

ВНЕШНИЙ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В ПРОГРАММНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФИРМЫ «ИНТЕЛЛЕКТ-СЕРВИС»



ИНТЕЛЛЕКТ - СЕРВИС

1. Финансовый анализ

Система «Финансовый анализ» является универсальным инструментальным средством автоматизации аналитической деятельности руководителей предприятий, финансовых директоров, экономистов и аудиторов.

Система объединяет возможности электронной таблицы и базы данных. Электронная таблица (аналог EXCEL) используется как инструмент для настройки форм ввода исходных данных, а также для описания правил формирования аналитических таблиц. Сформированные таким образом шаблоны документов записываются в базу данных и в дальнейшем используются для ввода информации и проведения необходимых расчетов. Исходные данные и результаты расчетов также сохраняются в базе данных и могут быть использованы для дальнейшей обработки и анализа.

Исходные данные для анализа можно ввести вручную или импортировать из текстового файла. Но наиболее эффективно использовать информацию из книги хозяйственных операций системы бухгалтерского учета «БЭСТ-3». Достаточно указать системе «Финансовый анализ» пути связи с программой «БЭСТ-3». В этом случае систему «Финансовый анализ» можно рассматривать как часть единой глобальной системы автоматизированного управления предприятием.

Встроенное средство формирования произвольных диаграмм позволяет отобразить результаты расчетов в удобном для пользователя виде.

Программа успешно работает в среде WINDOWS 3.1, WINDOWS 95 и WINDOWS NT.

Анализ финансовых показателей

В системе заложены широкие возможности анализа финансовых показателей деятельности предприятия.

Для пользователей, заинтересованных в использовании типовых методов, в системе настроен широкий круг аналитических таблиц, предлагающих к использованию наиболее известные методики отечественных и зарубежных экономистов.

С помощью этих методик можно рассчитать показатели, характеризующие: структуру имущества предприятия; платежеспособность; финансовую устойчивость; деловую активность и рентабельность хозяйственной деятельности; рациональность политики привлечения заемных средств; обоснованность политики распределения и использования прибыли. Значение всех показателей можно проследить в относительных величинах, свободных от влияния инфляции, а также оценить их динамику.

Для большинства показателей приводятся экспертные оценки, характеризующие их оптималь-

ное значение. Некоторые методики предлагают пользователю конкретные рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности.

Для предпринимателей, стремящихся оценить или выбрать себе деловых партнеров, предлагается ряд методик, позволяющих проанализировать финансовое состояние последних на основе данных публичной отчетности.

Предлагаются следующие методики:

ПАРТНЕР - сравнение потенциальных партнеров путем вычисления их рейтинга.

БАНКИР - анализ финансового состояния коммерческого банка; сравнение потенциальных кредиторов путем вычисления их рейтинга.

АКЦИОНЕР - анализ инвестиционной привлекательности предприятия, в которое предполагается вкладывать капитал.

БАНКРОТ - оценка вероятности банкротства предприятия партнера с использованием зарубежных методик, а также системы показателей для определения неудовлетворительной структуры баланса, определенной правительством РФ.

Пользователи, имеющие свои методики анализа могут настроить программу на их использование. При этом система позволяет применять аналитические методики, сформированные как на основе данных бухучета, так и на основе любой другой информации.

Программа динамично развивается и в скором времени представит новые возможности для анализа.

Анализ общей эффективности

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности предприятия является прерогативой высшего звена управленческих структур предприятия.

Основными задачами внутреннего анализа являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений.

Исходя из определенных выше особенностей и целей внутреннего анализа, в данной системе представлены следующие его направления:

Анализ финансовых показателей

Целью анализа финансовых показателей является более подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в истекшем периоде, а также возможностей предприятия на ближайшую перспективу.

Аудит-анализ

Данное направление анализа предназначено для выработки конкретных рекомендаций управлен-

ческому персоналу по повышению эффективности экономики предприятия.

Анализ движения товаров

Данный анализ производится с целью оценки эффективности частных управленческих решений, связанных с закупками товаров, маркетинговой политикой и проч.. Он позволяет оперативно провести необходимые изменения, которые увеличивают объем продаж и прибыль.

Анализ издержек обращения

Данный анализ направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы предприятия за счет более рационального использования ресурсов

Исходные данные могут вводиться в систему внутреннего анализа двояким способом:

путем расчета по данным Книги хозяйственных операций комплекса БЭСТ-3.

путем ручного ввода по заранее настроенным формам.

Помимо перечисленных выше аналитических возможностей системы пользователь может воспользоваться некоторыми дополнительными функциями:

сформировать и рассчитать любые отчетные формы на основе Книги хозяйственных операций комплекса БЭСТ-3 (например, всевозможные расчеты по налогам);

формы публичной отчетности можно отформатировать и вывести на печать с помощью инструментальных средств среды WINDOWS.

Анализ финансовых показателей

Анализ финансовых показателей, рассчитанных на основе данных публичной отчетности, имеет ряд ограничений. Приведем некоторые из них:

баланс есть свод моментальных данных на конец отчетного периода и в силу этого не отражает адекватно состояние средств предприятия в течение всего отчетного периода; это относится прежде всего к наиболее динамичным статьям баланса: суммам денежных средств, объемам товарных запасов и проч.

интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах; сделать вывод о том, велики или малы суммы по той или иной статье можно только после сопоставления балансовых данных с соответствующими суммами оборотов за исследуемый период.

Углубленный анализ финансовых показателей с привлечением данных текущего учета производится с целью более подробного изучения имущественного и финансового положения предприятия. Такой анализ позволяет:

провести своевременную корректировку управленческих решений, влияющих в той или иной степени на эффективность работы предприятия;

привлечь в оборот дополнительные средства за счет внутренних источников;

регулировать финансовые результаты деятельности предприятия способами, легально суще-

ствующими в рамках действующего законодательства;

провести прогноз финансового состояния на перспективу.

2. Основные направления финансового анализа

Общие положения

Источниками информации для внешнего анализа являются следующие формы публичной отчетности:

- Баланс предприятия - форма 1.
- Отчет о финансовых результатах и их использовании - форма 2.

- Приложение к балансу предприятия - форма
- Данные отчетные формы содержат основные данные финансового учета, характеризующие состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На их основе пользователь может сформировать различные аналитические модели для своих целей.

- Исходные данные могут вводиться в систему финансового анализа двояким способом:

- путем ручного ввода по заранее настроенным формам;

- путем расчета по данным Книги хозяйственных операций комплекса БЭСТ-3.

Помимо перечисленных выше отчетных форм в рамках данной системы пользователь может воспользоваться некоторыми дополнительными функциями:

- пользователь может сформировать и рассчитать любые отчетные формы на основе Книги хозяйственных операций комплекса БЭСТ-3 (например, всевозможные расчеты по налогам);

- формы публичной отчетности можно отформатировать и вывести на печать с помощью инструментальных средств среды WINDOWS.

На основании взаимосвязей между различными отчетными формами можно проконтролировать правильность их составления, для чего предназначен специальный раздел **Взаимосвязи отчетных форм**.

На основе отчетных форм пользователь может сформировать различные **Сводные отчеты** - консолидированные балансы, агрегированные балансы и проч.

Исходя из определенных выше особенностей и целей внешнего анализа, в данной системе представлены следующие его направления:

- **Комплексный анализ** - общая методика расчета основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия для оценки общего положения дел на предприятии возможно, путем сравнения расчетных показателей с некоторыми экспертными значениями, определения динамики его развития.

- **Специальный анализ** - перечень специализированных методик по особо подобранному кругу показателей, позволяющих проанализировать некоторое направление деятельности предприятия с

целью вступления с ним в конкретную форму партнерских отношений.

Взаимосвязи отчетных форм

Бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс показателей, которым присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь.

Суть логической взаимосвязи состоит во взаимодополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов и статей. Многие балансовые статьи комплексные; поэтому ряд показателей баланса, наиболее существенных для оценки имущественного и финансового положения предприятия, расшифровывается в сопутствующих отчетных формах.

Логические связи дополняются информационными, выражающимися в прямых и косвенных контрольных соотношениях между показателями отчетности.

Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетных формах. Так, стоимость незавершенного строительства на начало (конец) года приводится в формах №1 и № 2. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей ряда отчетных форм связано между собой несложными арифметическими расчетами. Например, показатель «использование прибыли», приводимый в балансе общей суммой, в форме № 2 расшифровывается по направлениям использования. Знание подобных соотношений между показателями чрезвычайно важно не только с позиций анализа, но и с позиций контроля.

Для проверки взаимоувязки различных отчетных форм в системе представлены следующие аналитические отчеты:

- Анализ основных и сопоставимых показателей по форме 1.
- Анализ основных и сопоставимых показателей по форме 2.
- Анализ основных и сопоставимых показателей по форме

Баланс-нетто

Итог баланса предприятия дает ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия. Однако следует иметь в виду, что такая оценка вовсе не отражает той суммы средств, которой реально располагает предприятие, его «стоимостной оценки».

Во-первых, баланс дает лишь учетную оценку активов предприятия и источников их покрытия. Текущая рыночная оценка этих активов может быть абсолютно другой, причем чем длительнее срок эксплуатации и отражения на балансе данного актива, тем больше разница между его учетной и текущей ценами.

Во-вторых, даже если предположить, что активы приведены в балансе к текущей стоимости, валюта баланса тем не менее не будет отражать точной «стоимостной оценки» предприятия, поскольку «цена» предприятия в целом, как правило, выше суммарной оценки его активов.

В третьих, в балансе есть статьи, носящие характер регуляторов, завышающих валюту баланса. Баланс, содержащий такие регулирующие статьи, принято называть балансом-брутто в отличие от баланса-нетто, валюта которого очищена от влияния регуляторов.

В соответствии с «Инструкцией о порядке заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности» № 97 от 12 ноября 1996 года баланс составляется в оценке нетто. Тем не менее в нем присутствует ряд регулирующих статей, завышающие его валюту. Общая схема взаимосвязи основных и регулирующих статей баланса представлена на рис. 1.

Убытки	⇒	ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ
РАСЧЕТЫ С ДЕБИТОРАМИ	⇐	Резервы по сомнительным долгам
Расчеты по вкладам в уставный капитал	⇒	УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ
Собственные акции, выкупленные у акционеров	⇒	УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

Рис. 1. Схема взаимосвязи основных и регулирующих статей баланса.

Процесс трансформации баланса-брутто в баланс-нетто (очистка баланса), сводится таким образом, к выполнению следующих процедур:

- исключению регулирующих статей;
- уменьшению ряда статей баланса на суммы соответствующих регуляторов.

Агрегированные балансы

Агрегированные балансы строятся путем объединения в группы однородных статей баланса. Таким образом можно резко сократить число статей баланса, повысить его наглядность.

Кроме этого, на основе агрегированного баланса можно провести вертикальный анализ баланса, т.е. представление его в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть вес каждой статьи или группы статей в общем итоге. Это дает аналитику следующие преимущества:

- переход к относительным показателям позволяет проводить сравнение предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим показателям объема;
- относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно исказить абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике.

»Свертку» баланса можно выполнять различными способами. В системе представлены три аналитических формы агрегированного баланса:

- структура имущества - агрегирование статей актива баланса по направлениям использования (рис.2);

Показатели	
I.Всего имущества	
в том числе:	
1. Основные средства	
1.1. Основные средства по остаточной стоимости	
2. Внеоборот. активы	
3. Оборотные средства	
3.1. Материальные средства	
3.2. Денежные средства	
3.4. Средства в расчетах	

Рис. 2. Агрегированный баланс «Структура имущества».

•баланс ликвидности - группировка актива производится по скорости превращения в денежные средства; группировка пассива - по срокам погашения обязательств (рис.3);

АКТИВ		ПАССИВ	
1	2	3	4
1.Наиболее ликвидные активы		1.Наиболее срочные обязательства	
2.Быстрореализуемые активы.....		2.Краткосрочные пассивы.....	
3.Медленнореализуемые активы		3.Долгосрочные и среднесрочные пассивы	
.....			
4.Труднореализуемые активы.....		4.Постоянные пассивы.....	
БАЛАНС.....		БАЛАНС.....	

Рис. 3. Агрегированный баланс ликвидности.

•баланс финансовой устойчивости. Группировка актива производится по принципу иммобилизованные/мобильные средства; группировка пассива - по принципу собственные/ заемные средства (рис.4).

АКТИВ		ПАССИВ	
1	2	3	4
I.Основные средства и вложения		I.Источники собственных средств	
II.Запасы и затраты		II.Кредиты и другие заемные средства	
III.Денежные средства, расчеты и прочие активы,			
в том числе:		в том числе :	
-денежные средства и краткосрочные финансовые вложения		-краткосрочные кредиты и заемные средства	
-дебиторская задолженность, расчеты и прочие активы		-долгосрочные и средне срочные кредиты и заемные средства	
-расходы, не перекрытые средствами фондов и целевого финансирования		-ссуды, не погашенные в срок	
		III.Расчеты и прочие пассивы (кредиторская задолженность)	
БАЛАНС		БАЛАНС	

Рис. 4. Агрегированный баланс финансовой устойчивости.

Консолидированная отчетность

Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух или более компаний, находящихся в определенных юридических или финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Такая отчетность позволяет получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности группы в целом. При этом каждая юридически самостоятельная компания, входящая в состав этой группы, обязана вести бухгалтерский учет собственных операций и оформлять их результаты в виде финансовой отчетности. Таким образом, консолидированной отчетности присущи две основные особенности:

•Консолидированная отчетность не является отчетностью юридически самостоятельного предприятия. Ее цель - не выявление налогооблагаемой прибыли, а лишь получение общего представления о деятельности корпоративной семьи, т.е. она имеет явно выраженную аналитическую направленность.

•Консолидация не есть простое суммирование одноименных статей финансовой отчетности компаний группы. Сделки между членами корпоративной семьи не включаются в консолидированную отчетность; показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операции с третьими лицами.

Любые внутрикорпоративные финансово-хозяйственные операции идентифицируются и в процессе консолидации исключаются. В их число входят:

•Финансовые операции между членами группы. Выплата дивидендов дочерней компанией материнской является финансовой операцией, которая никак не влияет на консолидированную единицу. В отдельных отчетах такая операция показывается материнской компанией как кредит по счету прибыли, а дочерней - как дебет по счету дивидендов

•Исключение сумм инвестиций. Инвестиции материнской компании в дочернюю исключаются из консолидированного баланса.

•Операции по реализации между членами группы также вычитаются из общей суммы реализации в консолидированных отчетах. Если бы этого не делалось, то эти суммы превышали бы объем деловых операций с внешними фирмами. Одновременно должен вестись учет прибыли от реализации и стоимость реализации, осуществляемой внутри группы предприятий.

•Прибыль от реализации внутри группы. Сумма прибыли от реализации продукции внутри группы должна быть исключена из консолидированной отчетности.

В системе представлены следующие формы консолидированной бухгалтерской отчетности:

- Консолидированная форма 1.
- Консолидированная форма 2.
- Консолидированная форма

Баланс по правилам GAAP

Совершенно новые для нашей учетной практики проблемы возникают у совместных предприятий с иностранными инвестициями. Таким предприятиям бывает необходимо формировать отчетность как по российским, так и по международным (GAAP) стандартам. Формы внутрифирменной отчетности являются обязательными для всех филиалов (в том числе и российских) иностранного партнера и используются им для построения консолидированной отчетности.

Для трансформации отечественной формы баланса в американский вариант, понятный и используемый европейскими компаниями, необходимо решить следующие проблемы:

перегруппировка статей баланса. Показатели актива баланса по правилам GAAP располагаются в порядке убывания ликвидности; показатели пассива баланса по правилам GAAP располагают в порядке выплат по счетам в случае банкротства или ликвидации компании.

Учет национальных особенностей ведения бухгалтерского учета. К вопросам учетной политики, определяющей финансовые результаты деятельности предприятия, относятся следующие:

1. Выбор способа начисления амортизации основных средств.

2. Выбор метода оценки материалов, отпущенных и израсходованных на производство продукции, работ, услуг.

3. Определения способа начисления износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам при отпуске их в эксплуатацию.

4. Порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с помощью предварительного образования резервов предстоящих расходов и платежей).

5. Состав затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции.

6. Состав косвенных (накладных) расходов и способ их распределения и проч.

В настоящий момент можно выделить следующие особенности ведения бухгалтерского учета в США, по которым нет совпадения в практике учета на большинстве российских предприятий:

1. Затраты на производство реализованной продукции берутся по производственной себестоимости; внепроизводственные расходы вносятся в отчет отдельно, себестоимость рассчитывается как по оплаченной, так и по отгруженной, но не оплаченной продукции.

2. Выручка (валовой доход) от реализации продукции пересчитывается по схеме «отгружено = реализовано».

3. Запасы готовой продукции берутся по производственной себестоимости, а не по полной фактической себестоимости товарной продукции.

4. Клиентская задолженность (дебиторы) рассчитывается по схеме «отгружено минус инкассировано».

5. Измерение показателей отчетности в требуемой валюте.

Комплексный анализ

Предлагаемая методика комплексного анализа финансового состояния предприятия предназначена как для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия, так и для оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров. Основы методики могут быть адаптированы к требованиям конкретного пользователя и поэтому имеют в определенной степени универсальный характер.

Методика включает следующие блоки анализа:

- Анализ структуры имущества.
- Анализ платежеспособности.
- Анализ финансовой устойчивости.
- Анализ деловой активности.

Каждая расчетная таблица имеет две формы представления:

• Таблица 1 - ДИНАМИКА - отражает динамику изменения показателей за различные периоды времени.

• Таблица 2 - СРАВНЕНИЕ - позволяет сравнивать показатели различных предприятий за аналогичные периоды времени.

Анализ структуры имущества

Структура стоимости имущества дает общее представление о финансовом состоянии предприятия. Она показывает долю каждого элемента в общей сумме активов предприятия:

Показатели	
I. Всего имущества	
в том числе:	
1. Основные средства	
1.1. Основные средства по остаточной стоимости	
2. Внеоборот. активы	
3. Оборотные средства	
3.1. Материальные средства	
3.2. Денежные средства	
3.4. Средства в расчетах	
II. Коэффициент реальной стоимости имущества (0.5)	

Рис.5. Показатели анализа структуры имущества.

Важным показателем оценки имущества является коэффициент реальной стоимости имущества (коэффициент реальной стоимости основных и материальных оборотных средств в имуществе предприятия). Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. Наиболее интересен этот коэффициент для предприятий, производящих продукцию, хотя в известной степени он важен и для торговли. По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства. Он очень важен, если данное предприятие предполагает установить договорные отношения с новыми партнерами - поставщиками или покупателями. Коэффициент реальной стоимости имущества у таких поставщиков или покупателей поможет предприятию создать представление об их производственном потенциале и целесообразности заключения договоров с ними с этой точки зрения.

$$Kp = \frac{OC + ЗАП + НЗП + МБП}{\text{ИТОГО АКТИВОВ}}$$

где **OC** - суммарная величина основных средств по остаточной стоимости;

ЗАП - суммарная величина производственных запасов;

НЗП - суммарная величина незавершенного производства;

МБП - суммарная величина малоценных и быстроизнашивающихся предметов по остаточной стоимости.

На основе данных хозяйственной практики нормальным считается ограничение, когда реальная стоимость имущества составляет более 0.5 от общей стоимости активов.

Анализ платежеспособности

Платежеспособность (ликвидность) предприятия определяется его способностью погасить долги в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех кредиторов предприятия.

Для оценки общей способности предприятия осуществить расчеты по всем видам обязательств - как по ближайшим, так и по отдаленным - используется баланс ликвидности.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

A2 - быстро реализуемые активы - быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность и прочие активы. Итог группы получается вычитанием из итога раздела 3 актива величины наиболее ликвидных активов.

A3 - медленно реализуемые активы - статьи раздела 2 актива «Запасы и затраты» (за исключением «Расходов будущих периодов»), а также статьи из раздела 1 актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий) и «Расчеты с учредителями».

A4 - труднореализуемые активы - статьи раздела 1 баланса «Основные средства и иные внеоборотные активы», за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

P1 - наиболее срочные обязательства - к ним относятся кредиторская задолженность (статьи раздела 2 пассива баланса «Расчеты и прочие пассивы»), а также ссуды, не погашенные в срок

P2 - краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заемные средства

P3 - долгосрочные пассивы - долгосрочные пассивы и заемные средства

P4 - постоянные пассивы - статьи раздела 1 пассива баланса «Источники собственных средств»

Для определения общей ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Для оценки платежеспособности предприятия в плане погашения краткосрочных обязательств используются три относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности - определяет отношение величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов;

$$Kал = \frac{\text{денежные средства}}{\text{краткосрочные об-ва}}$$

Под наиболее ликвидными активами подразумеваются денежные средства предприятия и краткосрочные ценные бумаги.

Краткосрочные обязательства предприятия включают: кредиторскую задолженность и прочие пассивы, ссуды, не погашенные в срок, краткосрочные кредиты и займы.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Нормальное значение данного показателя следующее:

$$Kал \geq 0.2 - 0.5$$

Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия) рассчитывается как отношение средств, включенных в раздела 3 актива баланса к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Коэффициент быстрой ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

$$Kбл = \frac{\text{ликвидные активы}}{\text{краткосрочные об-ва}}$$

Оценка нижней нормальной границы коэффициента быстрой ликвидности выглядит так:

$$Kбл \geq 1$$

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) есть отношение стоимости всех оборотных средств предприятия к величине краткосрочных обязательств. Этот коэффициент показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации продукции, но и продаже в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

$$K_{тл} = \frac{\text{оборотные средства}}{\text{краткосрочные об-ва}}$$

Нормальным для коэффициента покрытие считается ограничение:

$$K_{тл} \geq 2$$

Еще одним показателем платежеспособности предприятия является коэффициент чистой выручки. В определенной степени он помогает оценить перспективную платежеспособность:

$$K_{чв} = \frac{\text{износ} + \text{чистая прибыль}}{\text{выручка от реализации}}$$

Смысл коэффициента состоит в том, что он измеряет долю свободных денежных средств в выручке от реализации. Если рассматривать выручку от реализации как сумму себестоимости и прибыли, то она состоит из следующих элементов: материальные затраты, средства на оплату труда, отчисления от средств на оплату труда в государственные фонды, износ, прочие затраты и прибыль. Из перечисленных элементов полученные в составе выручки от реализации материальные затраты, средства на оплату труда, отчисления в государственные фонды и прочие затраты пойдут на неотложные платежи, связанные с производственным процессом. Часть прибыли пойдет на уплату налогов. Оставшаяся после уплаты налогов чистая прибыль и начисленный износ останутся в денежной форме в обороте предприятия. Суммарную величину чистой прибыли и начисленного износа называют чистой выручкой. Платежеспособность предприятия оценивается процентным отношением чистой выручки к выручке от реализации.

Анализ финансовой устойчивости

Стабильность работы предприятия связана с общей его финансовой структурой, степенью его зависимости от внешних кредиторов и инвесторов. Так, многие предприятия в процессе своей деятельности помимо собственного капитала привлекают значительные средства, взятые в долг. Однако, если структура «собственный капитал - заемные средства» имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, если сразу несколько кредиторов потребуют свои деньги обратно в «неудобное» время.

Финансовая устойчивость характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в учетно-аналитической практике разработана система показателей, характеризующих состояние и структуру активов предприятия и обеспеченность их источниками покрытия (пассивами).

Рассмотрим балансовую модель, из которой исходит данный анализ. Она имеет следующий вид:

$$F + E_3 + E_p = C_c + C_{дк} + C_{кк} + C_p,$$

где F - основные средства и вложения;

E_3 - запасы и затраты;

E_p - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, расчеты (дебиторская задолженность и прочие активы);

C_c - источники собственных средств;

$C_{дк}$ - долгосрочные кредиты и заемные средства;

$C_{кк}$ - краткосрочные кредиты и заемные средства;

C_p - расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Исходя из данной балансовой модели можно определить показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Наличие собственных оборотных средств рассчитывается как разница величины источников собственных средств (итог раздела 1 пассива) и величины основных средств (итог раздела 1 актива):

$$E_c = C_c - F$$

Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к величине запасов и затрат:

$$K_c = \frac{E_c}{E_3}$$

Нормальное ограничение данного показателя имеет вид:

$$K_c \geq 0.6 - 0.8$$

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат получается из показателя п.1 увеличением на сумму долгосрочных кредитов и заемных средств:

$$E_t = C_c + C_{дк} - F$$

Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными источниками рассчитывается как частное от деления собственных и долгосрочных заемных средств на величину запасов и затрат:

$$K_c = \frac{E_t}{E_3}$$

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат получается из показателя п.3 и величины краткосрочных кредитов и заемных средств:

$$E_o = C_c + C_{дк} + C_{кк} - F$$

Обеспеченность запасов общей величиной основных источников формирования запасов и затрат рассчитывается как частное от деления общей величины основных источников формирования запасов и затрат на величину запасов и затрат:

$$K_c = \frac{E_o}{E_3}$$

На основе перечисленных выше показателей возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

абсолютная финансовая устойчивость задается условиями

$$Eз < Eс + Cкк;$$

нормальная финансовая устойчивость предприятия, гарантирующая его платежеспособность, задается условиями

$$Eз = Eс + Cкк;$$

неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств, задается условиями

$$Eз = Eс + Cкк + Cо,$$

где **Cо** - источники, ослабляющие финансовую напряженность;

кризисное финансовое состояние задается условиями

$$Eз > Eс + Cкк.$$

Помимо перечисленных выше показателей в учетной практике используется еще целый ряд коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия (рис. 6).

Показатели	
1. Общая величина запасов и затрат	
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	K1
2. Коэффициент концентрации привлеченного капитала	K2
3. Коэффициент финансовой зависимости	K3
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	K4
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	K5
6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	K6
7. Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	K7

Рис. 6. Показатели финансовой устойчивости.

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие:

$$K1 = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{итого баланс нетто}}$$

Дополнением к предыдущему показателю является коэффициент концентрации привлеченного (заемного) капитала:

$$K2 = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{итого баланс нетто}}$$

Коэффициент финансовой зависимости является обратным коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия:

итого баланс нетто

$$K3 = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{итого баланс нетто}}$$

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая капитализирована:

$$K4 = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{собственный капитал}}$$

Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Он показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, т.е. (в некотором смысле) принадлежит им, а не владельцам предприятия:

$$K5 = \frac{\text{долгосрочные обязательства}}{\text{основные средства и внеоборотные активы}}$$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств характеризует долю долгосрочных займов, привлеченных для финансирования деятельности предприятия, в общей сумме средств:

$$K6 = \frac{\text{долгосрочные обязательства} + \text{собственный капитал}}{\text{долгосрочные обязательства} + \text{собственный капитал}}$$

Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов:

$$K7 = \frac{\text{привлеченные средства}}{\text{собственные средства}}$$

Анализ деловой активности

Анализ деловой активности и рентабельности деятельности предприятия заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Коэффициенты рентабельности

Показатели	
1. Рентабельность продаж	K1
2. Рентабельность всего капитала	K2
3. Рентабельность ОС и прочих внеоборотных активов	K3
4. Рентабельность собственного капитала	K4
Рентабельность перманентного капитала	K5

Рис. 7. Коэффициенты рентабельности.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоян-

ных ценах. Уменьшения его свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство при постоянных ценах, т.е. о снижении спроса на продукцию предприятия.

$$K1 = \frac{Pp}{N}$$

где **N** - выручка от реализации продукции;
Pp - прибыль от реализации продукции.

Рентабельность всего капитала фирмы показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение его также свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов.

$$K2 = \frac{P}{Bcp}$$

где **Bcp** - средний итоговый баланс нетто;

P - балансовая прибыль (**Pб**) или прибыль от реализации продукции (**Pp**).

Рентабельность использования основных средств и внеоборотных активов измеряется величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост данного показателя при снижении **K2** свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности торговой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

$$K3 = \frac{P}{Fcp}$$

где **Fcp** - средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

Рентабельность собственного капитала. Динамика данного показателя оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

$$K4 = \frac{P}{Ис\text{ ср}}$$

где **Ис ср** - средняя за период величина источников собственных средств предприятия.

Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

$$K5 = \frac{P}{Ис\text{ ср} + Kт\text{ ср}}$$

где **Kт ср** - средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

Коэффициенты оборачиваемости

(см. рис. 8).

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост данного показателя означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения **K2** и **K3**).

N

$$K1 = \frac{N}{Bcp}$$

Показатели	
1. Общая оборачиваемость капитала и прочих внеоборотных активов	K1
2. Оборачиваемость мобильных средств	K2
3. Оборачиваемость материальных оборотных средств	K3
4. Оборачиваемость готовой продукции	K4
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	K5
6. Средний срок оборота дебиторской задолженности	K6
7. Оборачиваемость кредиторской задолженности	K7
8. Средний срок оборота дебиторской задолженности	K8
9. Фондоотдача основных средств	K9
10. Оборачиваемость собственного капитала	K10

Рис. 8. Коэффициенты оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств показывает скорость оборота всех мобильных (как материальных так и нематериальных) средств предприятия. Рост его характеризуется положительно, если сочетается с ростом **K3**, и отрицательно, если **K3** уменьшается.

$$K2 = \frac{N}{Zcp + Pa\text{ ср}}$$

где **Zcp** - средняя за период величина запасов и затрат по балансу; **Pa ср** - средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Снижение **K3** свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения **K4**).

$$K3 = \frac{N}{Zcp}$$

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции показывает скорость оборота готовой продукции. Рост **K4** означает увеличение спроса на готовую продукцию предприятия, снижение - затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.

$$K4 = \frac{N}{Zp\text{ ср}}$$

где **Zp ср** - средняя за период величина готовой продукции.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост его означает сокращение продаж в кредит. Снижение **K5** в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

N

$$K5 = \frac{N}{Зд\ ср}$$

Зд ср

где **Зд ср** - средняя за период величина дебиторской задолженности.

Средний срок оборота дебиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов предприятию. Положительно оценивается снижение данного коэффициента.

365

$$K6 = \frac{N}{K5}$$

K5

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (по аналогии с K5) показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост его означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение - рост закупок в кредит.

N

$$K1 = \frac{N}{Зк\ ср}$$

Зк ср

где **Зк ср** - средняя за период величина кредиторской задолженности.

Средний срок оборота кредиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банком и по прочим займам).

365

$$K8 = \frac{N}{K7}$$

K7

Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящихся на единицу стоимости средств.

N

$$K9 = \frac{N}{F\ ср}$$

F ср

где **F ср** - средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Резкий рост **K10** отражает повышение уровня продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение **K10** отражает тенденцию к бездействию собственных средств.

N

$$K10 = \frac{N}{Ис\ ср}$$

Ис ср

где **Ис ср** - средняя за период величина собственного капитала.

Данный набор характеристик представляется возможным дополнить еще рядом показателей, характеризующих эффективность управления:

Показатели	
1. Прибыль на 1 руб. товарооборота	K1
2. Прибыль от реализации продукции на 1 руб. товарооборота	K2
3. Прибыль от всей реализации на 1 руб. товарооборота	K3

Рис. 9. Показатели эффективности управления.

Чистая прибыль на 1 руб. Товарооборота:

чистая прибыль предприятия

$$K1 = \frac{\text{чистая прибыль предприятия}}{\text{выручка от реализации}}$$

выручка от реализации

Прибыль от реализации продукции на 1 руб.

Товарооборота:

прибыль от реализации

$$K2 = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{выручка от реализации}}$$

выручка от реализации

Прибыль от всей реализации на 1 руб. Товарооборота:

прибыль от всей реализации

$$K3 = \frac{\text{прибыль от всей реализации}}{\text{выручка от реализации}}$$

выручка от реализации

Общая прибыль на 1 руб. Товарооборота:

валовая (балансовая) прибыль

$$K4 = \frac{\text{валовая (балансовая) прибыль}}{\text{выручка от реализации}}$$

выручка от реализации

Специальные методы анализа

В данном разделе приводится описание специализированных методик анализа по особо подобранному кругу показателей, позволяющих анализировать некоторое направление деятельности предприятия с целью вступления с ним в конкретную форму партнерских отношений.

Анализ потенциального партнера.

В данном разделе приводится методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия. Предлагаемая система показателей базируется на данных публичной отчетности. Это требование делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса.

Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы (рис. 10). Убыточные предприятия в данной системе не рассматриваются.

В первую группу включены наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности (рентабельности) хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности предприятия представляют собой отношение прибыли к тем или иным средствам (имуществу) предприятия, участвующим в получении прибыли. Поэтому здесь полагается, что наиболее важными для сравнительной оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств предприятия.

Во вторую группу включены показатели оценки эффективности управления предприятием. Рассматриваются наиболее общие четыре показателя. Эффективность определяется отношением прибыли ко всему обороту (всей реализации) предприятия или только к выручке от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость.

В третью группу включены показатели деловой активности предприятия.

В четвертую группу включены показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости предприятия.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния, рентабельности и деловой активности с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, базой отсчета для получения рейтинговой оценки состояния дел предприятия являются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов.

Если субъектов рыночных отношений интересует только вполне определенные объекты хозяйственной деятельности, то эталонное предприятие формируется из совокупности однотипных объектов. Однако в большинстве случаев эталонное предприятие может формироваться из показателей работы объектов, принадлежащих различным отраслям деятельности. Это не является препятствием применению методики оценки, потому что финансовые показатели сопоставимы и для разнородных объектов хозяйствования.

Показатели	Формулы расчета
1. ОЦЕНКА ПРИБЫЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
1.1 Общая рентабельность	балансовая прибыль / итого активов
1.2. Чистая рентабельность	чистая прибыль / итого активов
1.3. Рентабельность собств. капитала	чистая прибыль / собств. капитал
1.4. Рентабельность про- изв. фондов	баланс. прибыль /(основные средства + матер. обор. ср-ва)
2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	
2.1. Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации продукции	
2.2. Прибыль от реализа- ции продукции на 1 руб. объема реализации	
2.3. Прибыль от всей ре- ализации на 1 руб. объема реализации продукции	
2.4. Общая прибыль на 1 руб. объема реализации продукции	
3. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ	
3.1. Отдача всех активов	выручка от реализации продукции / итого активов
3.2. Отдача основных фон- дов	выручка от реализации продукции / итого основ- ных фондов
3.3. Оборачиваемость обо- ротных средств	выручка от реализации продукции / итого оборот- ных средств
3.4. Оборачиваемость за- пасов	выручка от реализации продукции / итого запасов и затрат
3. Оборачиваемость деб. задолженности	выручка от реализации продукции / дебиторская задолженность

Показатели	Формулы расчета
3.6. Оборачиваемость бан- ковских активов (кред. за- долженности)	выручка от реализации продукции / кредиторская задолженность
3.7. Отдача собственного капитала	выручка от реализации продукции / итого собст- венный капитал
4. ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ И РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	
4.1. Текущий коэффициент ликвидности	оборотные ср-ва / тек. обяз-ва
4.2. Критический коэффи- циент ликвидности	ден. ср-ва расчеты и пр. активы / текущие обяза- тельства
4.3. Индекс постоянного актива	основные фонды и пр. внеоб. активы/ итого соб- ственный капитал
4.4. Коэффициент автоно- мии	собственный капитал /итого активы
4. Обеспеченность запасов собств. оборонными сред- ствами	собственный оборотные средства / итого запасов и затрат

Рис. 10. Показатели рейтинговой оценки.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятия может быть представлен в виде последовательности следующих действий:

Исходные данные представляются в виде матрицы (A_{ij}) , т.е. таблицы, где по строкам записаны номера показателей, $(i=1,2,...N)$, а по столбцам - номера предприятий $(j=1,2,...m)$.

По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия $(m+1)$.

Исходные показатели A_{ij} стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$X_{ij} = \frac{A_{ij}}{\max_j A_{ij}}$$

где X_{ij} - стандартизированные показатели состояния j -го предприятия.

Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1 - X_{1j})^2 + (1 - X_{2j})^2 + \dots + (1 + X_{nj})^2}$$

где R_j - рейтинговая оценка для j - го предприятия;

X_n - стандартизированные показатели j - го анализируемого предприятия.

Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением R .

В заключение отметим, что для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений количества сравниваемых показателей и предприятий не предусмотрено.

Выбор банка

Закон «О банках и банковской деятельности» предлагает коммерческим банкам публиковать свои

годовые балансы. Формы баланса, однако, на практике варьируются, и это создает немалые трудности для потенциальных заемщиков и инвесторов. Универсальной методики анализа деятельности коммерческих банков в отечественной практике пока не существует. Но разработки ведутся, и мы имеем возможность привести здесь предложения различных авторов

Пятифакторная модель выбора банка

Для выбора банка предлагается использовать данные о сумме Уставного фонда и пять коэффициентов, которые легко рассчитываются на основе публикуемых балансов банков (рис. 11).

Показатели	
1. Доходность деятельности	K1
2. Доходность капитала	K2
3. Соотношение собственных и заемных средств	K3
4. Коэффициент использования ресурсов	K4
Коэффициент привлечения ресурсов	K5

Рис. 11. Показатели для выбора банка.

Принятый в странах развитой рыночной экономики обобщающий показатель доходности деятельности банка. Указывает на эффективность использования всех активов, находящихся в распоряжении банка.

$$K1 = \frac{\text{прибыль}}{\text{активы}}$$

Доходность (рентабельность) капитала акционеров (владельцев) банка. Отражает не только эффективность ведения дел банком, но и его дивидендную политику.

$$K2 = \frac{\text{прибыль}}{\text{уставный фонд}}$$

Соотношение привлеченных и заемных средств. Указывает на уровень активности банка в укреплении своей ресурсной базы через привлечение кредитов.

$$K3 = \frac{\text{собственные средства}}{\text{привлеченные средства}}$$

Соотношение сумм предоставленных банком кредитов и депонируемых в ЦБ средств с размером привлеченных финансовых ресурсов. Характеризует направление политики использования привлеченных средств. Указывает, какая часть привлеченных средств используется для кредитования и соответственно какая часть - для факторинга, лизинга, приобретения акций и других операций с повышенным уровнем риска. В целом, однако, стратегия диверсификации направлений деятельности банка повышает его устойчивость.

$$K4 = \frac{\text{Предоставленные кредиты + средства в фондах регулирования}}{\text{привлеченные средства}}$$

Соотношение сумм межбанковских кредитов с размером привлеченных финансовых ресурсов. Показывает, какая часть активов банка формируется

за счет средств других банков, т.е. характеризует степень зависимости банка от других банков.

$$K5 = \frac{\text{межбанковские кредиты}}{\text{привлеченные средства}}$$

Все перечисленные показатели тесно связаны между собой и «работают» на показатель рентабельности банка **K2**:

$$K1 \cdot K2 = K3$$

Высокий уровень **K4**, свидетельствующий об энергичной кредитной политике банка, благотворно влияет на прибыльность активов; повышенный **K5** снижает прибыльность активов, т.к. дорогостоящие межбанковские кредиты «утяжеляют» затраты банка и соответственно уменьшают прибыль.

Учитывая столь тесную взаимосвязь всех пяти коэффициентов, финансовый менеджер должен рассматривать их в комплексе, но в зависимости от целей анализа, выдвигать на авансцену то одни, то другие показатели:

для предприятия-заемщика первостепенное значение имеют коэффициенты **K3, K4, K5** и сумма уставного фонда;

для предприятия-инвестора на первый план выходят коэффициенты **K1, K2, K3**, но весьма важны и показатели **K4 и K5**

Рейтинговая модель выбора банка

В соответствии с данной методикой надежность банков оценивается по пяти критериям (коэффициентам устойчивости финансового состояния банка). Рейтинговое число для оценки степени надежности банка определяется по следующей формуле:

$$N = (K1/1) \cdot 45 + (K2/1) \cdot 20 + (K3/3) \cdot 10 + (K4/1) \cdot 15 + (K5/1) \cdot 5 + (K6/3) \cdot 5,$$

где **N**- рейтинговое число, характеризующее степень надежности банка. Для оптимального банка **N = 100**;

K1- коэффициент надежности, равный отношению капитала банка к сумме всех выданных обязательств;

K2- коэффициент мгновенной ликвидности, равный отношению ликвидных активов банка к его краткосрочным обязательствам;

K3- кросс-коэффициент, равный отношению всех обязательств банка к выданным кредитам;

K4- генеральный коэффициент ликвидности, равный отношению ликвидных активов и защищенного капитала к суммарным обязательствам банка;

K5- коэффициент защищенности капитала, равный отношению защищенного капитала к собственному капиталу банка;

K6- коэффициент фондовой капитализации прибыли, равный отношению собственного капитала банка к деньгам, внесенным учредителями.

С точки зрения надежности «оптимальным» считается банк, у которого объем выданных кредитов не превышает собственного капитала; средства на расчетных счетах клиентов полностью обеспече-

ны ликвидными активами; риску подвергается не более трети всех доверенных ему средств; совокупные обязательства полностью обеспечены ликвидными активами, недвижимостью, и ценностями; капитал полностью инвестирован в недвижимость и ценности; сумма, направленная на развитие, втрое превышает взносы учредителей.

Анализ инвестиционной привлекательности

Акционирование как средство вложения денежных средств дает значительный импульс для развития предпринимательства. Средняя акция приносит более высокий доход и в большей степени защищает от явного и неявного риска, чем любой вид инвестиций. Кроме того, цена акции растет одновременно с общим ростом цен, что защищает вкладчика от воздействия инфляции. Возможность продажи акций на фондовой бирже служит средством сохранения денежных средств и стимулом для преобразования деятельности предприятия.

Чтобы акции служили надежным источником дохода, необходимо выбрать для инвестиций достойное предприятие. Оценка доходности акций можно сделать с достаточной степенью достоверности и минимальным риском только в результате анализа эффективности использования предприятием собственного капитала. Такая оценка может проводиться по многим критериям. Наиболее важные из них рассмотрены в таблице (рис. 12):

Показатели	
1. Норма прибыли на акцию	K1
2. Норма прибыли акционерного капитала	K2
3. Коэффициент котировки акции	K3
4. Показатель выплаты дивидендов	K4
Доходность акций	K5
6. Отношение цены к норме прибыли на акцию	K6
7. Коэффициент устойчивого роста	K7

Рис. 12. Показатели оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Норма прибыли на акцию. Этот показатель отражает краткосрочную перспективу и очень чувствителен к конъюнктуре рынка. Для оценки деятельности предприятия исследуются его изменения за различные периоды времени. Дополнительная эмиссия акций без существенного роста чистой прибыли приводит к снижению нормы прибыли на акцию. Основным недостатком данного показателя является то, что сравнивать его у различных показателей практически не имеет смысла ввиду возможной неодинаковой номинальной стоимости акций отдельных компаний.

$$K1 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{количество акций}}$$

Норма прибыли акционерного капитала (прибыльность собственного капитала) Показывает, насколько эффективно используется капитал акционеров, вложенный в предприятие.

$$K2 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}$$

Данный показатель более полно характеризует эффективность «работы» собственного капитала фирмы. При значительном искусственном росте курса акций (например, за счет отсутствия информации о финансовом состоянии фирмы-эмитента и применении недобросовестной рекламы), не поддерживаемом пропорциональным ростом чистой прибыли, темпы снижения нормы прибыли акций будут менее значительными, чем темпы снижения нормы прибыли акционерного капитала.

Коэффициент котировки акции показывает отношение рыночной цены акции к ее учетной цене. Учетная цена акции характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Она складывается из номинальной стоимости (т.е. стоимости, проставленной на акции, по которой она учтена в акционерном капитале), доли эмиссионной прибыли (накопленной разницы между рыночной ценой проданных акций и их номинальной стоимостью) и доли накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли.

Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретаая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент.

Показатель выплаты дивидендов показывает, какая доля чистой прибыли направляется на выплату дивидендов.

$$K3 = \frac{\text{сумма дивидендов}}{\text{чистая прибыль}}$$

Доходность акций - это отношение чистой прибыли в расчете на одну акцию к рыночной стоимости акции.

$$K4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{количество акций}}$$

Коэффициент отношения цены акции к норме прибыли на акцию равен частному от деления рыночной цены акции на чистую прибыль от одной акции.

$$K6 = \frac{\text{рыночная цена одной акции}}{\text{норма прибыли на акцию}}$$

Коэффициент устойчивого роста показывает возможности компании увеличить в будущем свои активы за счет внутреннего финансирования при условии, что будут сохранены пропорции между собственным капиталом и обязательствами, а также если будет сохранена в том же размере, что и в отчетном году, доля выплаты дивидендов. Данный коэффициент, называемый более точно коэффициентом обеспеченности темпа устойчивого роста за счет внутренних источников, определяется как отношение чистой прибыли после выплаты дивидендов к исходному акционерному капиталу.

$$K7 = \frac{\text{чистая прибыль - сумма дивидендов}}{\text{акционерный капитал}}$$

Анализ вероятности банкротства

Под банкротством предприятия понимается его неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства. В теории финансового анализа существуют различные модели прогнозирования вероятности банкротства предприятия, некоторые из которых рассматриваются ниже

Модель Альтмана

Модель Альтмана дает возможность оценить вероятность банкротства на предприятии при помощи пяти показателей, рассчитываемых на основе баланса предприятия и отчета о финансовых результатах:

$$Z = (X1 \times 1.2 + X2 \times 1.4 + X3 \times 3.3 + X4 \times 0.6 + X5 \times 1.0),$$

где

$$X1 = \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{всево активов}}$$

$$X2 = \frac{\text{нераспределенная прибыль}}{\text{всево активов}}$$

$$X3 = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{всево активов}}$$

$$X4 = \frac{\text{уставный капитал}}{\text{всево активов}}$$

$$X5 = \frac{\text{чистая выручка от реализации}}{\text{всево активов}}$$

Вероятность банкротства с использованием данной модели определяется следующим образом:

$Z < 1.8$ - вероятность банкротства очень высокая;

$1.81 < Z < 2.7$ - вероятность банкротства средняя;

$2.71 < Z < 2.9$ - вероятность банкротства невелика;

$3.0 < Z$ - вероятность банкротства ничтожно мала.

Для предотвращения банкротства предпринимают следующие шаги:

- избавляются от убыточной продукции и подразделений;
- разрабатывают и осуществляют программу сокращения затрат;
- улучшают управление активами.

В кризисной ситуации предприятию можно порекомендовать капиталовложения заемным путем.

Другим направлением работы, направленной на предотвращение банкротства, является проведение правильной маркетинговой политики.

И, наконец, третье направление - обеспечение быстрой оборачиваемости капитала.

Критерии определения неудовлетворительной структуры баланса.

Основанием для принятия решения о несостоятельности (банкротстве) предприятия является

система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498.

Показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса являются:

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

$$2a + 3a$$

$$K1 = \frac{2a + 3a}{2п - (стр.500 + 510 + 730 + 735 + 740)},$$

где **2a** - итог раздела 2 актива баланса;

3a - итог раздела 3 актива баланса;

2п - итог раздела 2 пассива баланса;

500, 510, 730, 735, 740 - соответствующие строки пассива баланса.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его фин. устойчивости.

$$1п - 1a$$

$$K2 = \frac{1п - 1a}{2a - 3a},$$

$$2a - 3a$$

где **1a** - итог раздела 1 актива баланса;

1п - итог раздела 1 пассива баланса;

2a - итог раздела 2 актива баланса;

3a - итог раздела 3 актива баланса.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности характеризует наличие у предприятия реальной возможности восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода.

$$K1к + У/Т (K1т - K1н)$$

$$K3 = \frac{K1к + У/Т (K1т - K1н)}{K1норм},$$

$$K1норм$$

где **K1н** - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

K1к - значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода;

K1норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода: **K1норм = 2**;

T - продолжительность отчетного периода в месяцах;

У - период восстановления (утраты) платежеспособности.

Основания для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным, возникают при условии, когда величина рассматриваемых коэффициентов оказывается ниже их нормативных значений:

•коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

•коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0.1.

В том случае, если хотя бы один из указанных коэффициентов имеет значение ниже нормативно-

го, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам.

Указанный коэффициент, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

При значении коэффициента менее 1 можно говорить об отсутствии у предприятия реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшее время.

Если же коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами принимают значения, превышающие нормативные или равны им, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 месяцам.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время может быть утрачена платежеспособность.

Показатели		Норм. значение
1. Коэффициент текущей ликвидности	K1	> 2
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	K2	
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	K3*	> 1
4. Коэффициент утраты платежеспособности	K3**	> 1

Рис. 13. Показатели определения неудовлетворительной структуры баланса.

В случае признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным, осуществляется анализ зависимости установленной неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним.

При наличии государственной задолженности оценка текущей ликвидности осуществляется по скорректированной формуле:

$$K_1 = \frac{2^a + 3^a - \sum P_i}{2^n - (с.500 + 510 + 730 + 735 + 740) - Z - \sum P_i}$$

K1* - скорректированный коэффициент текущей ликвидности;

P_i - объем государственной задолженности по *i*-му не исполненному в срок обязательству государства;

$\sum P_i$ - суммарная задолженность;

Z - сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, рассчитываемая по формуле:

$$Z = \sum P_i * T_i * S_i / 100 / 360,$$

где **T_i** - период задолженности по *i*-му не исполненному с срок обязательству государства;

S_i - годовая учетная ставка ЦБ на момент возникновения задолженности.

По значению скорректированного коэффициента текущей ликвидности определяется зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним, если

$$K1^* \geq 2.$$

Неплатежеспособность предприятия считается не связанной непосредственно с задолженностью государства перед ним, если:

значение скорректированного коэффициента текущей ликвидности ниже предусмотренного критерием, т.е. $K1^* \leq 2$;

зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним признается неустановленной.

Аудит-анализ

Главная цель предлагаемых в данном разделе моделей анализа - оказание помощи предприятиям-клиентам в улучшении финансово-хозяйственной деятельности. Такое улучшение может выражаться в увеличении массы прибыли и повышении уровня рентабельности, в правильном (более рациональном) распределении прибыли на развитие производства, выборе правильной стратегии в отношении заемных средств.

Аудит стратегии заемных средств

Влиять на экономическое состояние предприятия можно с помощью привлечения заемных средств. Причем это влияние очень сильно зависит от соотношения собственных и заемных средств и, естественно, от процентной ставки за кредит. Эффект, полученный за счет привлечения кредита в производство, известен как эффект финансового рычага.

Рентабельность собственных средств РСС зависит от рентабельности активов (экономической рентабельности) и эффекта финансового рычага:

$$РСС = (1 - П) * ЭР + ЭФР,$$

где **П** - ставка налога на прибыль;

ЭР - экономическая рентабельность;

ЭФР - эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага возникает из расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств (средней ставкой процента за кредит). Рассчитать эффект финансового рычага **ЭФР** можно следующим образом:

$$ЭФР = (1 - П) * (ЭР - ССП) * \frac{ЗС}{СС},$$

где **ЭР** - экономическая рентабельность;

ССП - средняя ставка за кредит;

ЗС - заемные средства;

СС - собственные средства.

Плечо финансового рычага (коэффициент автономии) рассчитывается по формуле:

$$ПР = \frac{ЗС}{СС}$$

Экономическую рентабельность можно рассчитать с помощью следующего соотношения:

$$ЭР = \frac{БП + ССП * ЗС}{СС + ЗС},$$

где **БП** - балансовая прибыль.

Результаты аудита стратегии заемных средств сведены в таблицу:

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
1. Актив баланса				
2. Собственные средства				
3. Прибыль				
4. Заемные средства				
Кредиторская задолженность				
6. Средняя ставка процента				
7. Эффект финансового рычага (%)				
8. Рентабельность собственных средств (%)				
9. Экономическая рентабельность (%)				
10. Заемные средства (тыс.руб.)				

Рис. 14. Показатели, характеризующие стратегию заемных средств.

Аудит гибкости стратегии развития производства и дивидендной политики

Оптимальное соотношение собственных и заемных средств обеспечивает максимальную рентабельность предприятия, эффективное использование собственных средств (СС). Оптимальная рентабельность собственных средств (РСС) определяет верхнюю границу потенциального развития производства, обеспечивающую вполне устойчивую прибыль. Часть РСС поглощается дивидендами, другая - развитием производства. Деление происходит на основе принятой на предприятии нормы распределения (НР).

Результаты аудиторской оценки гибкости стратегии развития и дивидендной политики сводятся в таблицу:

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
1. Актив баланса				
2. Собственные средства				
3. Прибыль				
4. Заемные средства				
Кредиторская задолженность -				
6. Средняя ставка процента				
7. «Плечо» финансового рычага				
8. Рентабельность собственных средств				
9. Экономическая рентабельность				
10. Норма распределения				

Рис. 15. Показатели, характеризующие гибкости стратегии развития и дивидендной политики.

3. Аудит-анализ.

Главная цель предлагаемых в данном разделе моделей анализа - оказание помощи предприятиям-клиентам в улучшении финансово-хозяйственной деятельности. Такое улучшение может выражаться в увеличении массы прибыли и повышении уровня рентабельности, в правильном (более рациональном) распределении прибыли на развитие производства, выборе правильной стратегии в отношении заемных средств.

Аудит стратегии заемных средств.

Влиять на экономическое состояние предприятия можно с помощью привлечения заемных средств. Причем это влияние очень сильно зависит от соотношения собственных и заемных средств и, естественно, от процентной ставки за кредит. Эффект, полученный за счет привлечения кредита в производство, известен как эффект финансового рычага.

Рентабельность собственных средств **РСС** зависит от рентабельности активов (экономической рентабельности) и эффекта финансового рычага:

$$РСС = (1 - П) * ЭР + ЭФР,$$

П - ставка налога на прибыль;

где **ЭР** - экономическая рентабельность;

ЭФР - эффект финансового рычага.

Эффект финансового рычага возникает из расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств (средней ставкой процента за кредит). Рассчитать эффект финансового рычага ЭФР можно следующим образом:

$$ЭФР = (1 - П) * (ЭР - ССП) * \frac{ЗС}{СС},$$

где **ЭР** - экономическая рентабельность;

ССП - средняя ставка за кредит;

ЗС - заемные средства;

СС - собственные средства.

Плечо финансового рычага (коэффициент автономии) рассчитывается по формуле:

$$ПР = \frac{ЗС}{СС}$$

Экономическую рентабельность можно рассчитать с помощью следующего соотношения:

$$ЭР = \frac{БП + ССП * ЗС}{СС + ЗС},$$

где **БП** - балансовая прибыль.

Результаты аудита стратегии заемных средств сведены в таблицу:

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
1. Актив баланса				

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
2. Собственные средства				
3. Прибыль				
4. Заемные средства				
5. Кредиторская задолженность				
6. Средняя ставка процента				
7. Эффект финансового рычага (%)				
8. Рентабельность собственных средств (%)				
9. Экономическая рентабельность (%)				
10. Заемные средства (тыс.руб.)				

Рис. 16. Показатели, характеризующие стратегию заемных средств.

Аудит гибкости стратегии развития производства и дивидендной политики.

Оптимальное соотношение собственных и заемных средств обеспечивает максимальную рентабельность предприятия, эффективное использование собственных средств (**СС**). Оптимальная рентабельность собственных средств (**РСС**) определяет верхнюю границу потенциального развития производства, обеспечивающую вполне устойчивую прибыль. Часть **РСС** поглощается дивидендами, другая - развитием производства. Деление происходит на основе принятой на предприятии нормы распределения (**НР**). Результаты аудиторской оценки гибкости стратегии развития и дивидендной политики сводятся в таблицу:

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
1. Актив баланса				
2. Собственные средства				
3. Прибыль				
4. Заемные средства				
5. Кредиторская задолженность				
6. Средняя ставка процента				
7. «Плечо» финансового рычага				
8. Рентабельность собственных средств				
9. Экономическая рен-				

Показатели	Отчетные данные		Оптимальное значение	Отклонение
	пред. период	отчет. период		
табельность				
10. Норма распределения				

Рис. 17. Показатели, характеризующие гибкости стратегии развития и дивидендной политики.

4. Анализ движения товаров

В рамках данного направления анализа программа дает возможность:

- проанализировать в динамике запасы товаров, оптимизировать их величину, определить необходимый размер и периодичность их пополнения
- проанализировать в динамике закупки товаров по номенклатуре, а также в разрезе отдельных поставщиков с целью выявления партнеров, предоставляющих наиболее оптимальные условия поставки
- проанализировать в динамике продажи товаров с целью выявления группы наиболее прибыльных товаров, тенденций изменения прибыли от реализации различных товарных позиций с целью оперативного управления ассортиментом товаров
- провести факторный анализ прибыли от продаж

Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости

Задачами анализа товарных запасов являются:

- определение уровня обеспеченности предприятия необходимыми товарными ресурсами;
- выявление сверхнормативных или дефицитных товарных позиций.

Анализ товарных запасов включает анализ общего состояния товарных запасов и товарооборачиваемости, их структуры и состава.

Примерный вид аналитической таблицы приведен на рис. 18.

Номенклатура товаров	Фактические товарные запасы (руб.)		Нормативных запасов (руб.)	Отклонение (руб.)		Оборачиваемость (в днях)
	на начало периода	на конец периода		на начало периода	на конец периода	
Бытовая техника						
Холодильник	34789.6	30149.1	28150.0	6639.6	2044.1	43
Стиральная машина	16987.0	10987.3	12761.0	422.6	1773.7	12
Одежда						
Плащ женский	8456.8	9345.9	3765.0	4691.8	5580.9	67
Плащ мужской	2098.0	129.8	2287.8	189.8	2158.0	3

Рис. 18. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости

Норматив товарных запасов, т.е. оптимальную их величину, которую необходимо иметь на складах предприятия, можно определить различными способами, Один из них - так называемый метод пропорционального отклонения - основан на пропорциональности колебания уровня запасов колебаниям объема реализации. В основе этого метода лежит принцип, согласно которому отклонения фактического запаса от среднего всегда должны быть вдвое меньшими (составлять 50%), чем отклонения объема реализации от среднемесячного.

$$ЗН = ЗС * 0.5 (1 + Т/ТС),$$

где **ЗН** - нормативные запасы

ЗС - средние товарные запасы за период

Т - реализация за период

ТС - средняя реализация за период

Товарооборачиваемость (скорость обращения товара) - время, необходимое для полного обновления запаса, или количество дней, за которое оборачивается товарный запас, Она измеряется двумя показателями:

продолжительностью одного оборота

$$Д = ЗС * 360 / Т,$$

где **Д** - длительность одного оборота в днях

ЗС - средние товарные запасы, которые определяются по формуле средней арифметической или средней хронологической по данным текущего учета;

Т - объем реализации за период

количеством оборотов, совершаемых товарным запасом за исследуемый период.

$$К = Т / ЗС,$$

где **К** - скорость обращения - количество оборотов.

Анализ закупок

Задачами анализа закупок являются установление ритмичности поставок, а также их объема, исчисление расходов, связанных с закупкой запасов и их влияния на прибыль предприятия.

Анализ закупок по группам товаров производится в динамике за исследуемый период. Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 19).

Группы товаров	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах закупки	в учетных ценах	в ценах закупки
Бытовая техника	248675.5	240765.7	246098.8	242765.9
Одежда	12287.0	10564.6	11209.0	9654.1
Обувь	9123.8	8765.9	8123.7	6345.6

Рис. 19. Анализ закупок по группам товаров.

Анализ закупок по номенклатуре товаров целесообразно отслеживать по следующим направлениям:

- анализ динамики закупок

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 20).

	1 месяц квартала	2 месяц квартала
--	------------------	------------------

Номен-кла-	Кол	Стоимость(руб.)		Кол	Стоимость(руб.)	
		в учетных ценах	в ценах закупки		в учетных ценах	в ценах закупки
тура товаров						
Бытовая техника		248675.5	240765.7		246098.8	242765.9
Холодильник	12	108380.2	105687.1		107898.8	97609.2

Номен-кла- тура товаров	Кол	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
		Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
		в учетных ценах	в ценах закупки	в учетных ценах	в ценах закупки
Стиральная машина	25	140295.3	135078.6	138200.0	145156.7
Одежда		12287.0	10564.6	11209.0	9654.1
Плащ женский	93	5098.1	5024.3	5129.1	4987.0
Плащ мужской	121	7188.9	5540.3	6079.9	4667.1

Рис. 20. Анализ закупок по номенклатуре товаров

- выявление товарных позиций с наибольшим объемом закупок за исследуемый период.

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 21).

Номен-кла ра товаров	Кол-во	Учетная цена(руб.)	Стоимость(руб.)	
			в учетных ценах	в ценах закупки
Бытовая техника				
Стиральная машина	25	8991.6	138200.0	145156.7
Холодильник	12	5528.0	107898.8	97609.2

Рис. 21. Товары с максимальным объемом закупок

Анализ закупок по поставщикам целесообразно отслеживать по следующим направлениям:

- анализ динамики закупок

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 22).

Поставщик	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах закупки	в учетных ценах	в ценах закупки
АО «Коммерсант»	108380.2	105687.1	107898.8	97609.2
АО «Фрегат»	41786.3	30345.2	36970.6	42345.1
Фирма «Омега»	98527.0	104733.4	101229.4	102811.6
АОЗТ «Женская одежда»	1087.6	1298.1	1398.4	991.1
АОЗТ «Русский дом»	11198.9	9266.5	9850.6	8663.0

Рис. 22. Анализ закупок по поставщикам

- выявление поставщиков с наибольшим объемом закупок за исследуемый период.

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 23).

Поставщик	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах закупки	в учетных ценах	в ценах закупки
АО «Коммерсант»	108380.2	105687.1	107898.8	97609.2
АО «Фрегат»	41786.3	30345.2	36970.6	42345.1
Фирма «Омега»	98527.0	104733.4	101229.4	102811.6

Рис. 23. Поставщики с максимальным объемом закупок

•сравнительный анализ закупок одних и тех же товаров у разных поставщиков

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 24).

Поставщик	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах закупки	в учетных ценах	в ценах закупки
Стиральная машина	140295.3	135078.6	138200.0	145156.7
АО «Фрегат»	41786.3	30345.2	36970.6	42345.1
Фирма «Омега»	98527.0	104733.4	101229.4	102811.6
Плащ женский	5098.1	5024.3	5129.1	4987.0
АОЗТ «Женская одежда»	1087.6	1298.1	1398.4	991.1
АОЗТ «Русский дом»	4010.5	3726.2	3730.7	3995.9

Рис. 24. Товары, закупаемые у различных поставщиков

Анализ продаж.

Задачами анализа продаж является выявление товаров пользующихся наибольшим спросом в данный период времени, товаров, приносящих максимальный объем прибыли, снятие с продажи товаров, потерявших рынок сбыта.

Анализ продаж по группам товаров производится в динамике за исследуемый период. Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 25).

Группы товаров	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах реализации	в учетных ценах	в ценах реализации
Бытовая техника	165485.2	254769.0	89283.8	0.54
Одежда	8098.5	12098.2	3999.5	0.49

Рис. 25. Анализ продаж по группам товаров.

Анализ продаж по номенклатуре товаров целесообразно отслеживать по следующим направлениям:

•анализ динамики продаж

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 26).

Номенклатура товаров	1 месяц квартала				
	Кол-во	Стоимость(руб)		Прибыль	
		в учетных ценах	в ценах реализации	валовая(руб.)	на 1 руб. с/стоимости
Бытовая техника		165485.2	254769.0	89283.8	0.54
Холодильник	10	98876.0	150988.2	52112.2	0.53
Стиральная машина	8	66609.2	103780.8	37171.6	0.56
Одежда		8098.5	12098.2	3999.5	0.49
Плащ женский	31	2987.1	4669.1	1682.0	0.56
Плащ мужской	73	5111.4	7429.1	2317.7	0.45

Рис. 26. Анализ продаж по номенклатуре товаров

•выявление товарных позиций с наибольшим объемом реализации за исследуемый период.

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 27).

Номенклатура товаров	1 месяц квартала				
	Кол-во	Стоимость(руб)		Прибыль	
		в учетных ценах	в ценах реализации	валовая(руб.)	на 1 руб. с/стоимости
Холодильник	10	98876.0	150988.2	52112.2	0.53
Стиральная машина	8	66609.2	103780.8	37171.6	0.56
Плащ женский	31	2987.1	4669.1	1682.0	0.56

Рис. 27. Товары с максимальным объемом продаж

Анализ продаж по покупателям целесообразно отслеживать по следующим направлениям:

•анализ динамики продаж

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 28).

Поставщик	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах реализации	в учетных ценах	в ценах реализации
Магазин «Бытовая техника»	78098.3	145987.2	85098.6	156098.1
Магазин «Хозяйственный»	87386.9	108781.8	86543.7	158987.9
Универмаг № 6	4876.6	7023.1	5098.2	8912.1
Универмаг «Центральный»	3221.9	5075.1	8098.6	12675.9

Рис. 28. Анализ продаж по покупателям

•выявление покупателей с наибольшим объемом продаж за исследуемый период.

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 29).

Поставщик	1 месяц квартала		2 месяц квартала	
	Стоимость(руб.)		Стоимость(руб.)	
	в учетных ценах	в ценах реализации	в учетных ценах	в ценах реализации
Магазин «Бытовая техника»	78098.3	145987.2	85098.6	156098.1
Магазин «Хозяйственный»	87386.9	108781.8	86543.7	158987.9

Рис.29. Покупатели с максимальным объемом продаж

Прибыль от реализации товарной продукции

Прибыль от реализации товарной продукции зависит об большого количества факторов, в числе которых наиболее существенными представляются:

- изменение цен реализации

Влияние на прибыль данного фактора можно рассчитать по формуле:

$$IP1 = (p1 * q1) - (p0 * q1),$$

где **p0, p1** - цена базисного и отчетного периода соответственно

q1 - объем реализации отчетного периода изменение объема реализации

Влияние на прибыль данного фактора можно рассчитать по формуле:

$$IP2 = P0 * (K1 - 1),$$

где **P0** - прибыль базисного периода

K1 - коэффициент роста объема реализации, рассчитываемый по формуле

$$K1 = S10 / S0,$$

где **S10** - фактическая себестоимость реализованных товаров за отчетный период в ценах базисного периода

S0 - себестоимость базисного периода изменение себестоимости товаров

Влияние на прибыль данного фактора можно рассчитать по формуле:

$$IP2 = S10 - S1,$$

где **S0** - себестоимость отчетного периода

Результаты анализа сводятся в следующую таблицу (см. рис. 30)

Но-менк тура товар ов	Базисный период				Отчетный период			
	Кол-во	Цена		Прибыль	Кол-во	Цена		Прибыль
		учетн ая	реа-лиза-ции			учетн ая	реа-лиза-ции	
Холодильник	10	9232	15000	57680	12	9874	15500	67512
Стиральная машина	5	4987	8000	15065	4	5123	8300	12708

Всего	Изменение прибыли		
	в том числе связанное с изменением		
	цены реализации	объема выпуска	себестоимости
8932	6000	11536	-7704
-2342	1200	-2998	-554

Рис. 30. Факторный анализ прибыли от реализации продукции

5. Анализ издержек обращения

В рамках данного направления анализа программа дает возможность:

- оценить динамику издержек обращения в сравнении с динамикой товарооборота

- определить резервы по сокращению величины издержек за счет более эффективного использования ресурсов

- провести анализ издержек обращения по отдельным их элементам с целью выявления конкретных направлений, по которым возможно снижение их величины.

Издержки обращения торгового предприятия измеряются по их уровню.

$$\text{Уровень издержек обращения} = \frac{\text{Сумма издержек обращения}}{\text{Товарооборот в ценах реализации}}$$

Можно также применять для оценки издержек обращения показатель затратоотдачи

$$\text{Затрато-отдача} = \frac{\text{Товарооборот в ценах реализации}}{\text{Сумма издержек обращения}}$$

Анализ издержек обращения целесообразно проводить не только по общей их сумме, а также по отдельным их группам.

В управленческом учете используются следующие классификации издержек:

по отношению к объему товарооборота - постоянные и переменные издержки

К переменным издержкам относятся такие издержки, величина которых изменяется с изменением объема реализации: транспортные расходы, расходы на тару, расходы на хранение и упаковку товаров и др.

К постоянным издержкам относятся такие издержки, величина которых не изменяется с ростом объема реализации: арендная плата, амортизация основных фондов, зарплата управленческого персонала и проч.

Практическая ценность деления затрат на постоянные и переменные состоит в следующем: во первых, такое деление способствует решению задачи регулирования массы и прироста прибыли на основе относительного снижения издержек при росте выручки от реализации, во-вторых, такая классификация позволяет определить окупаемость затрат, т.е. «запас финансовой прочности» предприятия, в третьих, выделение постоянных затрат дает возможность использовать метод маржинальной прибыли (валовой доход минус переменные затраты) для определения размера торговой наценки.

Результаты общего анализа издержек обращения в динамике сводятся в табл. 16.

Наименование показателей	Базовый период	Отчетный период	Отклонение	
			сумма	процент
Товарооборот в действующих ценах				
Общая сумма издержек обращения				
в том числе:				
условно-переменные издержки				
условно-постоянные издержки				
Средний уровень издержек обращения				
в процентах к товарообороту				
в том числе:				
условно-переменные издержки				
условно-постоянные издержки				
Затратоотдача на 1руб.издержек				

в том числе:				
условно-переменные издержки				
условно-постоянные издержки				

Рис. 31. Динамика издержек обращения

•по отдельным статьям затрат

Динамика издержек обращения по отдельным статьям затрат производится по сумме, по доле в общем объеме издержек обращения, а также в сравнении с объемом товарооборота.

Результаты общего анализа издержек обращения в динамике сводятся в табл. 17.

Особое внимание следует обратить на издержки, составляющие наибольшую долю в их суммарной величине, а также на те издержки, темп роста которых опережает темп роста товарооборота в ценах реализации.

Номер и наименование статьи	Базовый период			Отчетный период			Отклонение	
	сумма	% к обороту	% к итогу	сумма	% к обороту	% к итогу	сумма	% к обороту
1.Транспортные расходы								
2.Расходы на оплату труда								
3.Отчисления на соц. нужды								
4.Расходы на аренду и содержание зданий, оборудования и инвентаря								
5.Амортизация ОС								
6.Расходы на ремонт ОС								
7.Износ МБП								
8.Расходы на топливо, газ								
9.Расходы на хранение товаров								
10.Расходы на рекламу								
11.Затраты по оплате процентов по займам								
12.Потери товаров и технологические отходы								
13.Расходы на тару								
14.Прочие расходы								

Рис.32. Состав и структура издержек обращения

6. Компания «Интеллект-Сервис»

Компания «Интеллект-Сервис» основана в 1990 году и является ведущим производителем программных продуктов автоматизации бухгалтерского, торгового и управленческого учета.

За 6 лет из небольшого коллектива компания выросла в одну из самых стабильных и динамично развивающихся фирм в своем секторе рынка.

«Интеллект-Сервис» имеет центральное отделение в Москве и филиалы в Киеве и Минске. Общее количество сотрудников - 110 человек.

Программы нашей разработки продаются и поддерживаются более чем 250 дилерами и дистрибьюторами во всех крупных городах России, Украины, Беларуси.

Программные продукты, разработанные фирмой «Интеллект-Сервис», неоднократно становились победителями и лауреатами конкурсов программ.

В частности, в 1994 году система «БЭСТ» стала победителем конкурса «Компьютер-Экономика» и

лауреатом IV Международного конкурса бухгалтерских программ в четырех номинациях. В 1995 году система «БЭСТ-3» признана победителем V Международного конкурса бухгалтерских программ в классах: «Комплексные бухгалтерские системы», «Оптовая-розничная торговля - системы с наличием бухучета», «Учет зарплаты» и лауреатом в классе «Бюджетные структуры».

Программа «Финансовый анализ» является новым продуктом компании. Наиболее эффективно использование этой программы совместно с бухгалтерскими системами БЭСТ-3 или БЭСТ-4

