

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КАК МЕТОДА ПРЕВЕНТИВНОГО КОНТРОЛЯ В АНТИКРИЗИСНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Блинова У.Ю., докторант кафедры менеджмента

Государственный университет управления, г.Москва

Контрольная деятельность непосредственно связана с экономическим анализом, использованием его результатов и методов исследования. В процессе экономического анализа первичная информация проходит аналитическую обработку, проводится сравнение достигнутых результатов производства с данными за прошлые отрезки времени, определяется влияние факторов на величину результативных показателей, выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности и перспективы. На основе экономического анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Он предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления производством, обеспечивает его объективность и эффективность.

На практике экономический анализ проводится по итогам работы за определенный период, как правило, за год. Организации проводят анализ своей деятельности по мере необходимости: для обоснования управленческих решений и плановых заданий, для прогнозирования будущего и оценки ожидаемого выполнения плана, а также предупреждения нежелательных результатов.

В процессе исследования практики проведения ретроспективного и перспективного анализа на промышленных предприятиях Хабаровского края в 2005 г. выявлено, что, в основном, организациями проводится ретроспективный анализ, т.е. после совершения хозяйственных операций. Предварительный анализ осуществляется только в акционерных обществах и лишь на 8% предприятий. Ретроспективный анализ распространяется на более обширную область, хотя и этот анализ не используется организациями с частной формой собственности. Он проводится на 25% акционерных предприятий (АО) и 16% в обществах с ограниченной ответственностью (ООО) (табл. 1). Ценность заключительного или итогового анализа состоит в том, что деятельность организации изучается комплексно и всесторонне по отчетным данным за соответствующий период. Однако подвергнуты заключительному анализу только 17% АО и 16% ООО.

Таблица 1

ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА¹

Охват предприятий	АО	ООО	ЧП
Предварительный анализ	8	0	0
Последующий (ретроспективный анализ), В том числе:	25	16	0
• оперативный (ситуационный) анализ	8	0	0
• итоговый (заключительный) анализ	17	16	0

¹ В % от количества организаций

Следовательно, на анализируемых предприятиях ситуация с экономическим анализом неудовлетворительна. Анализ проводится интуитивно, с примерными расчетами и «прикидками»; управленческие решения по результатам анализа зачастую не принимаются; не уделяется должного внимания анализу в целях стабилизации деятельности, повышению её эффективности и антикризисного развития. Безусловно, такое положение неприемлемо в условиях рыночной экономики, которая характеризуется неопределённостью и динамичностью ситуаций.

Практической сложностью при проведении анализа также является широкий выбор его методик и показателей, входящих в них. Для удобства подразделим их на пять групп по направлениям финансового анализа. Отдельные из них в той или иной степени могут применяться в целях антикризисного развития (рисунок 1).



Рис. 1. Направления финансового анализа

Показатели ликвидности позволяют описать и проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. Именно невозможность своевременно погасить первоочередную кредиторскую задолженность является очевидным признаком банкротства. Для анализа платежеспособности необходимо определить, что можно использовать в качестве средства платежа и какую задолженность необходимо погасить в текущем периоде.

В основу алгоритма расчета показателей ликвидности заложена идея сопоставления текущих активов (оборотных средств) с краткосрочной кредиторской задолженностью. В результате расчета устанавливается, в достаточной ли степени обеспечено предприятие оборотными средствами, необходимыми для расчетов с кредиторами по текущим операциям. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности (конвертации в абсолютно ликвидные средства – денежные средства), рассчитывают несколько коэффициентов ликвидности. При этом у разных авторов различается не только перечень показателей, но и их название.

С позиции кругооборота средств деятельность любого предприятия представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие. Эффективность текущей финансово-хозяйственной деятельности может быть оценена протяженностью операционного цикла, зависящей от оборачиваемости средств в различных видах активов. При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости свидетельствует о повышении эффективности. Поэтому основой анализа деловой активности являются показатели эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов: производительность труда (выработка на 1

рабочего), фондоотдача, коэффициенты оборачиваемости средств в запасах и расчётах.

Как показывает мировая практика, наиболее жизнеспособны предприятия, у которых собственные финансовые ресурсы составляют не менее 50% необходимых средств. Благоприятное соотношение собственных и заемных финансовых ресурсов обеспечивает финансово-экономическую независимость предприятий, определяет высокий уровень их платежеспособности, ликвидности, устойчивости. Поэтому не вызывает сомнения, что финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов.

Показатели финансовой устойчивости разнообразны: коэффициент автономии (концентрации собственного капитала), коэффициент финансовой зависимости (концентрации заемного капитала), коэффициент соотношения заемных и собственных средств и т.д. Анализ основывается на том, что источники средств различаются уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и другими.

Показатели рентабельности предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в данное предприятие, и рассчитываются как отношение полученной прибыли к затратам (расходам, финансовым вложениям средств) на её получение. Основными коэффициентами являются: рентабельность продаж, рентабельность всего капитала, основных средств и прочих внеоборотных активов, собственного и перманентного капитала; период окупаемости собственного капитала и др.

Для оценки рентабельности применяют несколько методов анализа. Чаще всего сравнивают показатели предыдущих и отчетного периодов, отслеживая изменения финансовых результатов. Так выявляют плюсы и минусы в управлении компанией. Также распространено сравнение плановых показателей с фактическими. Это дает возможность оценить выполнение поставленных задач. Не менее важно сопоставить показатели рентабельности предприятия и его конкурентов (когда подобная информация доступна).

В рамках анализа положения и деятельности на рынке капиталов выполняются пространственно-временные сопоставления показателей, характеризующих положение предприятия на рынке ценных бумаг: дивидендный выход, доход на акцию, ценность акции и др. Этот фрагмент анализа выполняется главным образом в компаниях, зарегистрированных на фондовых биржах и реализующих там свои акции. Любое предприятие, имеющее временно свободные денежные средства и желающее вложить их в ценные бумаги, также ориентируется на показатели данной группы.

Ситуация усугубляется отсутствием комплексной методики анализа в целях антикризисного развития, который при проведении наряду с мониторингом деятельности, позволяет изучить её эффективность и вовремя принять управленческие решения для стабилизации функционирования организации.

А.Д. Шеремет в управленческом анализе предложил использовать систему экономических показателей, которая, по мнению автора, дает возможность охватить все основные показатели и все стороны хозяйственной деятельности, применить системный подход к анализу, углубить факторный анализ аналитических показате-

лей и факторов, определить формы связи между показателями [1]:

- степень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организации производства и управления;
- фондоотдача основных производственных средств, материалоемкость производства продукции, производительность труда;
- оборачиваемость оборотных средств;
- уровень рентабельности хозяйственной деятельности, затраты на 1 руб. продукции;
- платежеспособность и финансовое состояние.

Э.А. Уткиным было указано, что если качественная цель – это предотвращение кризисной ситуации, то перечень показателей, характеризующих количественные цели фирмы при проведении антикризисного управления может быть представлен следующим образом:

- объем и структура оборота, расходов;
- отношение прибыли к капиталу, прибыли к нетто активам;
- структура и объем программы инвестиций и финансирования, активов, заемных средств;
- отношение собственных средств к чистым активам, сроков активов и пассивов;
- платежеспособность, конкурентоспособность товаров и услуг фирмы;
- структура товарного ассортимента, доля каждого товара в общем обороте;
- дивиденды, численность персонала, количество филиалов, число партнеров [2].

Показатели анализа технического развития и организации производства достаточно подробно классифицированы М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом на три группы: научно-технического уровня производства (такие как показатели технической вооруженности, степени механизации, уровня научно-технической работы и другие); показатели уровня организации производства труда (например, ритмичности, концентрации и специализации) и показатели уровня управления хозяйственной деятельностью (технического обеспечения систем управления, производственной структуры организации, социальных условий трудового коллектива и другие)[3]. В части такого анализа можно заметить, что он является одним из видов управленческого анализа и в качестве элемента методики анализа в превентивных целях использоваться нами не будет.

Полагаем также, что вышеуказанные методики и методики, изученные нами в предыдущих разделах работы, обладают рядом недостатков – анализ перегружен показателями, существует их дублирование; авторы тяготеют, в основном, к финансовому анализу; не определены критические значения показателей.

Кроме этого, в предлагаемом нами подходе к превентивному контролю анализ и мониторинг взаимно дополняют друг друга, что вносит коррективы в перечень показателей анализа, т.к. расчёт отдельных из них не целесообразен ввиду эффективного контроля объектов при проведении мониторинга. С другой стороны надо учитывать влияние различных факторов, возникающих в процессе деятельности организации. В этой связи если мониторинг выступает как предварительный контроль деятельности, то результаты анализа используются в системе последующего контроля, оценивая не только недостатки функционирования, то и недочёты в системе мониторинга (его эффективность). Так, при эффективном мониторинге будет наблюдаться явное снижение негативных факторов деятельности, что отразится в результатах анализа.

Поэтому, предложим авторский подход к перечню показателей для его проведения в целях антикризисного развития, основанному на концепции «эффективность», видам анализа и к интерпретации полученных результатов. Получение наилучших результатов возникает при структурировании проведения анализа на ряд этапов.

1 этап

Подготовка информации для анализа.

На данном этапе предполагается, что информация уже соответствует всем требованиям, необходимым для анализа – достоверна, сопоставима, непротиворечива и т.д. и требует только систематизации для наилучшего восприятия.

2 этап

Осуществление горизонтального и вертикального анализа отчётности организации.

Проведение такого анализа достаточно подробно освещено в экономической литературе. Мы считаем целесообразным остановиться не на его методике, а на результатах, которые сигнализируют о нарождающемся неблагополучии.

3 этап

Изучение предварительных результатов горизонтального и вертикального анализа.

Для этого существующие изменения в статьях отчётности классифицируем на три группы: значительное снижение, значительное увеличение (более 10% по сравнению с прошлым периодом) и минимальное движение (отклонение 2-3%). Кроме того, наличие в отчётности отдельных показателей также может характеризовать финансовое состояние организации (табл. 2).

По результатам вертикального анализа симптомами могут быть:

- резкие изменения в структуре имущества организации;
- в составе основных средств активная их часть занимает незначительный удельный вес; существует тенденция к еще большему уменьшению;
- кредиторская задолженность превышает дебиторскую;
- собственный капитал организации менее 50% валюты баланса;
- снижение доли прибыли от продаж в общем объеме прибыли;
- непропорциональное увеличение доли расходов по обычным видам деятельности и выручки от продаж;
- увеличение доли прочих расходов.
- в составе денежных средств наибольший удельный вес занимают поступления от инвестиционной и финансовой деятельности.

4 этап

Изучение предварительных результатов горизонтального и вертикального анализа отчётности.

На данном этапе осуществляется аналитическая работа по «отбраковке» статей, изменение которых по сравнению с предыдущим периодом имеет объективно положительный характер; окончательно выявляются статьи, сигнализирующие о симптомах неблагополучия.

5 этап

Анализ показателей, характеризующих эффективность деятельности организации.

Нами было уже обращено внимание на то, что прибыль является одним из основных объектов управления на основе регулирования формированием доходов и расходов. Однако особое место в расходах организации зани-

мает себестоимость продукции, которая, по сути, является качественным показателем, т.к. в ней отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

6 этап

Обобщение и оформление результатов анализа.

На данном этапе происходит группировка окончательных выводов по результатам анализа – симптомов неблагополучия, «узких» мест.

Таким образом, последовательность проведения анализа нами представлена следующим образом (рис. 4).

Таблица 2

ВЫЯВЛЕНИЕ «ТРЕВОЖНЫХ» СТАТЕЙ ОТЧЁТНОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Значительное снижение	Значительное увеличение	Наличие	Минимальное движение
Валюта баланса Основные средства (ОС) Нематериальные активы (НМА)	Расходы будущих периодов Дебиторская задолженность Финансовые вложения Нераспределённая прибыль Отложенные налоговые обязательства Кредиторская задолженность Резервы предстоящих расходов Прочие краткосрочные обязательства	X	Форма № 1 Незавершенное строительство Займы и кредиты Прочие долгосрочные обязательства
Сырье, материалы Животные на выращивании и откорме Затраты в незавершенном производстве Готовая продукция и товары Товары отгруженные		X	
X	Непокрытый убыток		
X	Списанная в убыток задолженность неплатёжеспособных дебиторов Обеспечения обязательств и платежей выданные		Справка о наличии ценностей(к ф.№ 1)
X	Арендованные основные средства	X	X
Выручка от продаж; Себестоимость		X	Форма № 2
Коммерческие и управленческие расходы			Убыток от продаж
Прибыль от продаж Чистая прибыль	Прочие расходы Проценты к уплате Прочие операционные расходы Внереализационные расходы		Убыток до налогообложения Убыток отчётного периода
X	Штрафы, пени и неустойки признанные Прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году Возмещение убытков Списание дебиторских и кредиторских задолженностей по сроку		Расшифровка к ф. № 2
Чистые денежные средства		X	Форма № 4
Расходы по элементам затрат		x	Форма № 5
Поступление НМА, ОС	Выбытие НМА, ОС Незаконченные НИР Дебиторской и кредиторской задолженности (по видам)	x	X
X	Перевод объектов основных средств на консервацию Изменение стоимости ОС в результате частичной ликвидации Безрезультатные расходы на освоение природных ресурсов Имущество, переданное в залог (по видам)		

При определении эффективности производства аналитики, как правило, рассматривают элементы производст-

ва, используя так называемый «затратный механизм». Расходы организации принято классифицировать по элементам: материальные затраты, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления и прочие расходы, которые в совокупности формируют такой необходимый для организации показатель как себестоимость. В условиях рыночной экономики процесс формирования себестоимости продукции трудно переоценить. Основной целью любого коммерческого предприятия, в т.ч. и промышленного, является получение максимальной прибыли, что есть не что иное, как разность между полученными средствами за отгруженную продукцию и затратами на их производство и продажу. Таким образом, затраты предприятия непосредственным образом влияют на формирование объема прибыли на предприятии. Естественно, что чем меньше себестоимость производимой продукции, тем более конкурентоспособно предприятие, доступней продукция для потребителя и тем ощутимее экономический эффект от её продажи.

Поэтому, в настоящее время особое внимание уделяется снижению и оптимизации затрат на производство и продажу; ошибочный расчет которых может привести к серьезным последствиям, вплоть до признания организации банкротом. Процесс управления себестоимостью продукции включает в себя формирование затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения и другие элементы (рис. 2).

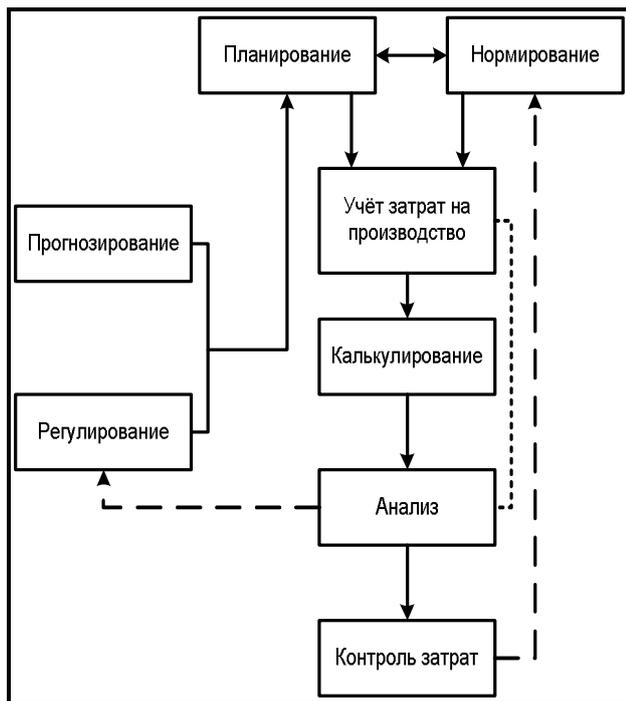


Рисунок 2. Роль анализа в системе управления затратами

Контроль состояния и динамики себестоимости продукции в целях АКМ объективно необходим; это один из главных показателей эффективности потребления ресурсов организации и гарантия её стабильности. В количественном определении эффективности производства проводят анализ по элементам затрат, используя абсолютные и относительные показатели.

С точки зрения Л.Л. Ермолович обобщающим показателем эффективности производства должно быть соотношение выручки и себестоимости реализованной продукции (1).

$$\text{Эффективность производства} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \quad (1)$$

Подчеркивается, что показатель отражает влияние всех факторов на эффективность производства, в первую очередь факторов роста производительности труда, фондоотдачи, снижения материалоемкости и, в конечном итоге, себестоимости продукции [4].

Г.В. Савицкая [5] предлагает показатель удельных затрат на рубль продукции (3 руб.), который по мнению аналитика наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью (2).

$$Z_{руб} = \frac{\text{Затраты общие}}{\text{Выпуск продукции}} \quad (2)$$

По мнению В.В. Ковалёва чистая прибыль организации зависит от рационального использования ресурсов и от структуры источников средств, что выражается во взаимосвязи постоянных и переменных расходов и характеризуется категорией производственного или операционного левеиджа (ПЛ) (3). Уровень операционного рычага характеризует степень чувствительности прибыли к изменению объёмов продаж, а его эффект в опережающих темпах наращивания прибыли при росте объёмов продаж за счет экономии на условно-постоянных расходах, в росте рентабельности.

$$ПЛ = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Полные переменные затраты}} \quad (3)$$

В силу неизбежности постоянных затрат прирост прибыли всегда опережает прирост объёма продаж. При повышении спроса операционный рычаг действует положительно, а падение спроса вызывает негативное воздействие - прибыль снижается быстрее объёмов продаж. Таким образом, постоянные затраты можно рассматривать как основной источник риска: чем выше доля постоянных затрат в структуре себестоимости, тем более рискованна операционная деятельность предприятия [6, 7].

Уровень левеиджа показывает, как может среагировать прибыль на управленческие решения, характеризует рискованность менеджмента. Если у предприятия высокий уровень производственного левеиджа, то небольшие усилия менеджеров по количественному наращиванию объёмов продаж могут привести к значительному росту прибыли (положительное действие рычага), но, с другой стороны, при падении объёмов сбыта предприятие быстро может «скатиться» к убыткам (негативное действие рычага). Предложенные выше показатели взяты нами для анализа в целях превентивного контроля как наиболее характеризующие данный объект контроля.

На основе изучения подходов к экономическому анализу нами выявлено, что важным разделом управления себестоимостью является анализ её взаимосвязи с объёмом продаж и прибылью (маржинальный анализ). В целях нашего исследования разделим его на несколько групп.

Первая группа

В первую группу включим анализ, предполагающий изучить взаимосвязи между показателями и измерить влияние факторов, влияющих на этот показатель. Это факторный анализ прибыли и рентабельности, измерения безубыточного объёма продаж и зоны безопас-

ности. Он позволяет исследовать и измерить связи и зависимости между изменениями прибыли и уровнем рентабельности и количеством реализованной продукции, цены реализации, переменных и постоянных затрат. Такой анализ имеет четко выраженный ретроспективный характер; в основном основан на сравнении фактических и плановых показателей и, по нашему мнению, относится к контролю, возникающему в обычном управленческом цикле для управления формированием финансовых результатов.

Вторая группа

Во вторую группу отнесем анализ, связанный с обоснованием управленческих решений. К нему относятся обоснование решения «производить или покупать»; обоснование выбора варианта технологии производства и ассортимента выпуска продукции в условиях ограниченности материальных ресурсов; решения о выборе варианта машин и оборудования и т.д. Этот анализ перспективный и достаточно важен для сравнения различных вариантов получения прибыли в будущем и принятия эффективных управленческих решений, однако он (также как и в первом случае) в большей степени относится к методам «обычного управления», хотя отдельные элементы анализа могут использоваться организацией в мониторинге.

Направления маржинального анализа, позволяющие выявить проблемные зоны организации в части финансовых результатов, выручки от продаж и расходов и контролировать их оптимальный уровень включим в третью группу. Здесь выделим два направления анализа, которые отнесем к превентивному контролю в целях АКМ: определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности; определение критической суммы постоянных затрат, переменных расходов на единицу продукции и критического уровня цены реализации.

В основном метод, оценки безубыточности показывает объемы продаж, при которых предприятие способно покрыть свои расходы без получения прибыли. На небольшом удалении от точки безубыточности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, по мере возрастания объемов продаж она начинает убывать: каждый последующий процент прироста выручки будет обеспечивать все меньший процент прироста прибыли. При скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания мощностей или другими обстоятельствами, значение точки безубыточности возрастет, и данные зависимости придется прогнозировать заново [9].

Важно, что на основе анализа выводятся базовые параметры управления безубыточностью: критическое значение цены реализации, постоянных и переменных затрат, безубыточный объем продаж, который представляет собой порог рентабельности. При вычислении маржи безопасности (процентное соотношение плановой (или фактической) и критической величины параметра) для объема продаж выявляется запас финансовой прочности. То есть чем больше запас финансовой прочности, тем меньше риск наступления кризисных явлений.

Организации рекомендуется при маргинальном анализе в целях антикризисного развития подсчитывать ряд показателей: точку безубыточности, зону безопасности, необходимую выручку от продажи, критический

уровень переменных расходов, постоянных расходов и цены реализации.

С позиции кругооборота средств деятельность любого предприятия представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие. Эффективность деятельности может быть оценена протяженностью операционного цикла, зависящей от оборачиваемости средств в различных видах активов. При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости свидетельствует о повышении эффективности. Так, для достижения запланированного уровня рентабельности, его поддержания и увеличения необходимо повышать эффективность задействованных активов, которыми являются активы организации в целом, в том числе основные средства, дебиторская задолженность и товарно-материальные запасы. Для этого необходимо контролировать состояние оборачиваемости перечисленных активов.

Аналитиками особое внимание уделяется эффективности предприятия в целом. Существуют подходы западных аналитиков и предлагаются авторские российские разработки в части показателей рентабельности.

С точки зрения Г.В. Савицкой, достаточно использовать показатель рентабельности продаж, который характеризует эффективность производственной деятельности или, другими словами, сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж (4).

$$K_{об.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} \quad (4)$$

Аналогичной позиции придерживается и В.В. Ковалёв, отмечая при этом неоднозначность интерпретации полученных результатов и неразумность признания показателей рентабельности главными индикаторами финансовой успешности. Наряду с другими авторами он предлагает использовать модифицированную факторную модель фирмы «DuPont» (ROE), которая идентифицирует факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия и позволяет провести оценку степени их влияния на деятельность организации [6, 9] (5).

$$ROE = [\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}] \times [\text{Выручка} / \text{Актив баланса}] \times [\text{Актив баланса} / \text{Собственный капитал}] \quad (5)$$

М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом используют обобщенный показатель эффективности работы организации (коэффициент общей рентабельности – $K_{о.р.}$) как отношение прибыли к сумме основных производственных фондов и оборотных нормируемых средств [3] (6).

$$K_{о.р.} = \text{Общая величина прибыли} / [\text{Средняя стоимость основных фондов} + \text{Средняя сумма оборотных средств}] \quad (6)$$

Авторы посчитали, что такой коэффициент отражает все качественные характеристики частных показателей интенсификации производства (материалоёмкость, зарплатоёмкость, амортизациоёмкость, фондоёмкость продукции и уровень оборотных средств на 1 руб. продукции), переход к которой, по их мнению, даёт возможность обеспечить неуклонный рост и достаточно высокий темп экономической эффективности производства.

Подчеркнём, что, для повышения платёжеспособности и стабилизации основного капитала организации необходимо эффективно управлять денежными средствами. На основе информации, полученной в резуль-

тате анализа денежных средств, осуществляется контроль их движения, существует возможность повышения эффективности основного и оборотного капитала и оптимального привлечения средств.

Анализ денежных средств в целях нашего исследования разделим на два вида: анализ привлечения средств и анализ инвестирования средств.

Инвестиционная деятельность организации регулируется Законом РСФСР от 26 июня 1991 г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». Согласно ст. 1 последнего документа инвестициями признаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта; а капитальными вложениями – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Поэтому, в зависимости от содержания инвестиционную деятельность разделяют на прямую (вложение непосредственно в производство товаров и услуг), ссудную (предоставления кредита или займа) и портфельную (вложение в денежные средства и ценные бумаги). Следует признать, что такая классификация присуща в большей степени иностранной экономической науке и законодательству [10].

Для анализа эффективности ссудных и портфельных инвестиций возьмём показатель среднего уровня доходности (УД), рассчитываемый по каждому виду вложений (7).

$$УД = \text{Доход полученный} / \text{Средний размер инвестиций.} \quad (7)$$

Аналитики предлагают сравнивать данный показатель с прошлым периодом времени и выявлять отклонение, однако необходимо осуществлять контроль полученного показателя в сравнении с запланированными суммами для выявления несоответствий ожидаемых поступлений и принятия управленческих решений для наилучшего инвестирования средств в будущем.

Для анализа эффективности прямых инвестиций предлагаем использовать показатель выхода продукции на рубль вложенных средств (ЭИ) (8).

$$ЭИ = \text{Изменение объёма выпуска продукции} / \text{Сумма инвестиций.} \quad (8)$$

Важная характеристика финансового состояния предприятия содержится в показателе ликвидности, который рассчитывается как отношение всех текущих активов к краткосрочным обязательствам. Считается, что если отношение текущих активов к краткосрочной задолженности меньше единицы, то внешние обязательства нечем оплатить. При условии, когда текущие активы равны краткосрочным обязательствам, у предприятия нет свободы в принятии решений, что свидетельствует о «вхождении» его в состояние неплатежеспособности. Исходя из сказанного, в практике аналитической работы используют целую систему показателей ликвидности. Поэтому для характеристи-

ки оборотного капитала нами рекомендуется рассчитывать коэффициент общей ликвидности ($K_{о.л.}$) (9).

$$K_{о.л.} = [\text{Ден. средства} + \text{Финансов. краткосроч.} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{Запасы}] / \text{Краткосрочные обязательства.} \quad (9)$$

Нами был предложен подход, при котором показатели, находящиеся в числителе, подвергаются тщательному мониторингу и нормируются. Что касается краткосрочных обязательств, то большая часть из них является нормируемой, а остальная – рассчитывается по предложенному ранее варианту. Поэтому коэффициент общей ликвидности теоретически должен находиться в оптимальных границах; в противном случае наблюдается неэффективность системы мониторинга денежных средств.

Также известен показатель финансового левериджа (ФЛ), рассчитываемый как отношение всего авансированного капитала предприятия к собственному капиталу (10).

$$ФЛ = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал.} \quad (10)$$

С категорией финансового левериджа связано понятие финансового риска – возможная нехватка средств для выплаты процентов по ссудам и займам; его возрастание связано с ростом рискованности организации. Значение финансового рычага должно быть примерно равно 2, т. е. соотношение заемных и собственных средств должно быть примерно равно 1 к 1. Такая структура капитала считается оптимальной потому, что всегда выгоднее финансировать бизнес за счет заемных средств, так как расходы на поддержание этого источника меньше его вклада в создание дополнительной прибыли, а значит, увеличивается доход собственников предприятия. Слишком высокое значение финансового рычага сопряжено с высоким риском: чем сильнее финансовый рычаг, тем выше для собственников предприятия опасность остаться без прибыли в случае даже незначительного недополучения компанией прогнозируемого объёма продаж, вплоть до случаев резко отрицательных значений рентабельности собственного капитала. Кроме того, компании с высоким уровнем финансового левериджа более чувствительны к росту ставок по кредитам [9].

Управление производством, в частности, предполагает воздействие на элементы производства, которыми, как известно, являются труд (трудовые ресурсы), средства труда и предметы труда. Понятие «управление персоналом» в нашей стране долгое время не применялось. Основной упор ставился на создание административных структур, вырабатывающих и исполняющих распоряжения, спускаемые сверху. Кадровая работа на предприятии сводилась в основном к количественному учёту и анализу работников и административному контролю за посещением рабочего места.

Государственный монополизм в сфере труда привел к отсутствию заинтересованности работников в результатах своей деятельности, снижению профессиональных знаний и стремлений к их получению. Естественно, такое положение негативно отражалось на результатах производственной деятельности предприятия и производительности труда.

Эффективность труда в организации выражается в таком важнейшем показателе, как производительность труда, который в свою очередь, измеряется показате-

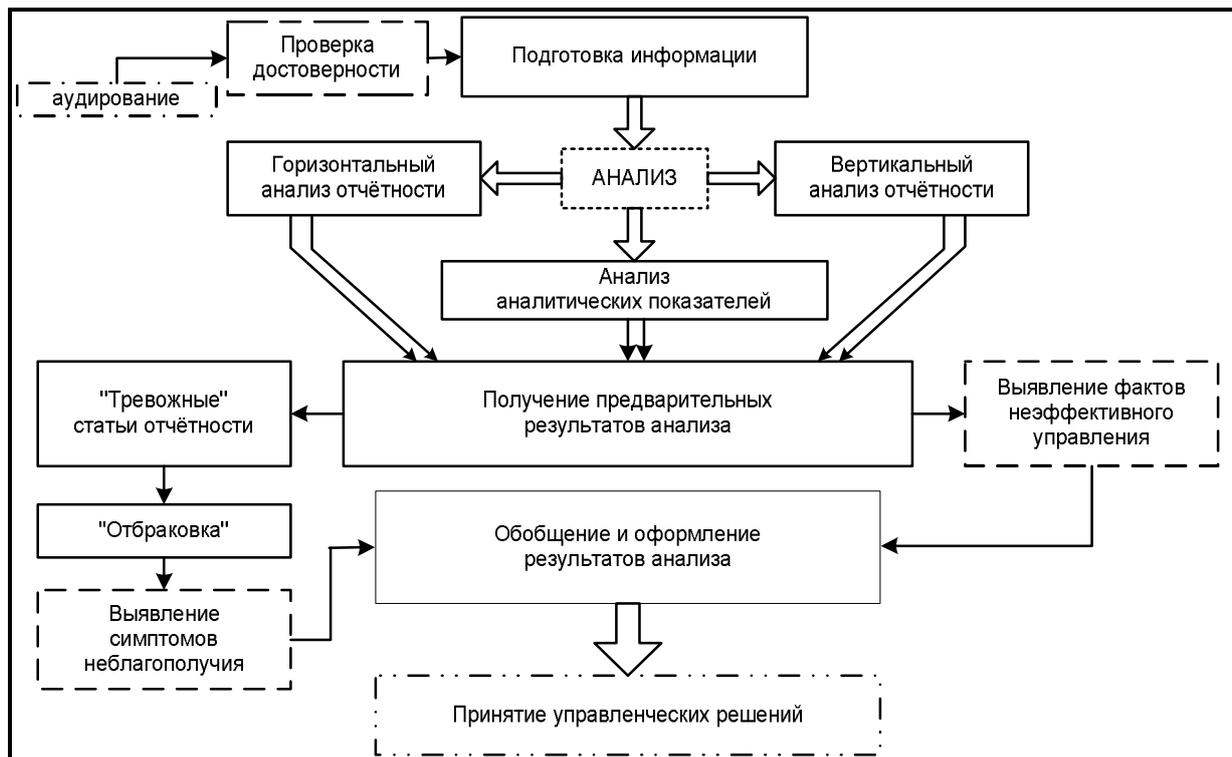


Рис. 4. Рекомендуемые этапы анализа

Литература

1. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия // Бухгалтерский учёт. № 13. 2001.
2. Контроллер и контроллинг. Справочник финансиста./ Под ред. Э.А. Уткина. М.: ЭКМОС, 1998.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. —4 изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Под ред. Л.Л. Ермолович. М.: Эксперспектива, 2001.
5. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Ковалёв В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ООО «ТК Велби», 2002.
7. Станиславчик Е. Основы инвестиционного анализа // Финансовая газета. 2004. № 11.
8. Вахрушина М. Управление затратами как фактор минимизации предпринимательского риска // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». 2002. № 52.
9. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
10. Жилинский С.С. Понятие «инвестиции» в современном российском законодательстве // Законодательство. 2005. № 3.

Блинова Ульяна Юрьевна