой как гостиничное хозяйство в два этапа. Во-первых, если требуется объединения усилий похожих хозяйствующих субъектов, работающих в одной отрасли, во-вторых, необходима мобилизация усилий хозяйствующих субъектов различных отраслей, имеющих отношение к этой сфере в целях обеспечения совместной деятельности. Как видно, и в том, и в другом случае, речь идет о синтезе разобщенных сил в синергетике.

Следует отметить, что в экономической литературе по сей день недостаточно освящены понятия синергетика, синергетический эффект и синергетическая эффективность. Исходя из этого, следует отдельно рассмотреть его теоретические аспекты. Теоретические аспекты каждого понятия или категории связаны с разработкой и исследованием усовершенствованного варианта его определения. Однако, учитывая тот факт, что в экономической литературе до сих пор не дано определение этих понятий, на основе изучения природы и содержания синергетики попытаемся дать следующее определение с экономической точки зрения. **Синергетика представляет собой системной воздействие в целях развития отдельной отрасли или повышения эффективности осуществления действий на основе концентрации сил отдельных субъектов или непрерывное достижение поставленной цели.**

Однако достижение такой ситуации в условиях рыночных отношений экономики является весьма сложным. Поскольку, в различных отраслях конкурируют различные собственники, даже в одной отрасли могут соперничать несколько собственников имущества, хозяйствующих субъектов различных форм имущества. Однако, именно на сегодняшний день мобилизация сил и только совместные действия пре-

---

[85] Туробова Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларни такомиллаштириш. Иктисод фанлар номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати.Т.:Уз.Р.Банк-Молия Академияси.,2012.-27 Б.

вращаются в объективную необходимость. Поскольку именно при условии объединения усилий достигается большая эффективность.

Для обоснования этого определения с экономической точки зрения следует отметить, что в нем: во-первых, должна быть цель, направленная на развитие или повышение эффективности какой-либо отдельной отрасли. Во-вторых, для его осуществления необходима концентрация в одном месте сил хозяйствующих субъектов. В-третьих, мы будет свидетелями того, что объединение и совместные усилия должны обеспечить большую эффективность, чем результат от отдельных действий. В-четвертых, поставлена цель достижения эффективности путем воздействия единой силой, это действие должно оказывать непрерывной, системное воздействие.

Для обоснования теоретических вопросов приведем некоторые факты и примеры. Во-первых, намечается цель совершенствования экономического процесса гостиничного хозяйства и повышения эффективности какой-либо отдельной сферы.

Во-вторых, для достижения этой цели, отдельно функционирующие субъекты (склады, обслуживающие коммунальные службы, транспортные организации и прочие) мобилизуют усилия в едином порыве. За счет сотрудничества обеспечивается деятельность.

В-третьих, эффективность, достигнутая за счет совместных действий, то есть мобилизация усилий хозяйствующих субъектов обеспечит большую прибыль, чем действия отдельных субъектов. А это создаст возможность обеспечения соответствия их интересов в объединении различных отраслей и сфер. По сравнению с результатами, достигнутые за счет отдельных действий каждого предприятия, объединенные действия могут обеспечить лучший результат.

В-четвертых, если поставлена цель обеспечить эффективность за счет воздействия отдельной силы, то необходимо обеспечить непрерывное системной воздействие именно этим единственным способом. Приведем пример. Вода по своей сути мягкая субстанция, однако вода может точить и камни. Приведем пример в экономике, перенос груза со склада в грузовой транспорт. Один человек может в одной упаковке поднять до 50 кг груза. Если организовать перенос системным образом, можно поднять и тонны грузов. Однако сразу перенести этот груз представляется сложным. Для этого нужно приложить совместные усилия..

Если обратимся к процессам в гостиничном хозяйстве, коммунальные, газовые, электрические службы, которые обслуживают гостиницы, должны совместно сотрудничать. Гостиницам нуждаются в непрерывной подаче электричества. При сбоях подачи у посетителей гостиниц возникнет нехорошее представление о гостинице. Произойдет

остановка работы многих технологических средств. К примеру, обогрев воды, кондиционирование воздуха, охлаждение продуктов и прочие процессы. Как видно, прерывание подачи только электричества приведет к трудностям работы нескольких субъектов. Поэтому необходимо обеспечить непрерывные совместные действия гостиницы с электрическими и прочими коммунальными службами. Они должны работать поддерживая друг друга.

Исходя из этой необходимости мы можем попытаться дать определение синергетическому эффекту. Хотя в экономической литературе и в процессе исследований применяют эти термины, однако их определение нигде не встречается, как правило авторы зачастую ограничиваются лишь отдельными комментариями[86]. Таким образом, мы решили, что целесообразно дать следующее определение. **Под синергетическим эффектом понимают достижение высокой эффективности в какой-либо отрасли или каком-либо процессе путем объединения связанных сил или за счет системного направления единой силы к одной цели.** Можно представить и математическое выражение этого определения. Здесь в основном результативный показатель (синергетический эффект) выражается в объединении усилий. По-нашему мнению, для выражения математической модели этого процесса рекомендуем воспользоваться следующей формулой:

Здесь Сэ – синергетический эффект,
I – порядковый номер сил,
N – число отдельных сил,
Ki – название i-той силы (субъекта).

Это определение и математическую модель можно обосновать следующим образом, для получения высокой эффективности, к примеру прибыли, в одной сфере и одном процессе необходимо совместные действия субъектов одной сферы или различных субъектов (предприятия) одной сферы, то есть мобилизация разобщенных сил при обеспечении диалектического единства. По сравнению с результатом, достигнутым воздействием разобщенных сил, совместные усилия обеспечат больший результат. Успех, достигнутый за счет совместных усилий и называется синергетическим эффектом.

---

[86] Хамидулин М.Б.Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертациинна соискание степени доктора экономических наук. Т.: Банковско-финансовая Академия РУз.,2008.-с.38,,Туробова Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларни такомиллаштириш. Иктисод фанлар номзоди илмий даражасиги олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати.Т.:Уз.Р.Банк-Молия Академияси.,2012.-27 Б. Словарь иностранных слов. 16-е издание., испр.-М.:Рус.яз,1988.-476с. Большой энциклопедический словарь.// Под ред. А.Н.Азрилияна.-4-е изд.и перераб. – М.: «Институт новой экономики», 1999.-с.906.

Исходя из этих теоретических взглядов, можно дать следующее определение синергетическому эффекту в гостиничном хозяйстве. По-нашему мнению, можно дать следующее определение. **Под синергетическим эффектом в гостиничном хозяйстве достижение высокой эффективности в этой сфере путем объединения связанных сил или за счет системного направления единой силы к одной цели.** Если исходить из этого определения в гостиничном хозяйстве можно добиться следующих видов синергетического эффекта:

-организация сотрудничество связанных с гостиничным хозяйством

организаций и предприятий;

- сотрудничество с коммунальными службами;
- сотрудничество с туристическими фирмами;
- сотрудничество с различными субъектами общественного питания;
- сотрудничество с развлекательными учреждениями.

Их совместные действия и сотрудничество составляют синергетический эффект и повышают эффективность и качестве оказываемых гостиничным хозяйством услуг.

29.2. Синергетическая эффективность гостиничного хозяйства и пути его определения

Рыночные отношения экономики не могут принять любой эффект. Эффект приемлим, если понесенные расходы обеспечат высокую эффективность. По этой причине наряду с синергетическим эффектом целесообразно остановиться на понятии синергетическая эффективность. Однако в экономической литературе, как было уже упомянуто, мы не встретили определение выражению синергетическая эффективность. Поэтому целесообразным является разработка определения этого понятия, учитывая классическую трактовку и экономическое содержание понятий синергетика и эффективность.

Исследования показали, что необходимо дать определение и этому понятию. Исходя из этого, мы посчитали, что целесообразно дать следующее определение понятию. **Под синергетической эффективностью следует понимать возможность достижения эффективности за счет превышения расходов от действия отдельных сил над расходами от сотрудничества, объединения связанных усилий в какой-либо сфере или процессе в целях достижения эффекта.** Например, 8 хозяйствующих субъектов, работающих в одной сфере, в среднем на 1 сум расходов получают прибыль в размере 300 сум. Объединив свои силы, осуществляя совместную деятельность они получили чистую

прибыль в размере 400 сум на 1 сум расходов. Как видно, во втором случае благодаря синергетической эффективности по сравнению с первым случаем , достигнута дополнительная чистая прибыль в размере 100 сум (400-300) на 1 сум расходов. Математическим выражением этого может быть:

$$\Delta Сэ = Оу - \sum_{i=1}^{n}[Эос]$$

где ΔСэ – размер отклонения синергетического эффекта;
Оу – объединение усилий во время синергетического эффекта
$\sum_{i=1}^{n}[Эос]$ – суммарная эффективность во время действия отдельных сил.

Применяя эту формулу, можно определить размер синергетической эффективности по отношению к расходам.

$$Сэф = \frac{СРос - (\sum_{i=1}^{n}[Рос])}{Ср} = \frac{\Delta Сэ}{Ср}$$

где Сэф – синергетическая эффективность;
СРос – синергетические расходы во время совместного действия сил;
$\sum_{i=1}^{n}[Рос]$ – суммарный размер расходов во время действия отдельных сил;
ΔСэ – размер отклонений синергетического эффекта;
Ср –размер разницы синергетических расходов во время объединения усилий.

На практике для достижения такой эффективности необходимо разработать программы действий во время объединения усилий. Этот процесс не происходит сам по себе. На первом этапе его организации исходя из принципа главенста государственного управления, местно управление берет на себя ответственность и контроль за выполнение. После реализации этого процесса, после того, как он себя оправдает хозяйствующие субъекты естественно функционируют, добровольно объединив усилия. Поскольку ни одна экономическая мера, приносящая эффект не должна остаться без внимания.

Мы считаем, что, исходя из теоретических воззрений необходимо разработать определение и синергетического эффекта в гостиничных хозяйствам. Этому по нашему мнению можно дать следующее определение. **Синергетическая эффективность в гостиничном хозяйстве представляет собой возможность достижения эффективности за счет превышения расходов от действия отдельных сил над расходами от сотрудничества, объединения связанных усилий в госте-**

приимстве или в процессе оказания услуг в целях достижения эффекта.

Исходя из этого определения, для повышения услуг гостиничного хозяйства необходимо объединения усилий учреждений и организаций, связанных с гостиничным хозяйством. В сфере гостеприимства в процессе оказания услуг для достижения высокой эффективности вопрос сотрудничества опирается на добровольности и свободе. Здесь расходы на осуществленные действия в результате объединения связанных сил, по сравнению с расходами на отдельные усилия обеспечат более высокую эффективность. Поэтому вопрос сотрудничества является причиной высокой эффективности.

29.3. Основные направления и принципы синергетической эффективности гостиничного хозяйства

Исследования показали, что для достижения синергетической эффективности и эффекта необходимо просмотреть несколько его направлений. Такими направлениями являются совместное влияние, системное влияние, влияние будущего на сегодня. Их взаимосвязь представлена на следующем рисунке (рис.29.1).

Основные направления синергетического эффекта (принципы)		
Совместное влияние	Системное влияние	Влияние будущего на сегодня

29.1. Основные направления (принципы) синергетического эффекта

Если рассмотреть каждое направление, можно утверждать следующее:

Во-первых, в изменение результата проявляется принцип синергетического эффекта – принцип совместного влияния. В деятельности, осуществленной в сотрудничестве, силы объединяются и естественным образом можно достичь высокого эффекта. В этом направлении нами уже приведены доводы. Как видно из этого, для развития одной сферы необходимо объединит разобщенные силы, относящиеся к этой сфере или связанные с ней. В этом процессе имеются свои сложности. Поскольку в настоящее время объединение субъектов, работающих в различных сферах и различных форм собственности представляется весьма сложным. Поэтому необходимо обеспечить их заинтересованность. Это требует осуществления ряда организационных ме-

роприятий. Поэтому необходимо руководство местного управления такой работой.

Во-вторых, для достижения синергетического эффекта осуществить системное влияние. Поскольку в результате системного влияния можно жесткое преодолеть мягкими мерами. Ранее мы уже приводили пример воды, которая точит камень. Применительно к экономике можно привести следующий пример. При строительстве здания, закладка десяти тысяч кирпичей в день, в определенный день строительство здания завершится. То же самое можно рассмотреть в отношении уборки хлопка. Масса хлопка сырца в одной коробочке составляет 5-10 граммов. В процессе сбора хлопка на основе системного подхода урожай хлопка достигнет миллионов тонн. Как видно, в результате системного влияния в результате объединения небольших результатов можно достичь большого успеха. Это можно применить к процессам содержания продукции, охлаждение и ее реализации. Например, на стадиях заготовки продукции, от ее сохранение до её реализации требуется охлаждение. Поэтому в процессе транспортировки автомобильные и прочие транспортные средства нуждаются в оснащении холодильными установками. Только при этом условии минимизируются убытки от порчи продукции и достигается синергетический эффект.

В-третьих, еще одним направлением синергетического эффекта является принцип влияния будущего на сегодня. Попытаемся применить этот принцип в семейной жизни. Родители связывают все свои надежды с образованными детьми, мечтают поднять грамотных детей. Для достижения этой цели, они стремятся создать все соответствующие условия для обучения, нанимают репетиторов. В нашей стране обязательное образование является бесплатным. Однако родители, заботящиеся о будущем своих детей готовы платить за дополнительные занятия с ребенком. Как видим, в данном случае будущее влияет на сегодня. Если применим это к экономике, целью предпринимателя является получение прибыли в будущем, оказание качественных услуг, обретение высокого статуса посредством укрепления своей позиции на рынке в результате своей деятельности, расходования средств. Для достижения этой цели, предприниматель приводит в надлежащее состояние склады и холодильники, хранящие продукцию, ремонтирует здания, оборудования, устройства и обеспечивает их готовность к сезону. Как видим, будущее влияет сегодняшнюю деятельность.

Как видно из определения и комментариев в отношении вышеуказанных трёх понятий, для достижения синергетического эффекта хозяйствующие субъекты в условиях рыночных условий должны действовать на основе принципа индивидуализма и уметь самостоятельно выстоять конкуренцию на рынке. Это положение обуславливает необ-

ходимость особенного, свойственного нам подхода к принципам рыночных отношений. Поэтому целесообразным является разработка организационно-правового механизма и широкого применения его в практике. Вопрос обеспечение соответствия такой работы в настоящее время в качестве эксперимента должны осуществлять местные органы власти.

Истинной ценностью нашего народа является то, что ключом достижения большого успеха является сотрудничество во все сферах. Например, для оперативного и качественного выполнения какой-либо работы, наш народ издавна проводил «хашары». Это является примером достижения цели в выполнении какой-либо работы путем объединения усилий и сотрудничества. Значит, это свидетельствует о том, что «хашары» являются методом сотрудничества, который можно назвать современным международным термином синергетический метод.

Наша экономика стремительно развивается на основе интеграции в мировое сообщество и так оно будет. Это способствует формированию конкурентной среды в экономике в определенной степени и наличию конкуренции между конкурентами. Это приводит к необходимости обеспечения конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта. Однако в нашей экономике необходимо постоянно развивать сотрудничество наряду с сохранением сильной конкуренции. Поскольку, это процесс говоря современным языком превратиться в одно из основных направлений достижения сначала «синергетического эффекта», а уже потом «синергетической эффективности».

Из всего этого можно сделать вывод о том, что слово «синергетика» в нашем понимании, если посмотреть на его содержание можно назвать «сотрудничеством». Формами сотрудничества в настоящее время являются: кооперации, объединения, ассоциации и прочие. Для достижения какого-либо эффекта, для оперативного и качественного выполнения какой-либо работы разовый процесс объединения усилий издавна применялся в форме «хашар». Такие дела имеют большое значение в восстановлении наших ценностей.

Как видно, синергетика является неотъемлимой част ью общественно-экономической жизни. В будущей перспективе сотрудничество станет одним из основных путей достижения синергетического эффекта. Поскольку, все что было ценностями, сегодня они поступательно восстанавливаются , сохранившиеся совершенствуются, и в будущем в качестве естественной части нашей жизни занимает значимое место в жизненных устоях нашего поколения. Поэтому, при исследовании каких-либо новых понятий, методов и приемов, мы должны обращаться к своему прошлому наследию, формам хозяйствования наших предков.

Поскольку, мы должны следовать старой поговорке - все новое это хорошо забытое прошлое!

Эти примеры и взгляды мы можем внедрить непосредственно в системе гостиничного хозяйства. Поскольку для обеспечения эффективности гостиницы в будущем, на сегодняшний день необходимо осуществить работы по реконструкции, оснастить различным оборудованием.

29.4. Содержание кластерного метода и теоретические вопросы обоснования его определения

Двадцать первый век характеризуется вхождением огромного количества методов и инноваций в экономическую науку. Одним из них является кластерный метод. По поводу применения этого метода в сфере обслуживания высказаны некоторые мнения. До применения этого метода, целесообразным является раскрытие теоретически аспектов его содержания.

В настоящее время несмотря на то, что слово кластер и связанные с ним понятия применяются в международной практике, в частности в экономике, обоснований этого слово остаётся не достаточно разработанным. К примеру, в узбекском языке этим словом не пользуются. В частности, в 2-х томнике «Русско-узбекско словаря»[87], изданного в 1983 году не даётся перевод и определение этого слова. В 5-томном словаре[88], изданном в 2006 году этого слова и связанные с ним понятия так же не встречаются.

Такая же ситуация наблюдается в русскоязычной литературе. Определение слову «кластер» не дается в «Большом экономическом словаре»[89], изданному в 1999 году в Москве издательством «Институт новой экономики». В «Словаре русского языка»[90] одного из основоположников словарного дела С.И.Ожегова также не дано определение этого слова. Обычно кластерный анализ встречается в математике. Однако и в «Математическом энциклопедическом словаре»[91], изданном в 1988 году мы так же не нашли определения этому слову. Из всего этого видно, что один из передовых методов экономического роста - кластерный метод не нашел применения ни в прошлом, ни в экономической литературе стран содружества, ни в языковых словарях. Не дается

---

[87] Русско-узбекский словарь. – Т. Главная редакция «Узбекская советская энциклопедия», 1983.1-том-с.680, 2 том –с.672.

[88] Узбек тилининг изохли лугати.-5-жилдлик.-Т.: «Узбекистон миллий энциклопедияси», 2006.1-жилд-680 бет, 2-жилд – 672 бет, 3-жилд – 688 бет, 4-жилд – 608 бет, 5-жилд -592 бет.

[89] *Большой экономический словарь.-М.: Издательство «Институт новой экономики»*

[90] Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: «Русский язык», 1982.-с.816

[91] Математический энциклопедический словарь. «Советская энциклопедия», 1988.-с.847.

определение слову кластер и в «Большой экономической энциклопедии»[92], изданному в Москве в 2007 году.

Слово кластер и связанные с ним понятия широко применяются в международной практике, во многих науках, в частности в экономических науках. Например, встречаются в Финляндии кластер лесного хозяйства, в Норвегии кластер морской технологии, в Великобритании биотехнологический кластер, в Италии кластер производства обуви, в Германии и Бельгии химический кластер[93]. Исходя из этого можно утверждать, и в экономике Узбекистана можно воспользоваться кластерным методом. Поскольку в нашей стране уже сформированы рыночные отношения, обеспечена в достаточной степени приоритетность частной собственности в системе имущества. Эти условия способствуют возможности применения одно из инновационных методов – кластерного метода в социально-экономической жизни нашей страны

В последнее время изучением применения кластерного метода занимается целый ряд исследователей. Среди них рекомендации, разработанные Д.М.Курбановой[94], О.М.Пардаевым[95], М.Т.Алимовой[96]. В работах этих исследователей приведены предложения и подчеркнута объективная необходимость кластера в рыночных отношениях, применимость на практике, изучения его места в управлении, его структуры. Однако к этих работах содержание понятия кластера с теоретической точки зрения полностью не раскрыты. Учитывая все это, начнем с анализа теоретических аспектов понятия кластера.

По утверждению одного из исследователей М.Т.Алимовой слово «Кластер» в переводе с английского означает «расти вместе»[97]. По-нашему мнению, понятие «расти вместе» означает «совместные усилия» в решении какой-либо проблемы. Значит, при решении какой-либо проблемы применение кластерного подхода, в целях повышения эффективности деятельности или процесса необходимо говорить об объединении связанных усилий.

---

[92] Большая экономическая энциклопедия.-М.: «Русский язык», 1982.-с.816

[93] Алимова М.Т.Туристик кластер худудий ракобатбардошлигини оширишнинг самарали ташкилий-иктисодий механизм сифатида. // «Мамлакатни модернизациялаш шароитида иктисодиётни ривожлантиришнинг долзарб муаммолари» мавзусидаги Республика ИАК материаллари. (2012 йил 17 февраль), Самарканд, СамИСИ, 2012.-с.180.

[94] Курбанова Д.М. Вопросы формирования туристического кластера в Узбекистане. // Хизматлар бозори: муаммо, ечимлар ва истикболлар. Халкаро ИАА материаллари. 2012 йил 29-30 июнь.Самарканд.2012.-111-113 б.

[95] Пардаев О.М. Махсулотларни сакловчи корхоналарда самарадорлик: мазмуни, мезонлари, курсаткичлари, омиллари ва уларни бахолаш йуллари. Монография. – Т.: «Иктисодиёт», 2012- 76-796.

[96] Алимова М.Т.Туристик кластер худудий ракобатбардошлигини оширишнинг самарали ташкилий-иктисодий механизм сифатида. // «Мамлакатни модернизациялаш шароитида иктисодиётни ривожлантиришнинг долзарб муаммолари» мавзусидаги Республика ИАК материаллари. (2012 йил 17 февраль), Самарканд, СамИСИ, 2012.-с.180.

[97] Там же – 1796.

Следует отметить, что некоторые исследователей, например, О.М.Пардаев разработал кластер услуг гостиничного хозяйства в Самаркандской области[98].

Присоединяясь к этому мнению, основываясь на его методической направленности, можно сделать выводы о возможности разработать кластер туризма в Самаркандской области. Поскольку это положение может иметь отношение и к гостиничному хозяйству. По-нашему мнению, кластер этой сферы включает в себя следующее:

- областной хокимият;
- районные и городские хокимияты;
- туристские фирмы;
- субъекты инфраструктуры, обслуживающие туризм;
- инвесторы, вложившие средства в развитие туризма;
- гостиничные хозяйства в составе туристских комплексов;
- организации, занимающиеся внутренней и внешней рекламой в туризме;
- зарубежные фирмы и инвесторы, осуществляющие сотрудничество в сфере туризма;
- туристские ресурсы и различные организации, занимающиеся их содержанием.

Если коротко остановиться на функциях данной структуры, туристский кластер на современном этапе экономики должен управляться областными хокимиятами. Поскольку, эта орган объединяет соответствующие силы в целях развития этой сферы в области.

В развитии туризма и соответственно гостиниц в основные задачи районных и городских хокимиятов входят сохранение туристских объектов в своих регионах, создание соответствующих условий для обслуживания туристов, обеспечение поступлений в определенной степени в районные (городские), местные бюджеты за счет туристов. Для этого они по возможности стремятся обеспечить условия для организации туристских фирм в своих регионах, создать удобства и заинтересованность для демонстрации туристских объектов туристам. Эти услуги соответствующим образом имеют отношение к деятельности гостиниц.

В развитии туризма и соответственно гостиниц в первую очередь, заинтересованными организациями являются туристские фирмы различных форм собственности. Поэтому эти субъекты стремятся приложить все усилия, знания и опыт в развитие субъектов туризма. В случае организации туристского кластера, туристские фирмы будут не конкурировать между собой, а осуществлять деятельность в сотрудничестве. По-нашему мнению, в нашей стране для достижения успеха осуществ-

---

[98] Пардаев О.М. Махсулотларни сакловчи корхоналарда самарадорлик: мазмуни, мезонлари, курсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йуллари. Монография. – Т.: «Иктисодиёт», 2012- 76-79б.

ление деятельности в сотрудничестве с конкурентами обеспечат больший эффект.

Учитывая значимость места и роли инфраструктурных субъектов, обслуживающих и участвующих в развитии туризма и соответственно гостиниц, целесообразно обеспечить их участие в туристском кластере. В состав таких организаций можно включить коммунальные службы, службы по ремонту дорог, учреждения по транспортировке туристов и обеспечивающие их безопасность, региональные организации НАК «Узбекистон хаво йуллари», «Узбекистон темир йуллари». Эти организации так же непосредственно заинтересованы в развитии туризма. Эта объективная необходимость обуславливает включение этих объектов в туристский кластер.

Для развития каждой сферы должны быть собственники сферы, а точнее инвесторы. Инвесторы могут быть собственниками различных форм имущества. Их основная цель связана с развитием предпринимательства и получением прибыли. Поэтому инвесторы, вложившие свое имущество в развитие туризма являются крупными заинтересованными в развитии сферы субъектами. Это обуславливает необходимость включения инвесторов в туристский кластер. Мы считаем, что участие этих субъектов в туристском кластере обеспечит основу для разработки весомых предложений для развития этой сферы.

В развитии туризма место гостиниц является весомым. Поэтому в составе многих туристских комплексов имеются отдельные гостиницы. В нашей стране сформировалась и развивается система мультизвездочного гостиничного хозяйства, отвечающая мировым стандартам, отражающая национальные особенности. Туристы посещают те страны, где гарантированы удобные и безопасные места для проживания. Поэтому рост туристского потока зависит от состояния гостиничного хозяйства и качества оказываемых в нем услуг. Это также обуславливает необходимость включения гостиничного хозяйства в туристский кластер. Поскольку многие гостиницы не входят в состав туристского комплекса, осуществляют деятельность в качестве отдельного субъекта.

В развитии туризма большую роль играют и организации, занимающиеся внешней и внутренней рекламой. Для создания впечатления у человека о какой-либо вещи, стремление увидеть его ему нужна информация о нем. Этот вопрос к XXI веку превратился в неотъемлимую часть социально-экономической жизни. Информацию о туристском потенциале нашей страны довести до отдаленных стран можно благодаря рекламе. Эта необходимость обуславливают включение этого субъекта в туристский кластер. Поэтому хорошо продуманная, оперативно и полностью раскрывающая информацию реклама является важным фактором развития сферы туризма.

В развитии сферы туризма в нашей стране сотрудничащие зарубежные фирмы и инвесторы в определенной степени занимают так же значимое место. Поскольку часть туристов приезжают к нам из-за рубежа, часть наших граждан в качестве туристов посещают другие страны. Это обуславливает необходимость наличия зарубежных партнеров в сфере туризма и создает основу для привлечения иностранных инвесторов в нашу страну. Поэтому эта необходимость обуславливает включения иностранных партнеров в туристский кластер. А это в свою очередь, создает основу и большие возможности для развития туризма.

Наша страна обладает огромными ресурсами. Однако достаточно различных организаций, содержащие эти ресурсы. Одна их часть занимается охраной исторических достопримечательностей, другая ее часть сохранением культурного наследия. Третья ее часть занимается охраной природы. Эти организации во-первых несут ответственность за содержание туристских объектов, во-вторых это турфирмы, ответственные за прием туристов. Они должны осуществлять деятельность в непосредственной взаимосвязи. Эта обуславливает необходимость включения этих субъектов в состав туристского кластера.

Создание туристского кластера в области для развития туризма, объединяющий силы и интересы этих субъектов обеспечит стабильное развитие этой сферы.

29.5. Кластер развития и возможности его использования в гостиничном хозяйстве

В настоящее время новым направлением в экономике является кластерный метод, применение которого обеспечит большую эффективность. В сфере услуг, являющейся его составной частью, это направление играет важную роль. Если эта сфера оказывает влияние на производство, то его темпы роста совершенствуют оказание услуг. Естественно эта взаимосвязь может проявляться во всех сферах экономики.

В последнее время в развитых странах кластерный метод считается фактором стремительного развития экономики. В частности, в Японии в создании национальной инновационной системы пользуются кластерным методом. Примером тому является корпорация JETRO, создавшая 11 кластеров. [99] В России так же разработано несколько региональных научно-инновационных кластеров[100]. Подобные кластеры созданы и успешно функционируют в США, Франции, Швеции и других

---

[99] Инновационная экономика. // Под ред. Дынкина и Ивановой.-М.: «Наука». 2004. Эти данные получены на основе монографии «Узбекистан: мировой финансово-экономический кризис, инновационный прогресс и повышение конкурентоспособности национальной экономики», изданный коллективом ученых Института экономики АНРУз в 2011 году.

[100] Там же- с.97

развитых странах. Например, по данным Гарвардской бизнес-школы, в экономике США благодаря кластерам обеспечена занятость свыше 32%. В экономике Швеции в кластерах занято 39% населения. Средняя заработная плата занятых в кластерах в США превышает доходы остальных на 29%[101]. Как видно, кластеры являются одним из важных факторов не только экономического роста, но и подъема социальной жизни.

В развитии услуг содержания и реализации, являющиеся составной частью сферы оказания услуг, необходимо применение ряда современных методов. Выше мы уже рассмотрели возможности применения в сфере оказания услуг метода синергетического эффекта, связанные с ним понятия и процессы. Аналогичным методом является кластерный метод.

К субъектам, входящим в кластер услуг гостиничного хозяйства в Самаркандской области относятся:

- областной хакимият;
- районные хакимияты;
- частные инвесторы по строительству гостиниц;
- предприятия, специализирующиеся на гостеприимстве;
-субъекты, ориентированные на гостеприимство;
- субъекты, доставляющие гостей;
- предприятия, оказывающие коммунальные услуги;
- предприятия перевозок гостей;
- зарубежные инвесторы;
- предприятия по оказанию услуг ремонта и прочие.

Как видно из этого списка, очень много субъектов, непосредственно связанные с услугами гостиничных хозяйств. Для интеграции этих сил, ориентации к единой цели, осуществления мероприятий в этом направлении требует разработки региональной программы по решению этого вопроса в областях. С этой целью недостаточно привлечь только субъекты, обслуживающие гостиничные хозяйства, но и усилия предприятий, организаций, учреждений, заинтересованных в интеграции. Подытожив, можно утверждать, что необходимо создать кластер услуг гостиничных хозяйств в области.

Изучив ситуацию в области нами разработан кластер услуг гостиничного хозяйства. Как видно из этого, для развития этой сферы недостаточно усилий только туристских компаний или хакимиятов. Для организации соответствующей инфраструктуры в этих процессах может и не хватить средств. Они вовсе не заинтересованы в этом. Хакимияты даже за счет местного бюджета не осилят необходимые расходы на то, чтобы поднять гостиничную отрасль на высокий уровень. Поэтому,

---

[101] Там же- с.97-98.

для осуществления этого мероприятия необходимо объединить усилия многих субъектов. Одним из современных путей достижения этого является создание кластера.

Сущность кластерного метода заключается в том, что в разработке единой программы развития услуг гостиничного хозяйства и вышеуказанных всех субъектов и где четко определяются задачи каждого из них. Например, разрещаются такие вопросы, чем будут заниматься субъекты, обслуживающие гостиничные хозяйства, кто причастен к этому, кто организует транспортировку гостей, кто будет ремонтировать дороги, кто будет строить новые дороги, в чем заключаются функции внутренних и внешних инвесторов. Только при этом условии в целях развития услуг гостиничного хозяйства формируется единая программа, достигается его развитие. Координирующими органами могут быть областной хакимият в области, районные и городские хакимияты в районах и городах.

По-нашему мнению, в районах Самаркандской области, специализирующихся на гостеприимстве, целесообразно создать Координационный совет услуг гостиничного хозяйства. Этот орган можно так же назвать «Координационный Совет развития услуг гостиничных хозяйств». В его состав можно включить крупные предприятия, занимающиеся услугами гостиничного хозяйства, руководители заинтересованных и непосредственно связанных с ним предприятий. Целесообразным является организовать работу совета на общественных началах, впоследствии на платных условиях, коммерческой основе.

По-нашему мнению, необходимо уполномочить председателя совета участвовать в назначении хакимов области, районов, городов или заместителей по экономической и социальной работе. В состав членов совета необходимо включить руководителей организаций, заинтересованных в развитии услуг и ученых. Поскольку для разработки научных рекомендаций этот кластер является полем для эксперимента.

Как утверждали ранее, члены совета на первичном этапе должны осуществлять деятельность на общественных началах. Затем они могут обеспечить деятельность совета за счет отчислений в определенном размере субъектов, занимающихся оказанием услуг гостиничного хозяйства и причастных субъектов в ходе развития деятельности. Кроме того, этот орган должен быть на контролирующим, а оказывающим поддержку. В его компетенции может быть поставка различных запчастей, технологии с различных регионов нашей страны и зарубежных стран, а так же услуги по их ремонту. В результате такой коммерческой деятельности получает прибыль.

Следует отметить, что средства направленные в пользу Совета может принести многократную прибыль субъектам, занимающихся оказанием услуг в гостиничном хозяйстве и непосредственно причастным

организациям. Целью создания Совета является достижение высокой синергетической эффективности за счет организации кластера услуг в гостиничном хозяйстве.

Рекомендуемый нами кластер услуг гостиничных хозяйств может быть легко применяться для развития других сфер в областях (районах). Соответствующее согласие областного хакима об этом имеется, а так же ответственные организации за применение этого метода выразили свое одобрение. В будущем применение этого метода станет объективной необходимостью. Поскольку вопрос интеграция усилий и эффективного его применения является высокоэффективным методом на повестке дня.

Вопросы для повторения и самообразования

1. Синергетический эффект в гостиничных хозяйствах и его теоретические аспекты.
2. Определение синергетического эффекта в гостиничных хозяйствах.
3. Синергетическая эффективность в гостиничных хозяйствах и пути ее определения.
4. Определение синергетической эффективности гостиничных хозяйств.
5. Основные направления и принципы синергетической эффективности гостиничных хозяйств.
6. Направление влияния сотрудничества синергетической эффективности.
7. Системное влияние синергетической эффективности.
8. Направление синергетической эффективности влияние будущего на сегодня.
9. Содержание кластерного метода и его определение.
10. Значение кластера в сфере оказания услуг.
11. Кластер развития услуг, связанных с гостеприимством.
12. Возможности применения кластера в сфере оказания услуг.

Ключевые слова

Синергетика, синергетический эффект, синергетический эффект в гостиничном хозяйстве, синергетическая эффективность в гостиничном хозяйстве, направление влияния сотрудничества синергетической эффективности, системное влияние синергетической эффективности, направление синергетической эффективности влияние будущего на сегодня, кластер, услуги по содержанию, услуги по реализации, администрация, виды услуг, взаимосвязь.

Глава 30. ВОЗМОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ГОСТИНИЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИХ ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ[102]

30.1. Теоретические аспекты обоснования определения инновации
30.2. Виды инноваций и концептуальные направления его классификации
30.3. Классификация создателей инноваций
30.4. Классификация инноваций по фактору конкурентоспособности
6.5. Классификация по выражению заинтересованности в инновациях.
30.6. Классификация с точки зрения внедрения инноваций в практику.
30.7. Классификация с точки зрения расширенных производственных звеньев по экономическому содержанию инноваций.
30.8. Классификация инноваций по отраслям.
30.9. Классификация инноваций с точки зрения времени.

30.1. Теоретические аспекты обоснования определения инновации

Хозяйствующий субъект, в частности, гостиничные хозяйства, который добивается больших успехов и стабильности, не может рассматриваться как естественный процесс, поскольку этот процесс требует положительного подхода. Поэтому если предприятия развивается быстрыми темпами, в это не должно быть каких-либо ограничений. В крайнем случае, необходимо удержать эти темпы роста. Для этого постоянно необходимо внедрять нововведения, не отставать от категории инновации.

Наши исследования показывают, что многие предприниматели побаиваются внедрять нововведения в свою деятельность, то есть применять инновации в своей работе. Поскольку, многие из них не испытаны и могут привести в огромным рискам потерь. Конечно, риск может быть в определенной степени весомым. Однако отказываться от инноваций в сегодняшних быстро меняющихся динамичных условиях уже огромный риск. Поскольку предприниматель, побаивающийся риска инноваций, добровольно обрекает свое предприятие к трудностям, кризису.

---

[102] Данная глава подготовлена на основе работы Т.Мамасоатова и адаптирована к данной теме.

Нужно отметить, что инновация – это сложная работа. Поскольку ни в одной работе не может быть мелочей, так же и в инновациях не может быть мелочей. Поэтому, этот вопрос надо скурпулёзно рассмотреть. Эта ситуация требует от личностей, занимающихся инновациями, особенно от предпринимателей, вложивших свои собственные средства, требует в определенной степени знаний и навыков. Поэтому инновации все время должны быть на повестке дня, быть приоритетной задачей в жизни каждого человека, считающего себя предпринимателем. Наряду с этим, каждый предприниматель, в частности, владелец гостиничного хозяйства, должен знать что такое инновации, какой приблизительный эффект могут они дать. Все эти положения требуют исследования инноваций.

При исследовании каждого вопроса с теоретической точки зрения, необходимо начать с разработки его определения. С этой точки зрения, мы остановились на теоретических аспектах термина инновации. В этом плане в словарях[103] дается очень содержательное определение. Там отмечается, что термин «инновация» происходит от английского слова "innovation", что означает внедренное нововведение, открытие. Там же этому термину дается три определения:

1. Средства, вложенные в экономику, с целью внедрения новых видов (нового поколения) техники и технологий.
2. Передовая техника и технология, управление, нововведение в других сферах, и их применение в различных сферах.
3. Новые события, возникшие в последнее время в области морфологии в определенном языке (языковые единицы)[104].

Это понятие в определенной степени может быть основой содержания инновации и для разработки определения. Однако по данному вопросу в экономической литературе высказываются различные мнения, во-первых, все они далеки друг от друга и многие аспекты не учтены. Во-вторых, при разработке определения какому-либо понятию или категории, имеет значение с какой точки зрения рассматривать этот термин. Поскольку данная ситуация была неопределенной, в определении инноваций встречались противоречивые моменты. Некоторые из них представлены в следующей таблице (таблица 30.1).

---

[103] Узбек тилининг изохли лугати: 80000 дан ортик суз ва суз бирикмаси. Ж.П.Е-М.-Т.: «Узбекистон миллий энциклопедияси» ДИН, 2006.-с.213.
[104] Там же –с.212.

Таблица 30.1

Определения понятия инновации, разработанные различными учеными[105]

п/н	Ф.И.О.автора	Определение инноваций	Источник по данному определению
1	Словарь	термин «инновация» происходит от английского слова "innovation", что означает внедренное нововведение, открытие.	Узбек тилининг изохли лугати: 80000 дан ортик суз ва суз бирикмаси. Ж.П.Е-М.-Т.: «Узбекистон миллий энциклопедияси» ДИН, 2006.-с.213.
2	Большая экономическая энциклопедия	Деятельность, связанная с внедрением в производство проектных, технологических, материальных, организационных нововведений исходя из перспективных требований рынка	Большая экономическая энциклопедия.-М.:Эксмо,2007.-с.257.
3	П.Ф.Друкер	Инновация –это работа, требующая знания, чрезвычайных открытий, ответственности	Друкер П.Ф.Энциклопедия менеджмента. Пер. с англ.-М.:ООО И.Д.Вильямс,2006.-с.336.
4	Б.Т.Бейсенгалиев	Научно-технические идеи, открытия и система мероприятий, осуществленные до внедрения разработок в практику.	Барқарор ижтимоий-иқтисодий ривожланишни таъминлада туризмнинг роли. Халкаро ИАК материаллари (Самарканд: 2010, 24-26 ноябрь).-с.132
5	У.Ахметодов	Результат деятельности по созданию новых туристских услуг	Там же.-с.113.

[105] *Подготовлено авторами в ходе исследований.*

		или изменению имеющихся, освоению новых рынков, использованию передовых информационных технологий, совершенствованию бронирования мест, внедрению современных форм организационного управления в деятельность гостиниц.	
6	И.Т.Абдукаримов, Р.А.Абдуллаев	Материальный результат, полученный в ходе инвестирования в организацию управления в новых формах, новую технику, технологию, производство, труд, оказание услуг.	Хизматлар бозори: муаммо, ечимлар, ва истикболлар. Халкаро ИАК материаллари. (2012 г. 29 июнь – 1 июль) – 343-бет.
7	А.К.Тухтамышев	«Инновационные услуги» услуги, обладающие объективной новизной, то есть впервые оказанные потребителю и организующие новые рынки услуг.	Там же.-48-бет
8	О.А.Абдурахманов, С.Ш.Халилов	Инновация в туризме – это новое в самом туристском продукте, услуге, совершенствование его предложения, реализации, а в результате рост профессиональной квалификации работников сферы.	Там же. – 110-бет
9	Авторов данной работы	Инновации – это достижения науки и техники, передовая технология, новые откры-	В данной работе теоретически обоснованы.

		тия в результате разработок, осуществленных на основе передовых идей, а так же события, связанные с их применением в различные сферы (экономической, социальной, духовной жизни, системе управления).	

Этот список можно продолжать до бесконечности. Как видно из определений вышеуказанных авторов, все определения не похожи друг на друга. В таблице представлены примеры различных авторов, различных стран и различных фундаментальных словарей. Все это разнообразие обусловлено не сформированностью теоретических взглядов в отношении инновации, свидетельствует о том, что ученые еще не пришли к единому знаменателю. Эта ситуация по-нашему, проявляется в следующем:

- определения инноваций разработаны на основе различных точек зрения, различных интересов ученых и специалистов;
- если одни дают определения с точки зрения отрасли, другие предпочитают определять с точки зрения содержания;
- некоторые дают определения с точки зрения создателей инноваций, вторые с точки зрения применения инноваций;
- некоторые ученые трактуют инновации как фактор экономического роста.

Как видно, для правильного применения инноваций, еще много проблем теоретического и практического значения, ожидающих решения. Решение этих проблем в настоящее время имеет большое значение. Поскольку на сегодняшний день, особенно в будущей перспективе основу экономического роста и обеспечения конкурентоспособности страны составляют инновационные факторы.

Исходя из этой необходимости, мы попытаемся разработать определение инноваций, соответствующее всем сферам и обосновать его с теоретической точки зрения.

Усовершенствовать определения инновации, указанные выше, можно обосновать с теоретической точки зрения следующим образом: По-нашему мнению, инновация охватывает не только экономику, но должна вникать во все сферы жизни. Определения должны быть под-

ходящими для всех сфер жизни, должны быть применимы во всех отраслях экономики.

Основываясь на теоретических выводах определение этого понятия можно обосновать следующим образом.

Во-первых, под инновациями следует понимать, во-первых передовые идеи, разработки. Поскольку, для совершенствования каждого процесса сначала вырабатывается идея, а потом на этой основе формируются разработки. Именно эти два понятия являются фундаментом всех инновационных процессов. Это определение подходит как к экономике, так и другим направлениям социальной жизни.

Во-вторых, в определении инноваций должны найти отражение достижения науки, технологии, а так же новые открытия. Поскольку нововведения создаются на основе идеи, в результате разработок обосновываются их теоретическое и практическое значение. Это обуславливает развитие науки, создание новой техники на этой основе, передовой технологии по сравнению с прежней. Поэтому в определении инноваций эти аспекты имеют большое значение. Здесь необходимо учитывать то, что передовая технология относиться не только к экономике. Действительно, трудно представить развитие медицины, нематериальную сферу услуг, многие сферы социальной жизни без передовой технологии.

В-третьих, в определениях необходимо отразить события, связанные с применением нововведений в различных сферах (экономической, социальной, духовной жизни и система управления). Причиной тому является то, что инновации связаны с процессом внедрения нововведений, должны охватить все сферы жизни. Поскольку внедряя инновации только в экономику, нельзя оставить управление в прежнем состоянии. Или внедрив в экономику, оставить без внимания социальную жизнь, что осложнит обеспечение полноценного прогресса и развития общества. К примеру рассмотрим внедрение передовой информации и телекоммуникации в экономику. Отрицание необходимости внедрения инноваций в социальную жизнь осложнит достижение экономического подъема. Поэтому инновации необходимо привлекать во все сферы жизни в один и тот же период времени. А это обуславливает необходимость принятия во внимания этих аспектов в определении инноваций. Как видно, инновация является широким понятием.

Исходя из вышеуказанных теоретических основ, мы предлагаем дать следующее определение инновациям. **Инновации –это достижения науки и техники, передовая технология, новые открытия в результате разработок, осуществленных на основе передовых идей, а так же события, связанные с их применением в различные сферы (экономической, социальной, духовной жизни, системе управления).**

По-нашему мнению, это определение соответствует всем сферам, во все времена всем заинтересованным субъектам. Учитывая эти аспекты, мы считаем, что данное определение инноваций наиболее совершенное.

По этому поводу мы имеем ряд инновационных основ. Во-первых, в основе инноваций передовые идеи. Для совершенствования каждого процесса первоначально необходимо рождение идеи.

Во-вторых, теперь необходимо запустить механизм осуществления созданной идеи. Значит, необходимо обратить внимание на результаты разработок, осуществленные на основе идеи. Его результаты , как было утверждено в определении, найдет отражение в достижениях науки и техники.

В-третьих, как приведено в определении, осуществление идей реализуется в передовой технике, технологии и новых открытиях. Они как правило бывают испытаны и обеспечивают эффективность в определенной степени. Они в дальнейшем внедряются непосредственно в экономической и социальной жизни. В результате обеспечивается конкурентоспособность данного предприятия и его продукции.

В-четвертых, в определение четко даны сферы внедрения. Это различные сферы жизни, они включают в себя события, связанные с применением в экономической, социальной, духовной жизни, системе управления и других подобных процессах. Как мы утверждали, данное определение не ограничивается экономической сферой, его достоинством является возможность охватывания всех сфер жизни. Из этого видно, что данное определение не только усовершенствованное, но и обладает своими особенностями.

Таким образом, приведенное нами определение инноваций, независимо от его вида, кем оно создано, кто в нем заинтересован, в какое время оно создано проникает во все сферы жизни. Данное положение выделяет данное определение обоснованностью с теоретической точки зрения данного определения и его многоаспектностью.

30.2.Виды инноваций и концептуальные направления его классификации

Для правильного понимания видов инноваций и четкого определения концептуальных направлений его разновидностей целесообразно их классифицировать. Поскольку, в последнее время вопрос инновации настолько активно обсуждается в экономической литературе, сложно становиться успевать его осваивать. Однако во всех работах прослеживается одна тенденция. В результате различных подходов, выдвигае-

мых различными авторами, проблемным становится вопрос его систематизации.

Классификация понятий соответствующим образом внесет определенность и ясность в теоретические вопросы и процесс внедрения инноваций в практику. Поэтому необходимо классифицировать инновации.

По-нашему мнению, инновации можно классифицировать по ряду признаков. В результате наших исследований выявлено 7 признаков классификации. Поскольку интересы создателей инноваций и интересы пользователей различаются. Или внедрение инноваций в каждую отрасль имеет свои особенности, которые так же должны быть учтены. Инновации различаются по времени. Поэтому инновации можно классифицировать по следующим признакам:

1. Классификация инноваций в зависимости от его создателей;



Рис.30.1. Признаки классификации инноваций и концептуальные направления

1. Классификация инноваций по фактору конкурентоспособности;
2. Классификация инноваций по выражению заинтересованности;
3. Классификация инноваций с точки зрения внедрения в практику;
4. Классификация инноваций с точки зрения звеньев расширенного производства по экономическому содержанию;
5. Классификация инноваций по отраслям;
6. Классификация инноваций по времени.

Связь этих признаков с инновациями можно выразить с помощью следующей схемы (Рис.30.1).

Мы считаем, что необходимо вкратце рассмотреть каждый вид инноваций по отдельности. Поскольку, во-первых, этот вопрос в недостаточной степени рассмотрен в экономической литературе, во-вторых, учитывая актуальность и важность это понятия в настоящее время, считается невозможным откладывать его рассмотрение.

В-третьих, наша экономика полностью перешла к инновационной экономике, благодаря чему полностью перешли к этапу развития. Эти положения, как мы утверждали, обусловили необходимость рассмотрения каждой группы инноваций.

30.3. Классификация создателей инноваций

Это классификация инновация так же имеет важное значение. Поскольку те, кто создают инновации важны для его практики и теории. Это положение показывает на работников какой сферы можно больше опираться в будущем. Исследования показали, что создатели инноваций делятся на три категории:

- инновации, созданные научными работниками;
- инновации, созданные опытными практиками;
- инновации, созданные специальными экспериментаторами.

Взаимосвязь этой группы инноваций показаны на следующем рисунке (рис.30.2).

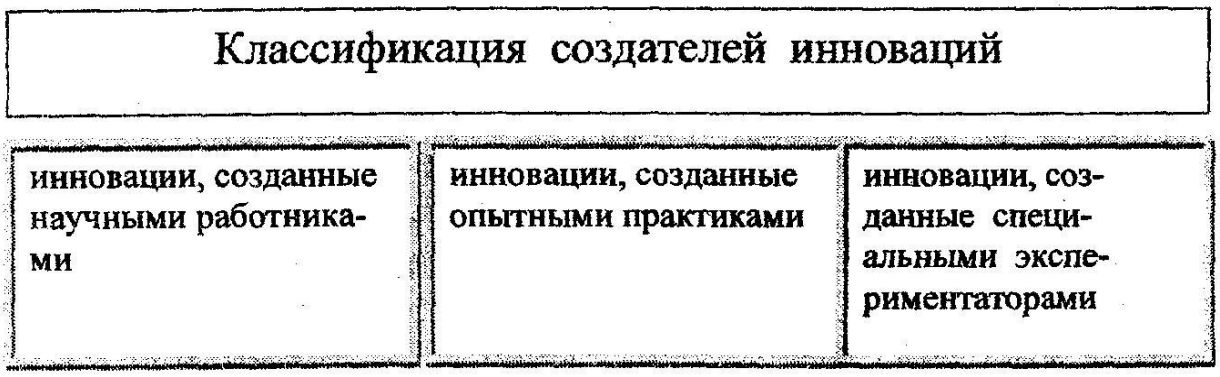

Рис.30.2. Классификация создателей инноваций.

Инновации, созданные научными работниками направлены на их совершенствование на основе изучения теории и практики. Они осуществляются в двух направлениях: по личной инициативе, по государственному заказу, на основе грантов. Инновации, созданные по личной инициативе, в большинстве случаев ограничиваются результатами проведенных самостоятельных исследований, выступлением на конференциях и выражением в научных книгах. Поскольку не все ученые, создавшие инновации, могут предложить товар на инновационном рынке. Поэтому, специалисты должны постоянно изучать научную литературу.

Часть инноваций создают научные работники, старшие научные работники-соискатели, профессорско-преподавательский состав высших учебных заведений, которые проводят самостоятельные исследования. На это финансирование осуществляется из государственного бюджета. Они создают инновации на основе научной деятельности. Мы считаем, то необходимо разработать механизм дополнительного стимулирования и облегчить пути его внедрения в практикую.

Инновации, созданные по государственному заказу, на основе грантов представляются Координационному Центру Науки и техники при Кабинете Министров, остальная часть переходит в распоряжение государства и их реализация в практику осуществляют в основном государственные организации. Большая часть этих инновация не находит широкого применения на практике в силу ограниченности поля для экспериментов.

Второе направление создателей инноваций – инновации, созданные опытными практиками. Как правило, очень много практиков в результате длительной и эффективной работы в какой либо сфере получают огромный опыт. Эти работники не могут спокойно сидеть, они постоянно совершенствуют свою деятельность. В процессе чего они находят различные инновационные пути. Они не только совершенствуют процесс создания стимулов, повышают качество продукции, но и добиваются экономии издержек. Такие специалисты стимулируются непосредственно и поэтому работают с огромным усердием. Поскольку в настоящее время многие предприятия относится к частному сектору, эффективность предприятия сводится в ее прибыли. Подобный создатель инновации заинтересован как собственник.

Инновации, созданные специальными экспериментаторами, являются отдельным направлением по признаку создателей. Во многих компаниях и отраслях имеются конструкторские отделы. Они занимаются совершенствованием производственных процессов (выполнение работы, оказание услуг) отдельных отраслей. Их непосредственной функцией является создание инноваций. Поскольку они занимаются

совершенствованием процессов непосредственно в сфере осуществления своей деятельности, они не нуждаются в поле для испытаний.

Еще одним аспектом является то, что предложения и разработки по совершенствованию специальными экспериментаторами осуществляются в результате испытаний на практике, в результате чего очень быстро достигается эффективность. Однако не во всех сферах работают конструкторские центры специалистов. Поэтому такой работе в основном занимаются научно-исследовательские институты центры. Однако, поскольку они осуществляют деятельность вне практики, возникают определенные трудности.

Таким образом, классификация инноваций по данному признаку имеет большое значение в определение того, кто и как разработал инновации.

В данную группу входят профессорско-преподавательский состав высших учебных заведений и практики специалисты. Созданные ими открытия занимают достойное место на инновационном рынке.

30.4. Классификация инноваций по фактору конкурентоспособности

В условиях демократических рыночных отношений, когда частная собственность занимает приоритетное место, обеспечение конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта является одной из важных задач. Поскольку, в совершенствующемся изо дня в день обществе, особенно в сфере экономики, невозможно жить методами вчерашнего дня. Сегодня надо прожить сегодняшними методами, а завтра нужно применить метод, который сегодня заготавливаешь. Только при этом условии каждый хозяйствующий субъект не снижая конкурентоспособность, то есть качество продукции (работ, услуг), может эффективно, не повышая цену, функционировать. Поэтому классификация инноваций с точки зрения обеспечения конкурентоспособности является жизненной необходимостью. Поскольку прогресс невозможен без инноваций, а конкурентоспособность без прогресса. Поэтому эти вопросы неразрывно связаны друг с другом и является одной из серьёзных вопросов.

Необходимо принять во внимание то, что при классификации инноваций с точки зрения конкурентоспособности модно применить несколько подходов. Во-первых, инновации, направленные на обеспечение конкурентоспособности государства, во-вторых, инновации, направленные на обеспечение конкурентоспособности предприятий, то есть хозяйствующих субъектов. В-третьих, инновации на обеспечение конкурентоспособности каждого товара (работы, услуги). Мы в нашем

случае посчитали целесообразным обратить внимание на вопрос обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Исследования показали, что инновации можно классифицировать с точки зрения обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Поскольку, именно в условиях рыночных отношений, особенно когда частная собственность занимает приоритетное место, обеспечение конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта, в частности, гостиничного хозяйства имеет важное значение. Эту группы факторов принято делить на три группы. К ним относятся:

- инновации, направленные на совершенствование товаров;
- инновации, направленные на совершенствование техники и технологии;
- инновации, направленные на совершенствование управления.

В составе факторов, связанных с конкурентоспособностью инноваций есть инновации, направленные на снижение цены. Однако поскольку это фактор, очень близок к другим группам, он не включен в эту группу. Связь между факторами можно отразить с помощью следующей схемы (рис.30.3).

Классификация инноваций с точки зрения обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов имеет важно значение не только на внутреннем, но внешнем рынках. Качество продукции (работ, услуг) не повышается само собой. Для этого необходимо внедрять новую передовую технику и высокую технологию.



Рис.30.3. Классификация инноваций по фактору конкурентоспособности.

Объективная необходимость совершенствования техники и технологии для обеспечении конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта объясняется тем, что в современных условиях очень много устаревшей технологии, которая требует много энергии. В этом случае если даже качество продукции (работ, услуг) не ухудшается, в силу высокой себестоимости, цена дорожает. Безусловно, потребитель приобретает более дешевый товар (работу, услугу) одного качества. Эта ситуация заставить производителей изменить технологию на энерго и топливноёмкую технологию.

В целях удовлетворения непосредственного спроса собственника для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов необходимо так же совершенствовать методы управления. Для управления процесса но новым технологиям невозможно применять старыми методами. Безусловно, управление должно быть непосредственно связано с применяемой технологией.

Как видно из этого, эти процессы неразрывно связаны друг с другом. Эта ситуация, когда именно эти аспекты инновации постоянно должны осуществляться. Усовершенствовав одну части какой-либо вещи, нельзя оставить по-старому вторую часть, в инновациях так же необходимо четко следовать этому правилу. Инновационные процессы обуславливают необходимость совершенствования всех направлений одновременно. В противном случае, инновации не приведут к соответствующему эффекту. К примеру, в гостинице установили современное оборудование. При отсутствие кадров, умеющих его использовать, от нее не будет никакого толка. При найме кадров, умеющих работать с современной передовой технологией, отсутствие соответствующей техники и технологии не принесет прибыли.

30.5. Классификация по выражению заинтересованности в инновациях

Каждая деятельность опирается в определенном смысле на заинтересованности. В настоящее время хозяйствующие субъекты в основном основываются на частной собственности и предпринимательстве. Кажется, что эти субъекты функционируют только ради интересов собственника. Однако ограничиться только этим нет возможности. Поэтому инновация, основанная на нововведении, должна обеспечить соответствие интересов. С этой точки зрения, инновации целесообразно разделить на пять групп:

- инновация, выражающая интересы собственника (инвестора);
- инновация, выражающая интересы создателей;
- инновация, выражающая государственные интересы;

- инновация, выражающая общественные интересы;
-инновация, выражающая интересы трудового коллектива.

Близость между показателями, связанные с выражением интересов инноваций, существует в каждом обществе, в каждой нации, и в каждом региона. Заинтересованность была ранее, существует сегодня, будет в будущем. Взаимосвязь между ними можно выразить следующим образом (рис.30.4):



Рис.30.4. Классификация инноваций по выражению заинтересованности.

Если владелец хозяйствующего субъекта не заинтересован в результатах какой-либо деятельности, то разумеется он не стремиться её успешному осуществлению. Это относится и к инновациям. Инновация является важным фактором прогресса. В нем первоначально заинтересован собственник (инвестор). Поскольку инновационные процессы в определенной степени это расходы. А это требует использования собственности владельцев. К тому же, в инновациях заинтересованы так же и создатели. Поскольку создатели являются уникальными специалистами творческой профессии. Их стимулирование обеспечит большой успех. Очередным заинтересованным в инновациях субъектом является государство. В этом процессе заинтересовано и общество. Выражение этой инновации непосредственно связано с прогрессом общества. Кроме того, трудовой коллектив также проявляет заинтересованность в инновациях. В результате повышения эф-

фективности инноваций обеспечивается благополучие трудового коллектива.

30.6.Классификация с точки зрения внедрения инноваций в практику

Классификация инноваций с точки зрения их внедрения имеет важное значение. Поскольку благодаря внедрению инноваций в практику достигается соответствующая эффективность. Инновации несут в определенной степени расходы. А эти расходы окупаются путем повышения эффективности, внедрения эффективности, что обеспечит собственнику прибыль в определенной степени. В результате обеспечивается экономическая устойчивость и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. *Поэтому, классификация инноваций с точки зрения* внедрения является целесообразным, в соответствии с которой инновации делятся на две группы:

- инновации, внедренные в практику;
- инновации, которые намечают внедрять.

Связь между показателями внедрения инноваций в практику можно отразить следующим образом (рис.30.5).



Рис.30.5. Классификация инноваций с точки зрения внедрения их в практику.

Инновации, внедренные в практику, это реализация инноваций. Поскольку, если инновации не будут внедрены оперативно, они могут устареть. Устарев, инновации не принесут пользу. Кроме того, инновации, которые намечают внедрять, так же имеют значение. Это так же является свидетельством наличия внутреннего фактора этого прогресса.

Следует отметить, что только при внедрении инноваций в практику они обеспечат эффект. Поэтому необходимо активизировать и совершенствовать инновационный рынок. Поскольку, многие идеи и созданные на их основе инновации, не находя применения в практике, остаются в стороне. Такая ситуация в условиях динамичных изменений является непростительной ситуацией.

30.7. Классификация с точки зрения расширенных производственных звеньев по экономическому содержанию инноваций

В современных условиях инновации необходимо классифицировать с точки зрения расширенных производственных звеньев по экономическому содержанию. Поскольку, быстрая реализация расширенного производства обеспечивает экономический рост. Поэтому, ускорив одну фазу расширенного производства, нельзя оставить без внимания другую часть. Поэтому необходимо ускорять все фазы. А это в свою очередь требует классификацию инноваций по этому признаку. Исследования показывают, что инновации по этому признаку делятся на четыре группы. К ним относятся:

- инновации, ориентированные для производства;
- инновации, подлежащие распределению;
- инновации, подлежащие перераспределению;
- инновации, направленные на потребление.

Классификация инноваций с точки зрения расширенных производственных звеньев можно выразить с помощью следующей схемы (рис.30.6).



Рис.30.6. Классификация инноваций с точки зрения расширенных производственных звеньев

. Инновация по экономическому содержанию классифицируются с точки зрения расширенных производственных звеньев. - Первым видом являются инноваций на потребление. Инновации осуществляются во всех звеньях экономики. Одним из видов инноваций являются инновации в производство. Это дает возможность модернизации, обновления техники и технологии. Инновации в перераспределение встречаются в сфере обслуживания, в основном в торговле. Инновации в распределение является мостиком между производством и распределением. Таким образом, инновации создают возможность развития всех сфер.

30.8. Классификация инноваций по отраслям

Классификация инноваций по отраслям обеспечивает соответствие работы цели. Поскольку каждая отрасль имеет свои особенности. Эти особенности требует изучения каждого вида инноваций по отдельности. Например, инновации, предусмотренные для внедрения в промышленность, невозможно внедрить в сельское хозяйство. Или инновации в сферу торговли нельзя внедрить в финансовую сферу или другие отрасли оказания услуг. Поэтому мы рекомендует классифицировать инновации следующим образом:

- инновации в промышленность;
- инновации в сельское хозяйство;
- инновации в транспортную сферу;
- инновации в сферу торговли;
- инновации в финансовую сферу;
- инновации в другие сферы обслуживания.

Взаимосвязь инноваций в отрасли можно выразить с помощью следующей схемы (рис.30.7.)

В классификации инноваций по отраслям аспектом, имеющим особое значение, является особенность каждой отрасли. Инновации в промышленность создают возможность модернизации технических и технологических процессов непосредственно в отрасли.

Инновации в сельское хозяйство требуют совершенствования не только техники и технологии, но агротехнических процессов. Инновации в транспортную сферу так же связаны с техникой и технологией. Однако, инновации в торговлю служит для совершенствования процессов в торговле. Инновации в финансовую сферу направлены на совершенствование расчетных процессов и денежного обращения.



Рис.30.7. Классификация инноваций по отраслям

30.9.Классификация инноваций с точки зрения времени

Все достижения и провалы во временем определяются и просчитываются. Во всем этом время имеет большое значение. С этой точки зрения классификация инноваций является объективной необходимостью. Ничто не вечно, в том числе и инновации. Сегодняшнее нововведение может устареть , что обусловит классификации инноваций по времени. Инновации по времени целесообразно поделить на три группы:

- краткосрочные инновации;
- сезонные инновации;
-долгосрочные инновации.

Связь между видами инноваций по времени мы рекомендуем выразить следующим образом.

Классификация инноваций с точки зрения времени		
Краткосрочные инновации	**Сезонные инновации**	**Долгосрочные инновации**

Рис.30.7. Классификация инноваций по времени

Краткосрочные инновации применяются в основном в процессе оказания услуг. Сезонные инновации в основном используют в сельском хозяйстве. Долгосрочные инновации применяют в процессе совершенствования техники и технологии.

Вопросы для повторения и для самообразования.

1. Дайте определение инновациям.
2. Раскройте общее теоретическое содержание инноваций.
3. Виды инноваций и концептуальные направления их классификации.
4. Раскройте классификацию создателей инноваций.
5. Обоснуйте классификацию инноваций по фактору конкурентоспособности.
6. Раскройте классификацию по выражению заинтересованности в инновациях.
7. В чем значение классификации с точки зрения внедрения инноваций в практику?
8. Из чего состоит классификация с точки зрения расширенных производственных звеньев по экономическому содержанию инноваций?
9. Обоснуйте классификацию инноваций по отраслям.
10. Из чего состоит классификация инноваций с точки зрения времени?

Ключевые слова

Инновации, созданные работниками: инновации, созданные опытными практиками; инновации, разработанные экспериментаторами; инновации, направленные на совершенствование товаров, инновации, направленные на совершенствование техники и технологии, инновации, направленные на совершенствование управления; инновации, выражающие интересы собственников (инвесторов); инновации, выражающие интересы создателей; инновации, выражающие государственные интересы; инновации, выражающие интересы общества; инновации, выражающие интересы трудового коллектива; инновации, внедренные в практику; инновации, намеченные к внедрению инноваций; инновации в производство, инновации в распределение; инновации в перераспределение; инновации в потребление; инновации в промышленность, инновации в сельское хозяйство; инновации в транспортную сферу; инновации в торговлю; инновации в финансовую сферу; инновации в сферу обслуживания; краткосрочные инновации; сезонные инновации; долгосрочные инновации.

Глава 31. МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT АНАЛИЗА[106]

31.1. Понятие SWOT анализа.
31.2. Применение SWOT анализа в оценке социально-экономических процессов.
31.3. Сильные стороны рассматриваемого вопроса.
31.4. Слабые стороны рассматриваемого вопроса.
31.5. Возможности рассматриваемого вопроса.
31.6. Угрозы рассматриваемого вопроса.
31.7. Стадии проведения SWOTанализа и стратегические цели.

31.1. Понятие SWOT анализа

В настоящее время в исследовании какого-либо процесса в процессе изучения сильных сторон, слабых сторон, возможностей, угроз разработка SWOT анализа является жизненной необходимостью. Поскольку в совершенствование каждого процесса, повышении эффективности, естественно, все эти ситуации одновременно сводятся. Не зная, не анализируя их, предложения по совершенствованию того или иного процесса считаются не достаточно обоснованными.

Название SWOT анализа происходит от четырех английских слов: сильные стороны анализируемого объекта (Strengths - S), слабые стороны (Weaknesses-W), возможности - (Opportunities-O), угрозы (Threats - T). На русском языке этот метод можно назвать ССВУ. Существуют ряд достоинств применения этого метода анализа:

Во-первых, в этом анализе наряду с фактами широко применяются и методы аналитического анализа.

Во-вторых, можно представить неограниченное число причин при учете возможностей местных условий, влияние внутренних и внешних факторов.

В-третьих, в этом методе можно приводить мнения всех специалистов, ученых. А так же могут широко применятся их опыт, научные возможности.

Еще одной особенностей SWOT анализа является то, что в процессе глубокого анализа состояния предприятия определяются то, на что следует обратить внимание. Кроме того создается возможность усиления сильных сторон, предотвращения недостатков и угроз, применения усиленных возможностей, на основе чего принимаются управленческие решения.

---

[106] Данная глава и его отдельные параграфы подготовлены в соавторстве с Обидом Пардаевым.

Исходя и этого, можно разработать определение понятия SWOT анализа. SWOT анализ представляет собой форму анализа, определяющая в широком масштабе слабые и сильные стороны анализируемого объекта, его возможности и угрозы. *В данном определении* выраженные особенности данного метода анализа, что полностью отвечает его современным требованиям.

Следует принять во внимание, что в SWOT анализе в развитии предприятия сильные стороны анализируемого объекта (Strengths - S), слабые стороны (Weaknesses-W) непосредственно связаны с деятельностью предприятия, что управляется собственными силами предприятия. Однако его возможности - (Opportunities-O) и угрозы (Threats - T) в большинстве случаев являются внешними факторами, управление и предотвращение которых требует применения многих мероприятий. Таким образом, в осуществляемом предприятием SWOT анализе наряду с эффективным использованием имеющихся возможностей, необходимо так же разработать механизмы предотвращение угроз. Этот процесс *является последующим этапом* SWOT анализа.

Как видно, SWOT анализ подобно другим методам является самым эффективным механизмом создания базы основной информации для принятия управленческих решений. Поэтому до разработки стратегического плана какого-либо предприятия необходимо проведение SWOT анализа. Поскольку возможности предприятия могут быть большими и широкими. Не определив их с помощью SWOT анализ, очень сложно учесть эти возможности и применить их.

Как видно, применение SWOT анализа в деятельности предприятия дает возможность определения его стратегического направления и соответствующее поле испытаний для полного достижения. Еще одной важной особенностью SWOT анализа является то, что сильные и слабые стороны анализируемого предприятия, возможности и угрозы приводятся постатейно в таблице, что предоставляется специалистам и ответственным лицам. Здесь определяются место каждого и с помощью этого метода они понимают когда и где нужно обратить внимание путем выполнения соответствующих задач оказываются необходимые услуги по улучшению деятельности предприятия.

Еще одной из особенностей SWOT анализа является то, что он характеризуется возможностью применения во всех сферах социально-экономической жизни. К примеру, подобно тому, как этот метод применяется в производстве, так и сфере обслуживания. Мы убедились, что этот метод применим даже в семейной жизни, во всех видах бизнеса, во всех направлениях стратегического планирования. Поэтому каждый специалист должен тщательно изучить этот метод.

31.2 Применение SWOT анализа в оценке социально-экономических процессов

Различные экономические и социальные процессы в обществе происходят системно и диалектически. В оценке этих процессов целесообразно применять возможности метода SWOT анализа.

В происходящих и отвечающих требованиям сегодняшнего дня различных экономических и социальных процессах высокотехнологические услуги имеют важное значение. Поскольку процесс модернизации экономики приводит к внедрению высокотехнологических услуг в практику. Поэтому мы считаем, что целесообразным разработку SWOT анализа развития высокотехнологических услуг. Еще одной причиной является применение в гостиничном хозяйстве отдельных элементов высокотехнологических услуг.

Учитывая все это, мы разработали метод SWOT анализа развития высокотехнологических услуг (ВТУ) на основе изучения деятельности предприятий, занимающихся оказанием высокотехнологических услуг в Самаркандской области, исследования состояния в городской и сельской местности, проведения ряда социологических опросов среди специалистов, руководящих такими субъектами. Для раскрытия его содержания необходимо обратить внимание не его определение.

В результате исследований целесообразным является дать следующее определение ВТУ. «Под высокотехнологическими услугами понимают сознательную деятельность, приносящую пользу, связанную с процессами услуг, направленных на удовлетворение определенных потребностей человека, хозяйствующих субъектов, государства и общества, включающие комплекс методов, средств, операций уровнем выше традиционных, где человеческое участие минимизировано». Преимуществом данного определения является то, что оно включает в себя предложение, отражающее его полную суть и состоящее из четырех важных выражений (высокие, технологии, минимизированное участие человека). Кроме того, высокие технологии в основном осуществляются с помощью технологии. Поэтому участие людей наименьшее. Поэтому данное определение полностью охватывает суть данного понятия, мы надеемся. Теоретические аспекты определения были обоснованы в предыдущих изданиях[107].

Для раскрытия содержания SWOT анализа мы рекомендуем составление следующей таблицы (табл.31.1).

---

[107] Пардаев О. Юкори технологик хизматларнинг мохияти ва таърифи.// Бухгалтерия хисоби, тахлил,аудит ва иктисодиётнинг долзарб муаммолари. РИАЕ материаллари.2011 йил 15-16 йиюнь. (2 кисм). Самарканд.2011.-68-72.

Таблица 31.1

SWOT анализ развития высокотехнологичных услуг (ВТУ)[108]

Сильные стороны	**Слабые стороны**
• Объективная необходимость в развитии ВТУ; • Наличие возможностей приобретения техники и технологии для внедрения ВТУ; • Формирование национальных кадров для осуществления ВТУ; • Ежегодный рост числа потенциальных потребителей потенциала ВТУ; • Формирование класса предпринимателей, оказывающих ВТУ и соответственно развитие этого предпринимательства; • В развитии малого бизнеса и предпринимательства особое внимание уделяется развитию ВТУ; • Включение вопроса о развитии ВТУ в государственную программу.	• Полная нехватка кадров, занимающихся ВТУ; • Отсутствие системы массовой подготовки малых специалистов по ВТУ; • В силу производства техники и технологии в малом количестве, оказывающие ВТУ, необходимость закупки их основной части из- за рубежа. • Отсутствие у подавляющего большинства людей навыков применения ВТУ; • Неравномерный спрос на местах (на селе, районных центрах, городах) на ВТУ; • Наличие бюрократических ограничений в осуществлении деятельности на основе лицензии в предпринимательстве
Возможности	**Угрозы**
• Повышение уровня жизни населения, возможность роста потребностей на эти услуги; • Наличие профессиональных колледжей, имеющих возможность подготовки кадров по ВТУ во всех регионах нашей страны.	• Нестабильность подачи электроэнергии, приводящее в действие ВТУ на селе; • Недостаточность условий для роста и развития потребностей в ВТУ на селе; • Отсутствие условий для подачи повсеместного и равномерного давления газат для

[108] Разработано автором на основе исследования состояния предприятий, оказывающих услуги в области, повторного наблюдения за их деятельностью, на основе проведения социологического опроса среди руководителей предприятия.

• Упрощение режима регистрации предпринимательства и его формирование на основе принципа «в одно окно». • Наличие больших возможностей для развития частного сектора по оказанию ВТУ; • Принятие соответствующих нормативных методов для развития семейного бизнеса с текущего года, а так же открытие широких путей для развития этой сферы.	непрерывности оказания ВТУ; • Неразрешенность по сей день бюрократических ограничений в развитии и прогрессе предпринимательства, в состав которых входит ВТУ; • Сложности в вопросах конвертации при ввозе из зарубежных стран технологий, оказывающих ВТУ • Вторая волна мирового финансово-экономического кризиса

31.3. Сильные стороны рассматриваемого вопроса

Из данных таблицы видно, что существуют сильные стороны оказания ВТУ. Наличие таких сильных сторон свидетельствует о перспективах их развития, о возможности обеспечения стабильного прогресса в будущем. К ним относятся, к примеру объективная необходимость развития ВТУ. Это объективность стимулирует к поиску возможностей развития сферы и соответственно развития предпринимательства.

Одна из таких мер, в настоящее время непосредственно связана с процессом модернизации экономики. Еще одним аспектом для оказания ВТУ является наличие возможностей техники и технологии (даже если из-за рубежа). Объективная необходимость обусловит их развитие. Без наличия такой техники и технологии каждое желание остается мечтой. Однако, в настоящее время, когда различные страны переживают процесс интеграции, имеется возможность для приобретения желаемой техники и технологии даже из зарубежных стран. А это, в свою очередь, дает возможность обеспечения техники и технологии, ориентированной на оказание ВТУ.

Даже при отсутствии кадров, осуществляющих ВТУ в настоящее время создает большую надежду для развития этой сферы. Поскольку имеется возможность организации различных учебных курсов и обучения желающих на основе принципа наставник-ученик. Следует отметить, что всегда есть желание к освоению перспективной деятельности. Поскольку в основе этого вопросы обеспечения занятости, развития экономики путем повышения благосостояния и конкурентоспособности населения страны.

К сильным сторонам данной сферы относится пример ежегодного роста потенциальных потребителей ВТУ. Поскольку интеллектуальный уровень населения растет. А это, с свою очередь, создает необходимость улучшения качества жизни. Эта необходимость, естественно, обуславливает применение ВТУ. Этот процесс обусловливает ежегодный рост потенциальных потребителей ВТУ.

К сильным сторонам сферы оказания ВТУ относятся формирование предпринимателей, оказывающие ВТУ и развитие предпринимательства. Поскольку предприниматели в настоящее время не осуществляют деятельность напоказ. Внимание уделяется тому, к чему имеется спрос. Естественно, в настоящее время ва будущей перспективе потребность в ВТУ в нашей стране будет расти.

В настоящее время в нашей стране в развитии малого бизнеса и предпринимательства основное внимание уделяется развитию высокотехнологичных услуг. Как утверждал наш первый Президент И.А.Каримов: «В настоящее время в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства нельзя ограничиваться торговлей, мелким ремесленничеством, в первую очередь имеет важное значение прогресс сферы частного предпринимательства, производящее промышленную продукцию на основе современной технологии и оборудований, быстро адаптирующееся к изменениям на внутренних и внешних рынках»[109]. Развитие сферы производства промышленной продукции на основе современной технологии и оборудования естественно обуславливает развитие ВТУ.

К сильным сторонам этой сферы относятся включение развития ВТУ в государственную программу. Поскольку И.А.Каримов отметил в докладе от 19 января 2012 года на заседании Кабинета Министров «необходимо принять во внимание включение для утверждения государственной программы развития сферы оказания услуг и сервиса на 2012-2016 года и обеспечения его доли в составе валового внутреннего продукта до 54-56 процентов»[110].

На основе вышеуказанных теоретический выводов, обратим внимание сильным сторонам развития гостиничных хозяйств. К ним можно отнести следующие:

- Гостиничные хозяйства основываются на частную собственность;
- Наличие стратегии развития туризма;
- Наличие системы подготовки кадров для этой сферы;

---

[109] Каримов И.А. Доклад И.А.Каримова на торжественном мероприятии, посвященное 19-летию празднования Конституции Республики Узбекистан- «Народное слово», 2011 год 8 декабря. –С.2

[110] Доклад Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2011 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2012 год. Народное слово.20.01.2012-с.3

- Наличие квалифицированных и опытных кадров в сфере;
- Создание конкурентной среды и выгодной конкуренции;
- Организация гостиничной отрасли на уровне современных требований;
- Развитие реклам гостиниц;
- Оказание гостиницами услуг высокого качества;
- Относительно не высокая цена гостиниц и т.п.

Необходимо сохранить и усиливать эти сильные стороны. Только при этом хозяйствующие субъекты смогут обеспечить свою конкурентоспособность. А это положение превратит каждое гостиничное хозяйство в ведущее предприятие в своей сфере.

31.4. Слабые стороны рассматриваемого вопроса

Как показывают исследования, в развитии ВТУ достаточно **слабых сторон** в развитии ВТУ. В качестве одного из таких сторон является нехватка кадров в стране, умеющих работать с ними. Поскольку приходится большую часть оборудования и устройств, осуществляющих высокотехнологичные услуги, привозится из-за рубежа. Однако, для работы на них и обеспечения их ремонта соответственным образом необходимо наличие квалифицированных кадров. Однако в стране отсутствует система подготовки кадров профессиональными колледжами. Поскольку наука и техника настолько динамично развивается, становиться сложным отслеживать все новинки, быть подготовленными к ним. Поэтому в настоящих условиях необходимо постоянно следить за обновлениями и изменениями во всем мире, серьёзно подойти к системе подготовки соответствующих кадров.

Еще одна сторона, связанная с этой же ситуацией, отсутствие системы массовой подготовки малых специалистов по ВТУ в соответствующих учебных заведениях. В настоящее время радует, что уже налажена работа по подготовке во всех сферах малых и старших кадров, совершенствованию этой системы. Однако необходимо признать, что пока недостаточно кадров, оказывающих ВТУ. Большинство людей осуществляют эти услуги, однако они путем самообразования овладевают эту профессию. Очень мало кадров, получивших соответствующее образование и удостоверяющий его квалификацию документ.

Еще одной слабой стороной ВТУ является то, что в силу производства техники и технологии в малом количестве, оказывающие ВТУ, мы вынуждены закупать их основную часть из-за рубежа. Очень много предпринимателей готовы завозить любую технику и технологию из-за рубежа. Однако в результате проведенного опроса было выявлено нали-

чие значительных трудностей в вопросах конвертации, переводе денежных средств партнерам. Это положение оказывает отрицательное воздействие на на предпринимательство в общем, динамичное развитие работ, связанных с оказанием ВТУ.

В настоящее время в нашей стране рынок услуг динамично развивается. Рынок, связанный такой составной его частью как ВТУ, выходит на этап прогресса. Еще одной слабой стороной данного вопроса является отсутствие у подавляющего большинства людей навыков применения ВТУ. Во многих регионах в процессе оказания и развития различных услуг, как мы утверждали выше, имеются проблемы с подачей газа и электроэнергии. Поэтому в нашей стране во всех регионах необходимо провести много работ по совершенствованию коммунальной политики.

Одной из слабых сторон развития ВТУ является неравномерный на них спрос на местах (на селе, районных центрах, городах). В настоящее время основными потребителями являются население и производственные субъекты, находящиеся в городской местности. Для обеспечения качества жизни населения необходимо по возможности обеспечить равномерное развитие ВТУ как в городе, так и на селе. Для этого необходимо провести огромную организационную работу, приложение совместных усилий, организовать кластер развития ВТУ.

Наличие бюрократических проволочек в ведении предпринимательства, ориентированного на осуществление деятельности на основе лицензии можно отнести к слабым сторонам ВТУ. Поскольку для осуществления такой деятельности предпринимателю приходится стучаться в двери многих областных и республиканских организаций. К сожалению, пройдя областные проверки, приходится повторно пройти эту же процедуру в республике. Причем эти проверки сопровождаются оплатой пошлин. Кроме того, областные организации скурпулёзно проверяют деятельность, берут ответственность и дают разрешение. Однако затем и республиканская организация проделывает то же самое. Такие ситуации создают препоны для развития деятельности. Поэтому необходимо осуществить соответствующую работу в ходе обеспечения разновидностей лицензионной деятельности.

Все вышеотмеченное свидетельствуют о наличии слабых сторон и в гостиничных хозяйствах, которые необходимо учесть в процессе анализа. К слабым сторонам данной сферы относятся следующие:

- Высокая себестоимость услуг, ограниченность снижения цены;
- Недостаточность финансовых ресурсов;
- Невозможность обеспечения высокого уровня всех положений в сфере услуг;

• Ожидание потребителей услуг гостиничного хозяйств, прибывающих с других мест;

• Наличие случайностей в прерывании в сфере туризма;

• Сезонность туризма;

• Недостаточная разработанность стратегии развития гостиничного хозяйства;

• Отсутствие навыков и квалификации быстрого анализа ситуаций у работников гостиниц;

• Недостаточная популярность наших гостиниц на мировых рынках;

• Недостаточный уровень знания иностранных языков работников, оказывающие гостиничные услуги;

• Отсутствие некоторых услуг в гостиничных хозяйствах, несоответствие качества имеющих услуг требованиям;

• Недостаточный уровень квалификации работников.

В гостиничных хозяйствах могут быть и другие слабые стороны. В будущем организации, чей целью деятельности являются обеспечения конкурентоспособности и выживаемости, должны стремиться превратить свои слабые стороны в сильные. Только при этом условии, каждая гостиница может занять свою нишу на рынке услуг.

31.5. Возможности рассматриваемого вопроса

Развития оказания ВТУ имеет так же ряд возможностей. Одной из них и наиболее главной является повышение уровня жизни населения. Поскольку, этот процесс повышает спрос на такие услуги. Повышение уровня жизни населения, повышает спрос на услуги. Причем темпы роста потребностей на ВТУ в их составе по сравнению с темпами роста на общие услуги могут быть быстрее и динамичнее. Поскольку современные услуги в основном будут состоят из ВТУ.

Возможностью развития ВТУ является наличие профессиональных колледжей, имеющих возможность подготовки кадров по ВТУ во всех регионах нашей страны. Профессиональные колледжи в основном обучают профессии. Необходимо обеспечить поэтапную подготовку кадров, осуществляющих высокотехнологичные услуги на местах в профессиональных колледжах. Для этого первоначально необходимо организовать подготовку таких педагогов. Вероятно, для этого необходимо будет изучение опыта зарубежных стран, соответственно повышение их квалификации в этих странах. Поэтому, эта ситуация должна быть под контролем государства.

В результате осуществления большой организационной работы в нашей стране создана возможность упрощение режима регистрации предпринимательства и его формирование на основе принципа «в одно окно», распространение процедуры регистрации ускоренными темпами. В настоящее время человек, занимающийся частным предпринимательством, один раз обращается в организацию, решает вопросы в одночасье без каких-либо бюрократических ограничений. Однако в процессе открытия и развития предпринимательства, связного с производством и получением лицензии есть еще много изъянов, нуждающиеся в доработке.

Наличие больших возможностей для развития частного сектора по оказанию ВТУ можно положительно расценивать. Эта возможность стремительно растет и в будущем так и будет. Поскольку внимание этой сфере и вкладываемые инвестиции из года в год стремительно растут. К примеру, если в 2000 году коммерческими банками в малый бизнес и предпринимательство было выделено кредитов на сумму около 200 млрд. сумов, то уже в 2011 году эта сумма выросла до 4 трлн.сумов. Предпринимателям на селе в 2000 году получили кредит на сумму 150 млрд.сумов, а в 2011 году кредиты, выданные им выросли до 1 трлн.сумов[111].Как видно, в частный сектор выделено кредитов на большую сумму. Однако важным является определение куда они направляются. Если исходить из требований времени, целесообразным является направление большей их части в развитие ВТУ.

Еще следует отметить, что в 1991 году доля частного сектора составила всего 1%, то у в 2011 году этот показатель вырос до 54% [112]. Такой беспрецидентный рост, в истории достигнут лишь в отдельных странах. В настоящее время этот показатель составляет 55%.

Возможностями развития ВТУ является принятие соответствующих нормативных методов для развития семейного бизнеса с текущего года, а так же открытие широких путей для развития этой сферы. Поскольку в нашей стране создана правовая основа развития института семьи. Как утверждал И.А.Каримов: «... по-новому принятые законы, правила и нормы по развитию и совершенствованию института семьи являются отражением требованием завтрашнего дня, ...необходимо утверждать необходимость усиленного внимания общества этому вопросу»[113].

Целесообразно рассмотреть возможности развития гостиничных хозяйств. В настоящее время к таким возможностям относятся следующее:

---

[111] Абдурахманов М.Ижтимоий масъулият кандай меъзон билан улчанади. // XXI ASR. 2012 йил, 9 февраль-б.3

[112] Там же.- С.3.

[113] Каримов И.А. Доклад И.А.Каримова на торжественном мероприятии, посвященное 19-летию празднования Конституции Республики Узбекистан- «Народное слово», 2011 год 8 декабря. –С.2

• Наличие дополнительных возможностей для приема гостей;

• Рост потребностей на услуги гостиничных хозяйств;

• Повышенная заинтересованность населения в туризме;

• Отсутствие ограничений по преумножению услуг гостиничного хозяйства;

• Создание конкурентной среды и предпринимательства в наше стране;

• Сохранение льгот в течение определенного времени, предоставляемых для развития услуг гостиничного хозяйства.

• Наличие международного опыта по развитию услуг гостиничного хозяйства и возможности для его изучения.

Эти возможности являются большим источником для развития услуг гостиничного хозяйства. Поэтому для разработки стратегического плана развития этой сферы необходимо точное определение путей их использования.

31.6. Угрозы рассматриваемого вопроса

В ускоренном развитии высокотехнологичных услуг в нашей стране имеются так же **угрозы**. Одним из них является нестабильность подачи электроэнергии, приводящее в действие ВТУ на селе. Исследования показывают, что предприниматели в сельской местности также стремятся вести деятельность в городе, поскольку на селе недостаточно соответствующих условий. Здесь целесообразно привести вкратце содержание беседы с предпринимателем. Он проживает в сельской местности. Однако построит производственное предприятие в городе. Однако основное сырье привезет с района, причем большая часть работников сельские люди. Мы выяснили причины этого. Одной из основных причин строительства предприятия в городе является нестабильность подачи электроэнергии. Поскольку в период сезона предприятия, работающие с непрерывной технологией, нуждаются в непрерывном обеспечении электроэнергией. Поэтому необходимо обратить особое внимание этому вопросу. В нашей стране становится актуальным применение воспроизводимые источники энергии (солнечные батареи, ветряная энергия, источники малой гидроэнергии и другое).

Еще одной угрозой является недостаточность условий для роста и развития потребностей в ВТУ на селе. Мы считаем, что вышеуказанных доводов достаточно. Постепенно потребность в ВТУ на селе будет расти. Однако если не будут созданы соответствующие условия для этого, реализация политики нашего Президента, направленная на улучшение качества жизни, замедлиться.

Для организации и развития высокотехнологичных услуг во многих регионах нашей страны необходимо обеспечить непрерывность давления газа. Однако, эта проблема не везде разрешена до сих пор. Поэтому многие предприниматели побаиваются строить свои предприятия на селе в силу недостаточности давления газа. Таким образом, недостаточность условий, связанных с коммунальной политикой создают ограничения в развитие предпринимательства, в частности в развитие ВТУ.

Необходимо отдельно отметить, неразрешенность по сей день бюрократических ограничений в развитии и прогрессе предпринимательства, а так же ВТУ. Как утверждали выше, необходимо решать проблемы бюрократии связанных с упрощением в получении предпринимателями лицензий на осуществление деятельности.

В качестве одной из угроз развития ВТУ можно рассматривать сложности в вопросах конвертации при ввозе из зарубежных стран технологий, оказывающих ВТУ. В результате исследования предпринимательств в Самаркандской области нами выяснены такие факты, как удерживание коммерческими банками значительных сумм предпринимателей, предназначенных для закупки зарубежной технологии, оформление кредитов для этой цели, длительное ожидание разрешения вопросов конвертации, невозможность использования замороженных средств в обороте организаций, выплаты процентов по полученным кредитам. Как видно из этого, еще достаточно проблем, ожидающих своего решения.

В настоящее время под влиянием второй волны мирового финансово-экономического кризиса возникают угрозы на все сферы, в том числе и на развитие ВТУ. Как утверждает И.А.Каримов: «Требования сегодняшнего дня, задачи дальнейшего ускоренного развития прогресса, необходимость преодоления еще продолжающегося финансово-экономического кризиса, дальнейшее расширение процесса интеграции и другие острые вопросы на повестке дня. Не трудно представить в настоящее время освобождение от таможенных пошлин и препятствий в товарно-экономических и интеграционных связях между странами имеет актуальное значение»[114]. В этом вопросе «мы должны быть сверхчувствительными», каждое мероприятие необходимо осуществлять на основе глубоко и всестороннего анализа.

SWOT анализа развития высокотехнологических услуг (ВТУ) имеет важное значение в достижении поставленной цели, в развитии этой сферы, распространение положительных сторон, правильном применении возможностей, усилении слабых сторон, предотвращении угроз, самое главное, принятии влиятельных управленческих решений по со-

[114] Каримов И.А. Доклад И.А.Каримова на торжественном мероприятии, посвященное 19-летию празднования Конституции Республики Узбекистан- «Народное слово», 2011 год 8 декабря. –С.2

вершенствованию, развитию, повышению эффективности изучаемых процессов. Поэтому в настоящее время целесообразно проводить SWOT анализа по каждому результату и применять соответствующие мероприятия по его результатам.

Вышеуказанные положения могут быть методологической основой для всех сфер. Если смотреть с этой точки зрения, в развитии и совершенствовании гостиничных хозяйств угрозы так же имеются. К таким угрозам относятся:

- Невозможность удовлетворения требований гостей к качеству услуги;
- Недостаточность всех услуг для туристов в гостиницах, отсутствие пунктов обмена валют;
- Появление новых конкурентов ускоренными темпами на рынке услуг гостиничных хозяйств;
- Усиление конкуренции;
- Повышение цены на коммунальные услуги;
- Внезапное внедрение некоторых нормативных документов и порядков по ограничению услуг гостиничных хозяйств;
- Дороговизна зарубежной рекламы;
- Наличие риска прекращения туристского потока в страну;

Необходимо с осторожностью относится к угрозам, возникающим в развитии услуг гостиничных хозяйств. Поскольку большая их часть связана не с деятельностью гостиниц а с внешними факторами. В разработке стратегии развития гостиничных хозяйств необходимо принять во внимание эти угроза и пути их преодоления.

31.7.Стадии проведения SWOTанализа и стратегические цели

SWOT анализ применим во многих сферах экономики. Поскольку в качестве одной из экономических работ применяется в изучении всех процессов.

SWOT анализ может проводиться в горизонтальном и вертикальном порядке. Например, если необходимо проанализировать деятельность компании, его можно осуществить в горизонтальном порядке следующим образом:

- По тенденции изменения пятилетней деятельности компании;
- По результатам его годичной деятельности;
- По каждому месяцу квартала;
- По каждой декаде месяца и дневной деятельности.

SWOT анализ может проводиться и вертикальном порядке. Здесь можно выделить следующие направления:

- В масштабе всей компании;
- По отдельным звеньям или подразделениям;
- В разрезе бизнес партнеров компании;

Во временном аспекте SWOT анализ может проводиться по следующим направлениям:

- Текущий SWOT анализ;
- Краткосрочный SWOT анализ;
- Долгосрочный SWOT анализ.

Таким анализом компании пользуются при разработке стратегического плана гостиничных хозяйств. Благодаря такому анализу определяются все направления сегодняшнего положения, проясняется то, на что стоит обратить внимание завтра.

Проведение SWOT анализа в текущем периоде, дает полную оценку того, в какой ситуации он находится. К примеру, определяются сильные стороны, что можно отнести к слабым сторонам. Какими возможностями необходимо воспользоваться в будущем и какие угрозы ожидаются, что используется в разработке стратегического плана развития.

Применение SWOT анализа в настоящее время открывает очень много дверей возможностей. Поскольку дает основу для точных фактов и выводов, дает возможность для разработки конкретных управленческих решений. Там где определяются решения, назначаются исполнители и ответственные лица. С этой точки зрения, данный анализ считается наиболее эффективны методом анализа. К примеру можно осуществить следующие мероприятия (Табл.31.2):

Таблица 31.2

Пути реализации стратегических целей по повышению эффективности гостиничных хозяйств на основе результатов SWOT анализа

Факторы	Мероприятия на будущее	Ответственные
Сильные стороны	Как можно усилить и сохранить каждую статью?	Руководители гостиничных хозяйств, менеджеры и другие специалисты.
Слабые стороны	1.Как можно предотвратить слабые стороны? 2.Как можно их превратить в сильные стороны? 3.Как можно стать сильным среди конкурентов	Руководители гостиничных хозяйств, менеджеры, специалисты, все те кто причастны к данной гостинице. Ни один работник не должен остаться в стороне.

	путем решения слабых сторон? 4.Если невозможно преодолеть слабые стороны, как можно их ослабить	
Возможности	1.Какими возможностями обладает и как ими пользуется? 2.Кто пользуется конкретными возможностями и кто их пускает в оборот? 3.Кто ответственный за внутренние возможности; 4.Кто отвечает за внешние возможности, как ими можно воспользоваться?	Руководители гостиничных хозяйств, менеджеры, специалисты, все те кто причастны к данной гостинице. Ни один работник не должен остаться в стороне. Каждому ответственному четко назначают его задачу.
Угрозы	1.Какие угрозы относятся к внешним? 2.Какие угрозы относятся к внутренним? 3.Кто отвечает за минимизацию убытков от уменьшения этих угроз? 4. Как можно угрозы превратить в возможности?	Руководители гостиничных хозяйств, менеджеры, специалисты, все те кто причастны к данной гостинице. Ни один работник не должен остаться в стороне. Каждому ответственному четко назначают его задачу.

Данная таблица является основой для разработки стратегического плана гостиничных хозяйств. Здесь определяются кто и как должен обратить внимание на сильные и слабые стороны, возможности и угрозы и выполнить назначенные задачи. Здесь необходимо определить связь каждого раздела с факторами внутренней и внешней среды (табл.31.3).

Таблица 31.3

Пути определения аналитических аспектов SWOT анализа

Факторы	**С кем и как связан**	**Какие положения охватывает?**
Сильные стороны	Внутренняя среда	- -
	Внешняя среда	- -

Слабые стороны	Внутренняя среда	- -
	Внешняя среда	- -
Возможности	Внутренняя среда	- -
	Внешняя среда	- -
Угрозы	Внутренняя среда	- -
	Внешняя среда	- -

Ответственные за факторы внутренней среды считаются специалисты и менеджеры. Ответственных за факторы внешней среды считают руководителей.

Как видно из кратких изложений, применение SWOT анализа в разработке будущего стратегического плана оказывает большой эффект. Поэтому целесообразно освоение данного метода каждым специалистом.

Вопросы для повторения и самообразования

1. Суть понятия SWOT анализ.
2. Обоснуйте содержание метода SWOT анализа.
3. Применение SWOT анализа в оценке социально-экономических процессов.
4. Из чего состоят сильные стороны развития ВТУ?
5. Из чего состоят слабые стороны развития ВТУ?
6. Из чего состоят возможности развития ВТУ?
7. Из чего состоят угрозы развития ВТУ?

Ключевые слова

SWOT анализ, высокая технология, высокотехнологичные услуги, модернизация, сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы, внутренний фактор, внешний фактор, экономические процессы, социально-экономические процессы.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21ноября 1996г. №129-ФЗ.

2. Положение по бухгалтерскому учету. М.: Проспект, 2001.

3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29июня 1998 г., №34-н ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) от 6июля 1999 г. №43.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утверждено приказом Минфина РФ от 6.10.2008 № 106н (в ред. от 11.03.2009 №22н).

5. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 №115н).

6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 №44н (в ред. от 26.03.2007 №26н).

7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №32н (в ред. от 27.11.2006 №156н).

8. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утверждено приказом Минфина РФ от 6.05.1999 №33н (в ред. от 27.11.2006 №156н).

9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 30.03.2001 г. №26н.

10. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике. Одобрено Методическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом института профессиональных бухгалтеров 29декабря 1997г.

11. *Абдукаримов И.Т.* Как читать и анализировать финансовую отчетность. 3-е изд., перераб. и доп. Ташкент: Мир экономики и права, 1999.

12. *АбдукаримовИ.Т., Пардаев М.К.* Анализ показателей по труду в кооперативной торговле. М.: Экономика, 1978.

13. *АбдукаримовИ.Т., Смагина В.В.* Финансовая отчетность, ее характеристика и подготовка к анализу: учеб. пособие. Тамбов: ТРО ВЭО России, Изд-во ТГУ им.Г.Р.Державина, 2002.

14. *АбрютинаМ.С., Грачев А.В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-практ. пособие. 2-е изд., исправ. М.: Дело и Сервис, 2000.

15. *Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. Учебник. М.: Финансы и статистика, 2004.

16. *Базаров Т.Ю.* Управление персоналом организаций. М., 2006.

17. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1998.

18. *ВакуленкоТ.Г., Фомина Л.В.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: Изд-во «Дом Герла», 2001.

19. *Вахрушина М.А.* Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под ред. М.А. Вахрушиной. М.: Омега-Л. 2007.

20. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2000.

21. *Ковалев В.В.Волкова О.Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Проспект. 2000.

22. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.

23. *Палий В.Ф.* Бухгалтерская отчетность: особенности. М.: Бератор-Пресс. 2003.

24. *Румянцева З.П.* Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2004.

25. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: ИП «Новое знание», 2002.

26. *Савицкая Г.В.* Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2003.

27. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: МНФРА-М, 2007.

28. Состав и учет затрат, включаемых в себестоимость: отраслевые особенности, налогообложение. Нормативные документы. Комментарии / сост. Т.А.Шнайдерман. М.: Информ. Агентство ИПБ-БИНФА, 2001.

29. Управленческий учет: учеб. пособие с практическими заданиями. Ташкент. Агентство США по Международному Развитию. Корпорация «Прагма». 2000.

30. Управленческий учет / под ред. В.Палия и Р.Вандер Вила. М.: ИНФРА-М, 1997.

31. Финансовый учет: учеб. пособие, разработанное на основе национальных и международных стандартов бухгалтерского учета. Агентство США по Международному Развитию. Корпорация «Прагма». 2000.

32. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2002.

33. Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений / (Акад. общест. наук при ЦК КПСС, каф. экономики и орг. пр-ва. М.: Мысль, 1980.

34. Экономический анализ формирования благоприятного инвестиционного климата предприятия (фирмы) в новой России: учеб. пособие / В.В.Смагина и др. Тамбов: Изд-во ТГУ им.Г.Р.Державина, 2001.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1-часть. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 1. Развитие анализа хозяйственной деятельности как науки, ее содержание, предмет, объект, цели, задачи и его роль в управлении

1.1. Цели анализа хозяйственной деятельности, его актуальность в современных условиях..... 3

1.2. Содержание экономического анализа в условиях рыночной экономики..... 6

1.3. Теоретические формулировки предмета экономического анализа различных ученых..... 7

1.4. Определение предмета науки экономического анализа... 14

1.5. Объект экономического анализа..... 16

1.6. Задачи экономического анализа в условиях модернизации экономики..... 17

1.7. Место экономического анализа в управлении предприятием..... 21

1.8. Задачи экономического анализа в условиях модернизации экономики..... 25

Вопросы для обсуждения и самообразования 29

Глава 2. Метод анализа деятельности гостиничного хопредприятий и применяемые показатели, их оценка и методологические основы системного анализа

2.1. Метод экономического анализа..... 30

2.2. Взгляды ученых на метод экономического анализа.... 31

2.3. Особенности деятельности предприятий..... 38
2.4. Оценка хозяйственной деятельности в гостиничном хозяйстве и система показателей, применяемые в анализе..... 42
2.5. Классификация показателей оценки деятельности предприятий по отдельным группам..... 45
Вопросы для обсуждения и самообразования 48

Глава 3. Теоретические аспекты факторного анализа экономических показателей

3.1. Факторный анализ и теоретические аспекты определения его основных элементов..... 50
3.2. Классификационные признаки факторов, влияющих на экономические показатели предприятий..... 53
Вопросы для обсуждения и самообразования 54

Глава 4. Понятие факторного анализа экономических показателей, методы, применяемые в факторном анализе, их классификация

4.1. Общее понятие о факторном анализе и его содержание..... 56
4.2. Классификация методов, применяемых в определении влияния факторов на изменение результативного показателя в экономическом анализе..... 57
Вопросы для обсуждения и самообразования 61

Глава 5. Балансовый метод анализа, его сущность, особенности и методика его применения

5.1. Сущность и особенности балансового метода анализа... 63
5.2. Методика проведения балансового метода..... 64

5.3. Математическое выражение методики проведения балансового метода анализа..... 66

Вопросы для обсуждения и самообразования 67

Глава 6 . Метод перерасчета, применяемый в анализе, его сущность, особенности и методика его применения

6.1. Сущность и особенности метода перерасчета, применяемый в анализе..... 68

6.2. Методика проведения метода перерасчетов..... 69

6.3. Математическое выражение метода перерасчета, применяемого в определении влияния факторов на изменение результатов в процессе анализа..... 75

Вопросы для обсуждения и самообразования 76

Глава 7. Традиционный метод цепных подстановок, применяемый в экономическом анализе

7.1. Содержание метода цепных подстановок, применяемый в анализе и методика его использования 78

7.2. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом тремя факторами... 82

7.3. Методика применения цепных подстановок при обратной связи между результатом и четырьмя факторами... 85

7.4. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и факторами... 90

7.5. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и пятью факторами..... 92

7.6. Методика применения цепных подстановок при мультипликативной связи между результатом и шестью факторами..... 95

7.7. Применения метода цепных подстановок в практику при наличии связи результата и четырёх факторов..... 101
7.8. Методика выражения применения метода цепных подстановок с помощью формул..... 106
Вопросы для обсуждения и самообразования 109

Глава 8. Индексный метод экономического анализа и пути его использования

8.1. Индексный метод, значение его применения и особенности..... 110
8.2. Применение индексного метода при наличии мультипликативной связи, при наличии многофакторной связи между результатом и факторами..... 112
8.3. Применение индивидуальных индексов при наличии мультипликативной связи между результатом и более четырьмя факторами..... 115
8.4. Методологические основы применения индексного метода в практике..... 116
8.5. Виды индексного метода и пути их применения..... 121
Вопросы для обсуждения и самообразования 123

Глава 9. Сущность метода разницы, применяемый в анализе, его особенности и методика его использования

9.1. Содержание метода разницы, особенности его применения в экономическом анализе..... 124
9.2. Методика применения метода разницы и его различные направления..... 125
9.3. Методика определения факторного влияния в различных формах метода разницы 130
Вопросы для обсуждения и самообразования..... 132

Глава 10. Методика применения методов относительных величин, применяемые в анализе

10.1. Содержание и особенности метода относительных показателей в экономическом анализе..... 133

10.2. Методика проведения методов относительных показателей..... 134

Вопросы для обсуждения и самообразования..... 137

Глава 11. Пути определения влияния факторов на основе применения интегрального метода экономического анализа

11.1. Особенности применения интегрального метода в экономическом анализе..... 138

11.2. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии двух факторов..... 139

11.3. Методика применения интегрального метода в экономическом анализе при влиянии трех факторов..... 140

11.4. Формулы определения факторов по некоторым видам интегрального метода..... 144

Вопросы для обсуждения и самообразования..... 146

Глава 12. Применение метода равномерного распределения в экономическом анализе

12.1. Особенности анализа на основе применения метода равномерного распределения в экономическом анализе, методика определения такого коэффициента..... 147

12.2. Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии трёх факторов на результат.. 149

12.3. Пути применения коэффициента равномерного распределения при влиянии более трёх факторов на результат..... 154
12.4. Пути применения метода коэффициента равномерного распределения в практике турфирм..... 159
Вопросы для обсуждения и самообразования..... 161

Глава 13. Типы математических моделей, применяемых в экономическом анализе

13.1. Особенности типов математических моделей в экономическом анализе..... 163
13.2. Различные формы типов математических моделей, применяемых в экономическом анализе..... 165
Вопросы для обсуждения и самообразования..... 167

Глава 14. Методы математических моделей, применяемые в процессе экономического анализа

14.1. Содержание и особенности методов математических моделей в процессе экономического анализа..... 169
14.2. Методика реализации методов математических моделей.. 171
14.3. Понятие о стохастических связях 173
Вопросы для обсуждения и самообразования..... 177

2-часть. ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Глава 15. Финансовая отчетность, ее характеристика и порядок составления

15.1. Финансовые ресурсы и имущество (активы) предприятия в рыночной экономике и их отражение в финансовой отчетности..... 178

15.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее структура и значение..... 182
15.3. Концепции бухгалтерской (финансовой) отчетности... 188
Вопросы для обсуждения и самообразования 193

Глава 16. Характеристика и значение бухгалтерского баланса и других форм финансовой отчетности

16.1. Бухгалтерский баланс и его структура..... 196
16.1.1. Характеристика статей актива бухгалтерского баланса.. 205
16.1.2. Характеристика статей пассива бухгалтерского баланса.. 208
16.2. Характеристика «Отчета о финансовых результатах»... 217
16.3. Характеристика «Отчета о движении денежных средств»..... 224
16.4. Характеристика «Отчета о собственном капитале»..... 230
16.5. Характеристика формы отчета «Пояснительная записка»..... 233
Вопросы для обсуждения и самообразования..... 235

Глава 17. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и другими формами финансовой отчетности

17.1. Взаимосвязь между статьями бухгалтерского баланса и другими формами финансовой отчетности..... 239
17.2. Взаимосвязь статей бухгалтерского баланса с другими формами финансовой отчетности..... 244
Вопросы для обсуждения и самообразования 245
Задания для самостоятельной работы..... 246

Глава 18. Методика чтения бухгалтерского баланса и других форм финансовой отчетности

18.1. Подготовка бухгалтерского баланса к анализу и проверка реальности баланса..... 247

18.2. Методика чтения бухгалтерского баланса..... 248
18.3. Методика чтения «Отчет о финансовых результатах»..... 259
18.4. Методика чтения «Отчет об собственном капитале»..... 261
18.5. Методика чтения «Отчет о движении денежных средств..... 263
18.6. Методика чтения «Пояснения к финансовой отчетности»..... 265
Вопросы для обсуждения и самообразования 265
Задание для самостоятельной работы..... 268

Глава 19. Предварительный анализ бухгалтерского баланса и других форм финансовой отчетности

19.1 Анализ структуры бухгалтерского баланса..... 269
19.2. Предварительный анализ финансовых результатов на основе «Отчет о финансовых результатах»..... 278
19.3. Анализ структуры денежных потоков на основе отчета о движении денежных средств..... 284
19.4. Анализ собственного капитала предприятия..... 292
19.5. Анализ заемного (привлеченного) капитала предприятия... 298
19.6. Методика составления шахматного баланса размещения финансовых ресурсов в активах предприятиях..... 306
Задание для самостоятельной работы..... 322

Часть -3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 20. Долгосрочные активы, методы их оценки и анализа

20.1. Основные средства, методы их оценки и анализа..... 331

20.1.1. Сущность основных средств и показатели, их характеризующие состояние..... 331
20.1.2. Оценка амортизации основных средств..... 338
20.1.3. Анализ основных средств предприятия..... 346
20.2. Нематериальные активы, их оценка и методы анализа.. 370
20.2.1 Нематериальные активы в условиях рыночной экономики..... 370
20.2.2. Оценка нематериальных активов..... 374
20.2.3. Анализ состояния и эффективности использования нематериальных активов..... 377
20.3. Анализ капитального строительства..... 380
20.3.1. Задачи анализа и источники информации..... 380
20.3.2. Анализ выполнения плана капитальных вложений и ввода в действие строительных объектов..... 381
20.3.3. Анализ финансового состояния застройщика..... 383
20.3.4. Экономический анализ деятельности подрядчика..... 385
Тесты для самопроверки..... 387
Вопросы для обсуждения и самообразования 397
Задания для самостоятельной работы 400

Глава 21. Оборотные средства предприятия, методы их оценки и анализа

21.1. Экономическая характеристика оборотных средств предприятия..... 403
21.2. Анализ состояния, обеспеченности и эффективности использования оборотных средств..... 413
21.2.1. Анализ состояния оборотных средств предприятия..... 413
21.2.2. Анализ обеспеченности оборотными средствами..... 417

21.2.3. Анализ эффективности использования оборотных средств..... 420
21.3. Оценка и анализ материально-производственных запасов предприятия..... 424
21.4. Денежные потоки, методика их оценки и анализа..... 435
21.4.1. Характеристика денежных средств и их значение для эффективной работы предприятия..... 435
21.4.2. Показатели, характеризующие движение денежных средств..... 437
21.4.3. Анализ потока денежных средств..... 441
21.5. Дебиторская и кредиторская задолженности, методы их анализа..... 445
Тесты для самопроверки..... 459
Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях 463
Задания для самостоятельной работы 467

Глава 22. Оценка и анализ состояния и эффективности использования труда и фонда его оплаты

Цель и задачи изучения темы..... 470
22.1. Анализ состояния и эффективности использования труда на предприятии..... 470
22.2. Анализ эффективности использования фонда оплаты труда..... 484
Вопросы для обсуждения и самообразования 490
Тесты для самопроверки 491
Задания для самостоятельной работы 499

Глава 23. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, критерии и показатели их характеризующие, методика их оценки и анализа

23.1 Характеристика эффективности работы предприятия. Понятие о критериях и показателях эффективности..... 502

23.2 Классификация показателей эффективности и методика их определения..... 503

23.3 Финансовые результаты предприятия и показатели их характеризующие..... 512

23.4 Анализ финансовых результатов работы предприятия... 514

Тесты для самопроверки..... 522

Вопросы для обсуждения и самообразования 523

Задания для самостоятельной работы..... 524

Глава 24. Оценка и анализ инвестиционной деятельности предприятия

24. 1. Инвестиции в условиях рыночной экономики, классификация их видов..... 526

24.2. Расчеты по инвестициям..... 534

24.3. Риски при инвестициях..... 542

24.4. Анализ инвестиционной деятельности предприятия..... 546

24.5. Оценка и анализ инвестиционных проектов..... 552

Тесты для самопроверки 577

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях..... 581

Задания для самостоятельной работы 582

Глава 25. Оценка и анализ показателей производства и реализации продукции

25.1. Задачи анализа деловой активности в условиях рыночной экономики..... 596

25.2. Факторы, влияющие на результативные показатели хозяйственной деятельности и их классификация 600

25.3. Показатели, характеризующие выполнение производственной программы и реализацию продукции..... 604

25.4. Анализ выполнения производственной программы и реализации продукции..... 609

Тесты для самопроверки 615

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях..... 619

Задания для самостоятельной работы..... 620

Глава 26. Анализ затрат производства и реализации продукции

26.1. Характеристика затрат производства и их классификация..... 623

26.2. Показатели, характеризующие производственные затраты, методы их оценки и анализа..... 631

26.3. Оценка и анализ производственных затрат предприятий при различных методах калькуляции себестоимости продукции..... 636

26.4. Анализ факторов, влияющих на динамику затрат..... 645

26.5. Международная организация учета и управления затратами..... 655

Тесты для самопроверки 658

Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях 663

Задания для самостоятельной работы 665

4-часть. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глава 27. Экономический рост гостиничного хозяйства, его виды, факторы и пути определения

27.1 Виды экономического роста, теоретические и методологические основы критериев..... 671

27.2 Виды показателей экономического роста, критерии, определяющие его уровень..... 674

27.3. Основные факторы роста экономического роста..... 677

Вопросы для обсуждения и самообразования 679

Глава 28. Анализ процессов модернизации и диверсификации процессов в гостиничном хозяйстве

28.1. Определение понятия модернизация..... 680

28.2. Виды модернизации и теоретические вопросы его обоснования..... 681

28.3. Показатели, характеризующие процессы модернизации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа..... 685

28.4. Теоретические вопросы обоснования понятия диверсификации..... 687

28.5. Виды диверсификации и его теоретические вопросы.... 688

28.6. Показатели, характеризующие процессы диверсификации гостиничного хозяйства, пути их определения и анализа..... 690

Вопросы для повторения и для самообразования..... 692

Глава 29. Анализ возможностей использования метода синергетического эффекта и кластера в повышении эффективности гостиничного хозяйства

29.1. Синергетический эффект в гостиничном хозяйстве и его теоретические аспекты..... 693

29.2. Синергетическая эффективность гостиничного хозяйства и пути его определения..... 698

29.3. Основные направления и принципы синергетической эффективности гостиничного хозяйства..... 700

29.4. Содержание кластерного метода и теоретические вопросы обоснования его определения..... 703

29.5. Кластер развития и возможности его использования в гостиничном хозяйстве..... 707

Вопросы для повторения и самообразования..... 710

Глава 30. Возможности осуществления инновационных процессов в гостиничном хозяйстве и анализ показателей, их характеризующие

30.1. Теоретические аспекты обоснования определения инновации..... 711

30.2. Виды инноваций и концептуальные направления его классификации..... 717

30.3. Классификация создателей инноваций..... 719

30.4. Классификация инноваций по фактору конкурентоспособности..... 721

30.5. Классификация по выражению заинтересованности в инновациях..... 723

30.6. Классификация с точки зрения внедрения инноваций в практику..... 725

30.7. Классификация с точки зрения расширенных производственных звеньев по экономическому содержанию инноваций..... 726
30.8. Классификация инноваций по отраслям..... 727
30.9. Классификация инноваций с точки зрения времени..... 728
Вопросы для повторения и для самообразования 729

Глава 31. МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT АНАЛИЗА

31.1. Понятие SWOT анализа..... 730
31.2. Применение SWOT анализа в оценке социально-экономических процессов..... 732
31.3. Сильные стороны рассматриваемого вопроса..... 734
31.4. Слабые стороны рассматриваемого вопроса..... 736
31.5. Возможности рассматриваемого вопроса..... 738
31.6. Угрозы рассматриваемого вопроса..... 740
31.7. Стадии проведения SWOTанализа и стратегические цели 742
Вопросы для повторения и самообразования..... 745
Рекомендуемая литература..... 746

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**АБДУКАРИМОВ И.Т., ПАРДАЕВ М.К.,
ПУЛАТОВ М.Э., УСМАНОВА Д.К.**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ташкент – «Fan va texnologiya» – 2019

Редактор:	Ш.Кушербаева
Тех. редактор:	А.Мойдинов
Художник:	Ф.Тешабоев
Корректор:	Ш.Миркосимова
Компьютерная вёрстка:	Н.Рахматуллаева

**E-mail: tipografiyacnt@mail.ru Тел: 245-57-63, 245-61-61.
Изд.лиц. AI№149, 14.08.09. Разрешено в печать 18.03.2019.
Формат 60x84 $^{1}/_{16}$. Гарнитура «Times New Roman».
Офсетная печать. Усл. печ.л. 48,0. Изд. печ.л. 48,25.
Тираж 100. Заказ № 52.**