



Под редакцией

Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой

Комплексный экономический анализ предприятия



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2009

ББК 65.290-24я7

УДК 657.1(075)

К63

К63 Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — СПб.: Питер, 2009. — 576 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

ISBN 978-5-91180-464-0

Основной целью учебника является отражение роли экономического анализа в управлении коммерческими организациями, в разработке теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию методик анализа себестоимости, прибыли, рентабельности, внешнеэкономической деятельности, для эффективного менеджмента. В учебнике изложены теоретические основы и прикладные вопросы экономического анализа в соответствии с новыми государственными стандартами, также учебник содержит новые направления анализа, не представленные как в предыдущем учебнике коллектива кафедры экономического анализа (2007 г.), так и в учебниках и монографиях других авторов.

Методика анализа, представленная в каждом разделе учебника, проиллюстрирована на конкретных примерах, отражающих хозяйственные и финансовые ситуации.

Содержание соответствует программам обучения студентов по экономическим специальностям, а также программам подготовки и переподготовки профессиональных бухгалтеров, аудиторов и финансовых менеджеров в системе Министерства финансов РФ.

ББК 65.290-24я7

УДК 657.1(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-91180-464-0

© ООО «Питер Пресс», 2009

Оглавление

Предисловие	11
-------------------	----

Раздел I

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Глава 1. Роль экономического анализа в управлении коммерческими организациями	14
1.1. Содержание и задачи экономического анализа, его место в системе экономических наук	14
1.2. Применение экономического анализа при разработке управленческих решений	17
1.3. Предмет и объекты экономического анализа	19
1.4. Классификация видов экономического анализа	22
1.5. Субъекты экономического анализа (пользователи экономической информации)	24
1.6. Взаимосвязь производственного и финансового анализа. Характеристика управленческого анализа	25
1.7. Характеристика управленческого анализа, этапы его развития	27
1.8. Информационная база экономического анализа	33
Глава 2. Системный подход к теории и практике экономического анализа	37
2.1. Сущность системного подхода	37

2.2. Система формирования экономических показателей	39
2.3. Система факторов и резервов повышения эффективности деятельности коммерческих организаций	44
2.4. Содержание и этапы экономического анализа деятельности коммерческих организаций	48
Глава 3. Методика экономического анализа	51
3.1. Количественные и качественные методы экономического анализа	51
3.2. Понятие методики экономического анализа	54
3.2.1. Сравнение	55
3.2.2. Детализация и группировки	57
3.2.3. Взаимосвязанное изучение производственных, финансовых и хозяйственных процессов	58
3.2.4. Элиминирование	60
3.2.5. Обобщение	62
3.3. Статистические и экономико-математические методы анализа	63
3.4. Экономико-математическое моделирование как способ изучения и оценки хозяйственной деятельности	66
3.5. Методы факторного анализа экономических показателей	69
3.6. Индексный метод факторного анализа	71
3.7. Метод цепных подстановок	74
3.8. Интегральный метод факторного анализа	77
3.9. Метод выявления изолированного влияния факторов	79
Литература	83
Глава 4. Анализ в системе маркетинга	86
4.1. Понятие, цели и задачи анализа маркетинговой деятельности	86
4.2. Основные методы и виды анализа в системе маркетинга	87

4.3. Оценка емкости рынка и доли рынка коммерческой организации	90
4.4. SWOT-анализ	96
4.5. Формирование ценовой политики	98
4.6. Анализ скидок как инструмент сбытовой политики	99
4.7. Анализ конкурентоспособности продукции и организации	102
Литература	118

Раздел II

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ

Глава 5. Анализ затрат и себестоимости продукции, работ, услуг	120
5.1. Дискуссионные вопросы определения, состава и классификации затрат	120
5.1.1. Понятие расходов в бухгалтерском учете	121
5.1.2. Понятие расходов в налоговом законодательстве	122
5.2. Классификация показателей себестоимости продукции, работ, услуг	125
5.3. Применение метода коэффициентов для факторного анализа затрат по экономическим элементам	128
5.4. Анализ материальных затрат	139
5.5. Анализ затрат на оплату труда	146
5.6. Совершенствование факторного анализа себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей затрат	153
5.7. Анализ влияния способов распределения накладных расходов на себестоимость отдельных видов продукции	161
5.8. Резервы снижения затрат на производство и себестоимости продукции, работ, услуг	171

5.9. Формирование управленческих решений на основе анализа затрат с целью повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг	175
Литература	180
Глава 6. Маржинальный анализ	185
6.1. Основные положения маржинального анализа	185
6.2. Анализ безубыточности продаж	187
6.3. Анализ соотношения «затраты—объем продаж— прибыль»	197
6.4. Анализ на основе разделения затрат на релевантные и нерелевантные	202
Глава 7. Сегментарный анализ	211
7.1. Понятие и задачи сегментарного анализа	211
7.2. Анализ сегментированных отчетов	214
Глава 8. Гибкие сметы как инструмент управленческого анализа	220
8.1. Основные характеристики и виды гибких смет	220
8.2. Использование гибких смет для анализа вариантов управленческих решений	224
8.2.1. Анализ изменения себестоимости единицы продаж (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) по уровням деловой активности	224
8.2.2. Анализ плановых значений точки безубыточности и величины прибыли по уровням деловой активности	226
8.3. Применение гибких смет в ретроспективном анализе	228
Литература	232
Раздел III	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Глава 9. Анализ финансовых результатов деятельности коммерческих организаций	234

9.1. Безубыточная деятельность как фактор обеспечения финансовой стабильности коммерческих организаций	234
9.2. Задачи анализа и источники информации	235
9.3. Система показателей прибыли коммерческих организаций	236
9.4. Анализ структуры и динамики прибыли до налогообложения по данным отчетности	238
9.5. Анализ формирования чистой прибыли	240
9.6. Методика факторного анализа прибыли от продаж	242
9.6.1. Применение индексного метода для экспресс-анализа прибыли от продаж по факторам	246
9.7. Сегментарный анализ прибыли от продаж и рентабельности продаж	250
9.8. Анализ и оценка влияния инфляции на прибыль от продаж	260
9.9. Анализ прибыли от продаж методом отклонений	262
9.10. Анализ отчетов об исполнении смет как инструмент управления	273
9.11. Анализ и оценка прибыли на одну акцию	276
Глава 10. Анализ рентабельности и деловой активности коммерческих организаций	280
10.1. Система показателей рентабельности	280
10.2. Моделирование показателей рентабельности активов как база проведения факторного анализа	285
10.3. Рентабельность активов: расчет, анализ, оценка	287
10.4. Факторный анализ рентабельности активов коммерческих организаций	288
10.5. Рентабельность чистых активов как показатель эффективности использования собственного капитала	296
10.6. Факторный анализ рентабельности собственного капитала	300
10.7. Взаимосвязь показателей экономической и финансовой рентабельности. Эффект финансового рычага	302

10.8. Рентабельность продаж и пути ее повышения	305
10.9. Анализ динамики показателей рентабельности продаж	307
10.10. Показатели деловой активности коммерческих организаций	311
10.11. Формирование управленческих решений по результатам анализа прибыли и рентабельности коммерческих организаций	314
Литература	322

Раздел IV

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 11. Анализ финансового состояния коммерческих организаций	328
11.1. Задачи, направления, приемы и виды анализа финансового состояния	328
11.2. Информационная база анализа	330
11.3. Финансовое состояние и способы оценки уровня его устойчивости	362
11.4. Предварительный анализ финансового состояния	367
11.5. Анализ финансовой независимости организации	370
11.6. Анализ платежеспособности организации и ликвидности ее баланса	381
11.7. Чистые активы: порядок расчета, область применения и эффективность использования	391
11.8. Методы оценки потенциального банкротства	398
11.9. Факторный анализ эффективности использования оборотных активов	405
11.10. Анализ влияния нераспределенной прибыли на финансовую устойчивость	410
11.11. Анализ эффективности привлечения заемного капитала	418

11.12. Анализ состояния расчетов с дебиторами	430
и кредиторами	
11.12.1. Анализ дебиторской задолженности	430
11.12.2. Анализ кредиторской задолженности	438
Литература	453

Раздел V

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 12. Внешнеэкономическая деятельность: содержание и регулирование	456
12.1. Внешнеэкономическая деятельность, ее определение и регулирование	456
12.2. Валютные операции, ответственность за нарушение валютного законодательства	459
12.2.1. Валютные операции и валютные ценности	459
12.2.2. Ответственность за нарушение валютного законодательства	462
12.3. Внешнеторговый контракт как основа для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, его содержание, основные условия	465
Глава 13. Анализ экспорта продукции	479
13.1. Основные направления и этапы анализа экспортных операций	479
13.2. Обоснование управленческих решений о целесообразности заключения экспортных контрактов	480
13.3. Анализ экспортных контрактов в разрезе основных показателей и факторов	487
13.3.1. Анализ влияния факторов на изменение экспортной выручки в разрезе контрактов	488
13.3.2. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты от экспорта продукции	493
13.3.3. Анализ эффективности поставок продукции по экспортным контрактам	499

13.4. Анализ экспорта в разрезе товарных групп и всей экспортируемой продукции	500
13.4.1. Анализ выручки от продажи продукции на экспорт в разрезе товарных групп	506
13.4.2. Анализ финансовых результатов от продажи продукции по факторам в разрезе товарных групп	508
13.5. Анализ влияния экспорта на финансовые результаты организации	514
13.6. Информационное обеспечение анализа экспорта	517
Глава 14. Анализ импорта товаров	524
14.1. Основные этапы и направления анализа импортных операций	524
14.2. Обоснование управленческих решений о целесообразности заключения импортных контрактов	525
14.2.1. Анализ факторов, влияющих на формирование затрат по приобретению импортируемых товаров	528
14.2.2. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты от продажи импортируемых товаров	535
14.2.3. Анализ эффективности продаж товаров, приобретаемых по импортным контрактам	539
14.2.4. Анализ эффективности использования в производстве продукции материалов, приобретенных по импорту	540
14.3. Информационное обеспечение анализа импорта	543
Литература	557
Приложение 1	560
Приложение 2	563
Приложение 3	565
Приложение 4	568

ПРЕДИСЛОВИЕ

Основной целью учебника является отражение роли экономического анализа в управлении коммерческими организациями, в разработке теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию методик анализа себестоимости, прибыли, рентабельности, внешнеэкономической деятельности, для эффективного менеджмента.

В учебнике решены следующие задачи:

- исследованы теоретические основы экономического анализа, роль анализа в обосновании управленческих решений;
- оказаны основные преимущества и недостатки различных методов факторного анализа и даны предложения по их совершенствованию;
- внесены уточнения в систему показателей и методику факторного анализа себестоимости продукции, работ, услуг;
- обоснована необходимость использования коэффициентного метода для анализа затрат, прибыли и рентабельности;
- на основе коэффициентного метода разработана методика факторного анализа материальных затрат и расходов на оплату труда в себестоимости продаж;
- дана критическая оценка существующих методик факторного анализа прибыли и предложены усовершенствованные методики факторного анализа прибыли от продаж;
- излагается методика анализа финансового состояния, учитывающая рекомендации известных специалистов, указания исполнительных органов власти в части анализа финансового состояния, а также базирующаяся на новых стандартах и действующей бухгалтерской отчетности;
- показаны возможности формирования управленческих решений на основе результатов анализа.

В учебнике изложены теоретические основы и прикладные вопросы экономического анализа в соответствии с новыми государственными стандартами.

Учебник содержит новые направления анализа, не представленные как в предыдущем учебнике коллектива кафедры экономического анализа (2007 г.), так и в учебниках и монографиях других авторов.

Новые направления анализа рассмотрены в разделе II «Управленческий анализ затрат и себестоимости продукции, работ, услуг» и разделе V «Анализ внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций».

Новые элементы управленческого анализа приведены также в разделе III «Анализ финансовых результатов, рентабельности и деловой активности коммерческих организаций».

Методика анализа, представленная в каждом разделе учебника, проиллюстрирована на конкретных примерах, отражающих хозяйственные и финансовые ситуации.

Содержание учебника соответствует программам обучения студентов по экономическим специальностям, а также программам подготовки и переподготовки профессиональных бухгалтеров, аудиторов и финансовых менеджеров в системе Министерства финансов РФ.

Учебник подготовлен коллективом кафедры экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

Предисловие — проф. А. П. Калинина. Раздел I, гл. 1–3 — проф. А. П. Калинина, доц. В. П. Курносова; п. 1.7 — проф. М. Л. Слуцкий; гл. 4 — доц. Т. М. Леонова (п. 4.1–4.3, 4.5); проф. М. Л. Слуцкий (п. 4.4, 4.6); проф. Н. В. Войтоловский (п. 4.7). Раздел II, гл. 5 — проф. А. П. Калинина, доц. В. П. Курносова (п. 5.1–5.6, 5.9–5.10); проф. М. Л. Слуцкий (п. 5.7–5.8); гл. 6–8 — проф. М. Л. Слуцкий. Раздел III, гл. 9 — проф. А. П. Калинина, доц. В. П. Курносова (п. 9.1–9.8, 9.11); проф. М. Л. Слуцкий (п. 9.9, 9.10); гл. 10 — доц. В. П. Курносова. Раздел IV, гл. 11 — проф. И. И. Мазурова, проф. Г. Ф. Сысоева. Раздел V, гл. 12, 13, 14 — проф. Г. Ф. Сысоева, доц. И. П. Малецкая.

Раздел I
ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
АНАЛИЗА

Глава 1

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

1.1. Содержание и задачи экономического анализа, его место в системе экономических наук

Экономический анализ — специальная отрасль экономических знаний. Становление экономического анализа как науки обусловлено объективными потребностями:

- во-первых, потребностями практики хозяйствования;
- во-вторых, развитием экономической науки в целом и ее отдельных отраслей.

Первое условие. Оно связано с практической потребностью. На ранних этапах хозяйствования на небольших предприятиях достаточно было интуитивного анализа ситуаций, примерных прикидок и расчетов. С развитием отраслей экономики, ростом концентрации производства, усложнением связей между хозяйствующими субъектами появилась потребность в выделении специальной сферы управленческой деятельности — экономического анализа.

В настоящее время действуют коммерческие организации, основанные на различных видах собственности, а также имеющие разные организационно-правовые формы (хозяйственные товарищества, акционерные общества открытого и закрытого типа, производственные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью и др.). Такая хозяйственная ситуация требует дальнейшего развития теории и практики экономического анализа.

Экономический анализ — это глубокое, научно обоснованное исследование деятельности коммерческой организации с целью повышения эффективности ее функционирования [20].

Второе условие. По мере развития науки происходит размежевание отдельных ее направлений. Экономический анализ сформировался в результате разделения нескольких экономических наук. Историче-

ски он входил в состав таких наук, как балансоведение, бухгалтерский учет, статистика. Диалектический процесс дифференциации и интеграции экономических наук способствовал выделению специальных дисциплин, таких как, например, организация и планирование производства, управление, экономический анализ и экономическая кибернетика.

Вместе с тем следует отметить, что не существует жестких границ между экономическими науками. Разграничивая содержание бухгалтерского учета и экономического анализа, будем иметь в виду, что бухгалтерский учет является основным «поставщиком» информации для экономического анализа. Экономисты подсчитали, что приблизительно 70% информации, используемой при экономическом анализе, создается в процессе бухгалтерского учета. Остальная часть — в процессе планирования, управленческого и статистического учета. Вполне естественно, что именно бухгалтеры первыми стали анализировать хозяйственную деятельность предприятий. Каждый бухгалтер, составив баланс, заинтересуется состоянием имущества организации и источниками его формирования, выяснит положительные и отрицательные моменты финансового состояния организации, причины ее финансовой неустойчивости, неплатежеспособности и т. д.

Менее определенным является разграничение между статистикой и экономическим анализом.

Основным отличием статистики является то, что она изучает массовые явления, т. е. национальную экономику в целом, отдельные отрасли экономики, группы предприятий, группы населения. Статистика осуществляет макроэкономические исследования. Экономический анализ в большей степени направлен на изучение микроэкономики конкретных объектов — отдельных коммерческих организаций.

Экономический анализ тесно связан с составлением бизнес-планов. Результаты экономического анализа за истекшее время создают базу для разработки бизнес-планов на предстоящий период. Затем данные бизнес-планов используются как источники информации для экономического анализа.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную:

- с исследованием экономических процессов, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;
- с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;

- с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их воздействия на результативный показатель;
- с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;
- с обобщением опыта отраслевых лидеров, с принятием оптимальных управленческих решений.

Содержание экономического анализа определяется теми задачами, которые он решает в системе других прикладных экономических наук:

- 1) изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономического развития в условиях конкретной коммерческой организации;
- 2) научное обоснование текущих и перспективных бизнес-планов, обеспечение их реальности и оптимальности. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности фирмы за прошлые годы (3–5 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный бизнес-план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения;
- 3) контроль выполнения бизнес-планов и управленческих решений, экономного использования производственных и финансовых ресурсов. Ряд экономистов отрицают эту функцию экономического анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах, однако это не исключает контроля и при осуществлении экономического анализа. Анализ проводится не только с целью констатации фактов, но и с целью выявления недостатков, ошибок для оперативного воздействия на управляемый объект;
- 4) оценка результатов деятельности коммерческой организации по выполнению бизнес-планов, достигнутому уровню развития, использованию имеющихся возможностей. Объективная оценка способствует росту производства и сбыта, повышению их эффективности;
- 5) поиск внутренних, скрытых, неиспользованных резервов повышения эффективности производственной, хозяйственной и фи-

нансовой деятельности на основе изучения опыта отраслевых лидеров и достижений науки и практики;

- б) разработка мероприятий по использованию внутренних резервов, устранению влияния отрицательных факторов.

1.2. Применение экономического анализа при разработке управленческих решений

Управление представляет собой процесс активного воздействия управляющего органа на развитие управляемого объекта с целью обеспечения его эффективного функционирования [22].

Сущность управления раскрывается в его функциях. Отдельные функции управления выделились в процессе разделения и специализации управленческого труда. Основными из них являются: планирование, учет, анализ, регулирование.

Каждая из функций может быть разделена на более мелкие элементы, или подфункции. Например, в функции планирования можно выделить прогнозирование, программирование, моделирование и др.

Планирование обеспечивает разработку направлений и параметров развития управляемого объекта для достижения поставленной цели.

Учет обеспечивает постоянное создание, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации. Эта информация должна достоверно и полно отражать фактические процессы, происходящие в управляемом объекте. Создание, накопление и обобщение информации осуществляется по специально разработанной методологии.

Анализ обеспечивает количественную и качественную оценки происходящих изменений в управляемом объекте. Он позволяет вовремя увидеть тенденции развития как нежелательных, так и прогрессивных явлений. На основе результатов анализа разрабатываются варианты решений, которые позволяют затормозить развитие нежелательных явлений и создать благоприятные условия для развития прогрессивных.

С помощью анализа выявляются неиспользованные внутренние резервы коммерческих организаций, а также резервы, дополнительно возникающие в новых ситуациях. Использование внутренних резервов позволяет либо ускорить развитие управляемого объекта, либо перевести его на более эффективный режим функционирования.

Экономический анализ является основой для выработки оптимальных управленческих решений. Посредством анализа готовятся вари-

анты решений, которые разрабатываются благодаря глубокому изучению изменений, происходящих в управляемом объекте.

Регулирование обеспечивает принятие управленческих решений, а также их исполнение на базе результатов анализа.

Все функции управления тесно взаимосвязаны и в совокупности представляют процесс управления.

Основная цель экономического анализа — создание информационной базы для принятия управленческих решений. В связи с этим перед анализом стоит задача усилить оперативные и аналитические свойства информации, подготовить данные для краткосрочных экономических прогнозов. Анализ должен в большей мере, чем ранее, взаимодействовать с организацией производства, планированием, управлением, математикой, кибернетикой и другими науками.

Среди управленческих решений, информационную базу для которых обеспечивает анализ, можно выделить три типа:

- оперативные, связанные с планированием и контролем хозяйственной деятельности организации;
- тактические, вырабатываемые, например, при определении выгодности покупки или собственного производства определенных ресурсов;
- стратегические, основывающиеся, как правило, на базе данных о предполагаемой рентабельности организации.

Экономический анализ позволяет решить следующие управленческие задачи:

- определить тенденции экономического развития коммерческой организации;
- выбрать эффективные стратегии маркетинга при разработке бизнес-планов;
- обосновать текущие и перспективные бизнес-планы, обеспечив их корректность и оптимальность;
- контролировать выполнение бизнес-планов, а также экономное использование производственных и финансовых ресурсов;
- оценить результаты деятельности организации по достигнутому уровню развития, по использованию имеющихся возможностей;
- оценить конкурентную позицию и конкурентные преимущества организации;
- изучить рыночные стратегии партнеров и конкурентов, оценить их слабые и сильные стороны;

- определить неиспользованные резервы повышения эффективности производственной, финансовой и хозяйственной деятельности организации на основе внутреннего анализа и изучения опыта партнеров и конкурентов.

1.3. Предмет и объекты экономического анализа

Под предметом экономического анализа понимаются производственные и хозяйственные процессы, происходящие в коммерческих организациях, а также экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности коммерческих организаций, которые формируются под влиянием внешних и внутренних факторов и получают отражение в системе экономической информации.

Объектами экономического анализа являются коммерческие организации различных организационно-правовых форм, а также некоммерческие организации, если они ведут предпринимательскую деятельность.

В Гражданском кодексе Российской Федерации содержится характеристика коммерческих и некоммерческих организаций [1, ст. 50].

Коммерческими организациями являются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных, религиозных организаций, благотворительных и иных фондов.

Хозяйственными товариществами и обществами являются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом [1, ст. 66].

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества

и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом [1, ст. 69].

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов, и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности [1, ст. 82].

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или с дополнительной ответственностью. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций [1, ст. 96].

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом.

Производственным кооперативом является добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов [1, ст. 107].

Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

В форме унитарных предприятий могут создаваться только государственные и муниципальные предприятия.

Классификация объектов экономического анализа (юридических лиц) представлена на рис. 1.3.1.

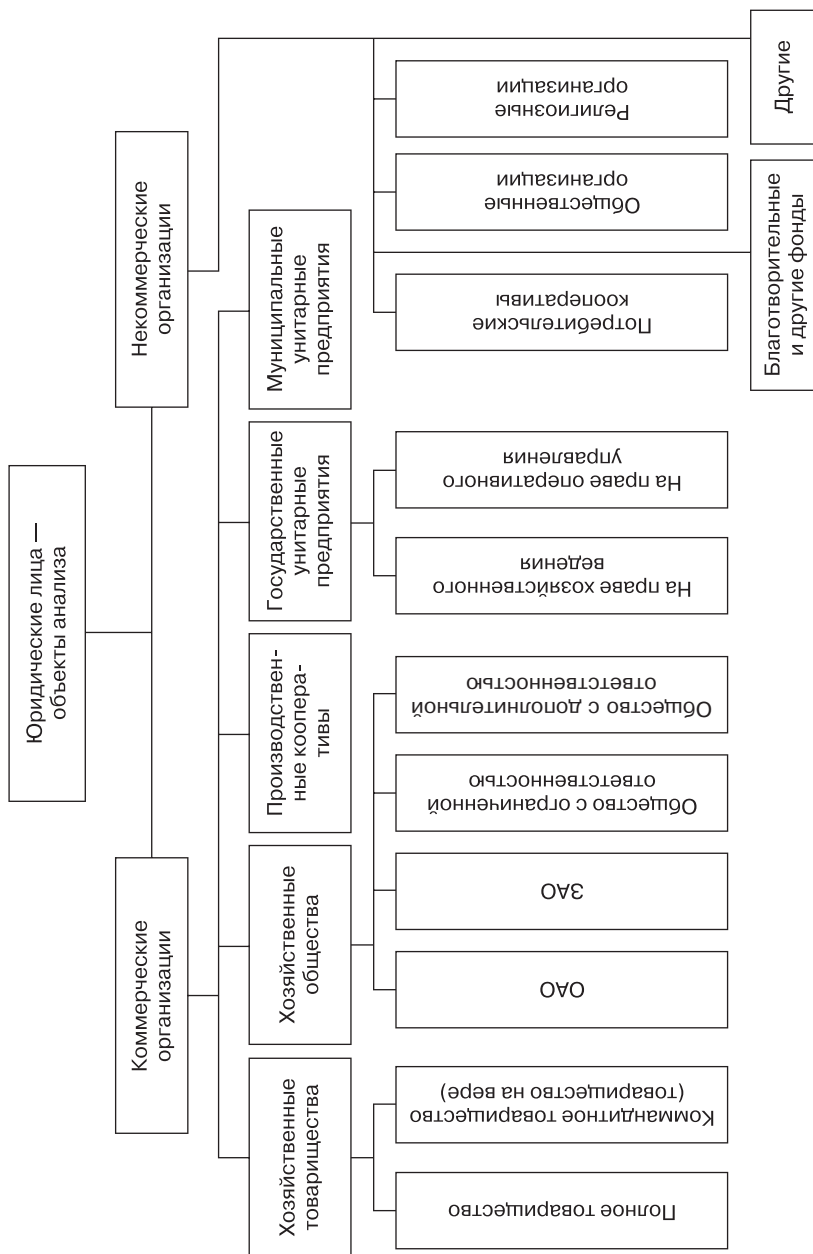


Рис. 1.3.1. Классификация юридических лиц

1.4. Классификация видов экономического анализа

Классификация видов экономического анализа осуществляется по различным признакам, например:

- 1) по субъектам экономического анализа;
- 2) по времени проведения;
- 3) по направлению исследования;
- 4) по содержанию и уровню организации.

В специальной литературе можно встретить и иную классификацию видов экономического анализа. Так, профессор А. Д. Шеремет выделяет отдельными видами так называемый предварительный анализ и общеэкономический анализ [5].

Предварительным автор называет анализ, предшествующий принятию конкретных решений, в отличие от последующего (итогового), с помощью которого осуществляется подведение итогов выполнения бизнес-планов.

Общеэкономический анализ, по мнению А. Д. Шеремета, проводится с целью изучения основных закономерностей развития экономики, знание которых необходимо для определения ведущих целей и концепций экономической политики.

1. По субъектам экономического анализа различают внутренний и внешний анализ.

1.1. Внутренний экономический анализ осуществляется внутренними субъектами, т. е. сотрудниками, администрацией. Он проводится для целей управления коммерческой организацией, для повышения эффективности производственной, хозяйственной и финансовой деятельности. Такой анализ предусматривает исследование всех сторон деятельности коммерческой организации.

1.2. Внешний экономический анализ осуществляется внешними субъектами с конкретными целями, поставленными каждым субъектом.

2. По времени проведения экономический анализ подразделяется следующим образом.

2.1. Экономический анализ, проводимый после совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций, — итоговый, последующий, периодический, ретроспективный.

2.2. Экономический анализ, проводимый до совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций, — предварительный, перспективный, прогнозный, анализ планов. Прогнозная информация — менее точная, но позволяет своевременно принимать управлен-

ческие решения, определять параметры перспективного развития коммерческой организации.

2.3. Экономический анализ, проводимый в момент совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций, — оперативный экономический анализ. В ходе оперативного анализа используется информация, фиксируемая и обрабатываемая ежедневно. Оперативный анализ позволяет принимать управленческие решения «на ходу», замечать назревающие затруднения и предотвращать их. Как правило, оперативный анализ не является комплексным, т. е. не охватывает все стороны деятельности коммерческих организаций. Вместе с тем организация оперативного анализа даже по ограниченному кругу вопросов в значительной мере способствует повышению эффективности управления, хотя и требует определенных затрат труда. Широкому внедрению оперативного анализа в практику управления препятствует отсутствие единой методики управленческого учета. Система управленческого учета (важнейшей информационной базы для оперативного анализа) в основном обусловлена отраслевой принадлежностью коммерческих организаций, особенностями технологии производства и организации труда. Вопросы организации управленческого учета в отличие от бухгалтерского и статистического решаются на каждом предприятии по-разному.

Периодический, оперативный и перспективный виды анализа взаимосвязаны и дополняют друг друга. Наилучшим образом этот вопрос решается в условиях применения современных средств автоматизации управления, когда одна и та же информация может быть использована сначала для получения оперативных данных (например, в момент совершения хозяйственной операции), а затем (например, по окончании месяца) для получения отчетности — важнейшего источника информации для периодического анализа.

3. По направлениям исследования различают производственный и финансовый анализ, а также общеэкономический и технико-экономический анализ. Характеристика производственного и финансового анализа дана в разделе 1.6.

3.1. Общеэкономический анализ базируется преимущественно на укрупненных показателях, представленных в денежном выражении и характеризующих деятельность коммерческих организаций в целом. Такими показателями, например, являются выручка от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, прибыль от продаж, затраты на производство и себестоимость как всей продукции, так и отдельных ее видов, фонд заработной платы, показатели рентабельности, деловой активности и др.

3.2. Техничко-экономический анализ представляет собой логическое продолжение общеэкономического анализа. Он доводит исследование до цеха, группы оборудования, бригады. При техничко-экономическом анализе широко используются показатели в натуральном и трудовом измерениях, такие как трудоемкость производства отдельных видов продукции, производственная мощность оборудования и коэффициент его использования, расход сырья и материалов на единицу продукции или процент выхода продукции из сырья и т. п.

На практике границы между этими направлениями анализа условны, лишь, тесная взаимосвязь между ними обуславливает эффективное использование результатов общеэкономического и техничко-экономического анализа.

4. По содержанию и уровню организации различают комплексный и тематический анализ.

4.1. Комплексный анализ охватывает все стороны производственной, хозяйственной и финансовой деятельности коммерческих организаций.

4.2. Тематический анализ применяется при исследовании частных вопросов, таких как, например, анализ калькуляций себестоимости конкретных изделий, анализ качества продукции, анализ производительности труда.

Деление экономического анализа на виды является в значительной степени условным и в практической деятельности не имеет существенного значения.

Все виды экономического анализа взаимосвязаны, предусматривают взаимное использование результатов, способствуют повышению эффективности управления — выработке и принятию правильных, обдуманных управленческих решений.

1.5. Субъекты экономического анализа (пользователи экономической информации)

Субъектами анализа являются внешние и внутренние пользователи информации.

Внутренние субъекты анализа (пользователи информации): администрация коммерческой организации, персонал коммерческой организации, собственники (в тех случаях, когда работают в организации).

Внешние субъекты анализа: собственники, заимодавцы (банки, юридические лица, физические лица), поставщики, покупатели, конкуренты, налоговые органы, аудиторские фирмы, консультанты, юристы, ассоциации и др.

Цели субъектов анализа могут быть различными (табл. 1.5.1), но все они сходятся в главном — это получение экономической информации, позволяющей дать точную оценку как текущего состояния объекта, так и ожидаемых перспектив его развития [26].

Таблица 1.5.1
Субъекты и основные направления анализа

Субъекты анализа	Основные направления (темы) анализа
Собственники	Финансовые результаты, устойчивость финансового положения, размер дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям, распределение, т. е. направления использования прибыли
Администрация, персонал	Все аспекты деятельности фирмы, эффективность ее хозяйственной и финансовой деятельности
Заимодавцы	Платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность фирмы
Поставщики	Финансовое состояние, платежеспособность фирмы
Покупатели	Качество, цены и себестоимость товаров, условия производства и хранения, условия поставки, финансовое состояние фирмы
Конкуренты	Особенности технологического процесса, трудоемкость, себестоимость, качественные характеристики продукции, рыночная устойчивость
Налоговые органы	Финансовые результаты, объекты налогообложения, платежеспособность фирмы

Каждый субъект анализа изучает информацию, исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определять увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценивать эффективность использования ресурсов администрацией коммерческой организации; кредиторам — целесообразность продления кредита, изменение условий кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам, кредиторам и поставщикам следует определять выгодность помещения своих капиталов в данное предприятие.

Только администрация и персонал организации могут провести глубокий анализ, который базируется на внутренней информации, создаваемой управленческим учетом.

1.6. Взаимосвязь производственного и финансового анализа. Характеристика управленческого анализа

Анализ, как отмечалось выше, есть функция управления, а экономический анализ служит основой для принятия обоснованных управленческих решений.

Главная цель управленческого анализа — способствовать повышению эффективности производственной, хозяйственной и финансовой деятельности коммерческой организации и поддержанию ее конкурентоспособности.

Управленческий анализ включает в себя внутренний производственный и внутренний финансовый анализ. С другой стороны, именно финансовый анализ может быть как внутренним, так и внешним. Взаимосвязь управленческого и финансового анализа показана на рис. 1.6.1.



Рис. 1.6.1. Взаимосвязь управленческого и финансового анализа

1.7. Характеристика управленческого анализа, этапы его развития

Любая деловая активность требует затрат и соответственно нацелена на получение определенного финансового результата. Управление затратами и прибылью в условиях рынка представляет собой целенаправленный процесс, охватывающий стадии разработки, производства и сбыта продукции, все подразделения предприятия. Как известно, любое управление представляет собой комплекс взаимосвязанных функций. При этом экономический анализ как одна из функций управления своей основной задачей имеет подготовку информации, необходимой для принятия обоснованных решений. Развитие конкурентного рынка настоятельно требует разделения (и соответственно теоретического осмысления такого разделения) экономического анализа на две отрасли — финансовый анализ, который можно также назвать внешним, и управленческий анализ, иначе называемый внутренним.

Финансовый (внешний) анализ поставляет информацию целому ряду категорий внешних пользователей, которые непосредственно не управляют предприятием, но которых интересует, насколько успешна его деятельность. Например, банкам такая информация нужна для принятия решения о кредитовании и его условиях. Держатели облигаций интересуются, способно ли предприятие выкупить свои облигации. Поставщиков волнует вопрос о том, смогут ли рассчитаться с ними и в какие сроки. Инвесторы (как реальные, так и потенциальные) хотят знать, насколько эффективны и надежны вложения в данное предприятие. Профсоюзам необходимо выяснить, не будет ли сокращения рабочих мест, снижения заработной платы. Налоговые органы рассматривают деятельность предприятия с точки зрения правильности начисления и уплаты налогов.

Известная ограниченность финансового (внешнего) анализа вызвана в первую очередь тем, что он основывается на официальной отчетности, т. е. на данных, содержащихся в бухгалтерских и статистических отчетных формах. Интересы субъектов такого анализа, т. е. исполнителей и пользователей, стремящихся получить более подробную информацию для повышения степени его достоверности, зачастую вступают в противоречие с правом хозяйствующих субъектов не предоставлять внешним пользователям те данные, разглашение которых может нанести вред их бизнесу. Это право декларируется в законодательных, нормативных и других актах стран с рыночной экономикой, в том числе

и России. В ст. 10 Федерального закона РФ «О бухгалтерском учете» записано, что содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной.

Поскольку финансовый анализ основывается на данных бухгалтерской отчетности, то он в основном является ретроспективным и позволяет сделать выводы об уже свершившихся фактах хозяйственно-финансовой деятельности и ее результатах, т. е. представляет в известной степени «анализ после смерти».

В свою очередь, управленческий анализ должен позволять принимать обоснованные решения по управлению затратами и прибылью внутренним пользователям, т. е. субъектами такого анализа являются определенные категории специалистов предприятия и управленцы того или иного уровня. Очевидно, что лица, осуществляющие такой анализ, имеют принципиально большие возможности в части получения и подготовки информации требуемой направленности и степени детализации. Например, данные о себестоимости и соответственно рентабельности отдельных видов продукции никогда не будут представлены внешним пользователям. Участники рынка не должны знать, что скрывается за продажными ценами предприятия — высокая рентабельность, безубыточность (бесприбыльность) или убытки, т. е. каковы сумма и структура затрат на каждый вид продукции, если только менеджеры предприятия в целях маркетинговой политики не сочтут нужным сообщить, что, например, для достижения каких-либо качественных характеристик продукции осуществляется столько-то затрат. В то же время самая подробная информация о затратах в различных ее аспектах является базой управленческого анализа, и эта же информация, соответствующим образом обработанная с использованием аналитических методов и приемов, ставшая пригодной для выработки вариантов решений, поступает в распоряжение управленцев. Такой же информацией, представляющей собой коммерческую тайну и используемой в управленческом анализе, являются данные о загрузке существующих мощностей, а также планы ввода новых, прогнозы и планы по продажам и прибылям в разрезе отдельных подразделений, данные о маргинальном доходе, приносимом отдельными видами продукции, структурными единицами, рыночными сегментами и т. д. В рыночной экономике специалистам, подготавливающим аналитическую информацию, не обойтись также без данных маркетинговых исследований, в том числе о рынках сбыта и эластичности спроса по выпускаемой и новой продукции и т. д.

Одной из специфических особенностей управленческого анализа является акцент на формирование информационных потоков (как плановых, так и отчетных) и их последующую обработку в разрезе отдельных центров ответственности, т. е. структурных единиц предприятия, оказывающих влияние на уровень затрат, доходов и инвестиций и соответственно несущих ответственность за них. Такое представление информации позволяет анализировать предполагаемые величины затрат и доходов и их структуру в первую очередь на стадии принятия решений по отдельным подразделениям и предприятию в целом, что повышает степень их обоснованности. На стадии реализации принятых решений проводится анализ того, какие затраты и доходы формируются в каждом из центров ответственности, каковы величины отклонений фактических (на момент анализа) показателей от их плановых (сметных) значений, выявляются причины их возникновения и влияние этих отклонений на формирование показателей предприятия в целом. Наконец, по завершении отчетного периода анализируется, как реально хозяйствовали центры ответственности, как это отразилось на конечных результатах работы предприятия и насколько эффективными оказались те регулирующие (корректирующие) воздействия, которые предпринимались для согласования деятельности отдельных центров ответственности между собой, во-первых, и будущих затратных и финансовых показателей с плановыми (сметными) — во-вторых. Таким образом, задача установления для каждого центра ответственности контролируемых им показателей чрезвычайно важна. На практике зачастую трудно определить, какие конкретно центры ответственности и в какой степени контролируют те или иные показатели. В связи с этим еще в 1956 г. Комитет по принципам и нормам затрат США сформулировал следующие положения:

- если руководитель может контролировать объем и оплату услуг, то ответствен за все затраты по их осуществлению;
- если руководитель может контролировать объем услуг, но не их цену, то он отвечает только за те различия между фактическими и запланированными расходами, которые явились следствием использования услуг;
- если руководитель не может контролировать ни объем услуг, ни их оплату, то расходы будут неуправляемыми и ответственность за них менеджер нести не должен.

Очевидно, что данные положения не могут ответить на все вопросы, возникающие в процессе установления затратных и финансовых

показателей для тех или иных центров ответственности конкретного предприятия, однако они служат определенным ориентиром, позволяющим при этом не совершать принципиальных ошибок.

Если, как уже отмечалось, финансовый анализ в основном является ретроспективным, то в управленческом анализе большое внимание уделяется оценке вариантов управленческих решений, т. е. перспективному анализу. Кроме того, управление затратами и прибылью (как и любое управление) невозможно без обратной связи, которая позволяет осуществлять так называемое управление по отклонению, при котором задействуется оперативная форма анализа.

С известной долей условности можно выделить следующие этапы развития экономического анализа в России в целом и управленческого анализа как его составной части.

I. Анализ хозяйственной деятельности предприятий, функционирующих в условиях планово-централизованной экономики

Мощный теоретический и методологический аппарат анализа, разработанный отечественными учеными, не использовался должным образом, поскольку существовали антистимулы повышения эффективности производства. Например, снижение себестоимости влекло за собой уменьшение оптовых цен и соответственно одного из основных показателей деятельности предприятия — объема валовой (товарной) продукции со всеми вытекающими последствиями. Перечисление в бюджет значительной (а часто — подавляющей) части прибыли в виде свободного остатка также не способствовало поиску резервов ее увеличения.

Кроме того, поскольку анализ был в основном нацелен на оценку выполнения планов, устанавливаемых государственными органами, то интерпретация его результатов зачастую предполагала использование таких понятий, как «заслуга предприятия (трудового коллектива)» или «не заслуга». Например, снижение показателя затрат на рубль товарной (согласно существовавшей терминологии) продукции вследствие изменения ассортимента — это «не заслуга предприятия», а в результате более рационального использования ресурсов — «заслуга» и т. д.

II. Анализ в условиях формирующегося рынка

Результаты анализа начинают интересовать внешних пользователей, и в первую очередь решаются задачи оценки финансового положения, имущественного состояния, деловой активности. Анализ хозяйственной деятельности в традиционном понимании отошел на второй

план либо не был задействован вовсе. На этом этапе также отсутствовала заинтересованность в снижении издержек, хотя и по другой причине, чем в первом случае. Высокая ставка налога на прибыль приводила к формированию ущербной — с точки зрения развития цивилизованного рынка — психологии менеджеров и работников экономических служб, которые стремились зависить себестоимость с целью снижения налога на прибыль. Примерно так же «стимулирующе» действовал налог на добавленную стоимость (НДС). Поскольку НДС, уплаченный за приобретенные материалы, полученные услуги и т. д., уменьшает сумму налога, подлежащего перечислению в бюджет, то увеличение затрат на материалы, энергию и т. п., а соответственно и рост НДС, подлежащего возмещению, приводит к «экономии» на этом налоге.

III. Экономический анализ, который формируется в настоящее время и представляет собой сочетание финансового и управленческого анализа

Несмотря на то что антистимулирующее воздействие налоговой системы, как и на предыдущем этапе, существует, однако менеджеры и другие специалисты начинают осознать, что в условиях обостряющейся конкуренции снижение затрат становится зачастую едва ли не единственной стратегией, позволяющей предприятию выжить, а прибыль — это не только база налогообложения. В связи с этим наряду с финансовым анализом становятся востребованными методы и приемы управленческого анализа, являющегося функцией управления затратами и прибылью.

Современный управленческий анализ ставит перед собой задачи, многие из которых решались и традиционным анализом хозяйственной деятельности. К таким задачам в первую очередь относятся выявление резервов роста эффективности производства, обоснование и оптимизация управленческих решений, контроль за выполнением плана и оценка результатов его выполнения, определение обоснованности и напряженности планов и нормативов, прогнозирование ожидаемых результатов деятельности. Именно эти задачи рассматривались отечественными учеными-аналитиками в качестве основных. Однако имеются существенные отличия управленческого анализа от анализа хозяйственной деятельности, среди которых можно выделить следующие.

1. Значительно расширены рамки принимаемых управленческих решений, что принципиально повышает сложность и увеличивает количество граней (аспектов) анализа.

2. Изменяется интерпретация результатов анализа исходя из полной хозяйственной самостоятельности предприятия, являющегося полноценным участником рыночных взаимоотношений (речь не идет о монополистах, государственных предприятиях и прочих хозяйствующих субъектах, чья самостоятельность гораздо меньшая). Понятия «заслуга предприятия» или «не заслуга предприятия» исчезают, поскольку в условиях конкурентного рынка эффективность деятельности предприятия зависит не только (а иногда — и не столько) от рациональности использования производственных и трудовых ресурсов, но и от того, насколько удачно оно «вписывается» в этот рынок. Например, получение скидки на приобретаемые материалы в зависимости от размера партии при прочих равных приведет к снижению себестоимости продукции. Выпуск новой, более выгодной продукции, востребованной рынком, обеспечит получение дополнительной прибыли. В то же время расширение ассортимента вследствие требований рынка может привести к дополнительным затратам.
3. Инструментарная база управленческого анализа гораздо шире и богаче: либо появляются новые инструменты анализа, заимствованные из теории и практики стран, рыночные отношения в которых сформировались давно, либо некоторые инструменты, использовавшиеся в отечественном анализе, получают возможности для более эффективного и направленного их воздействия («новое вино в старые мехи»).
4. Управленческий анализ в значительной своей части носит опережающий характер, и одной из его основных задач является исследование того, какое воздействие на тот или иной результирующий затратный или финансовый показатель окажет изменение одного или нескольких частных показателей (факторов). Традиционный анализ хозяйственной деятельности (как и финансовый), как правило, основывается на уже сформировавшихся результатах и предполагает выявление резервов и их задействование на последующие периоды.
5. Управленческий анализ, как и анализ хозяйственной деятельности, нацелен на оценку деятельности предприятия. При этом, в отличие от последнего имея внутреннюю направленность по объекту (внутренняя деятельность предприятия), управленческий анализ тем не менее ориентирован на требования внешней среды.

1.8. Информационная база экономического анализа

При проведении экономического анализа используется разнообразная информация, среди которой ведущее место занимают данные бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете и отчетности содержатся наиболее важные и достоверные сведения о деятельности коммерческих организаций. Эти сведения в отчетных формах и учетных регистрах сгруппированы на основе научно разработанных принципов группировки информации. Отчетность представляет собой сводную информацию о коммерческой деятельности, поскольку в ней результаты подытожены и представлены в обобщенных показателях.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Порядок представления, объем и состав бухгалтерской отчетности регламентируются следующими документами:

- 1) Федеральным законом от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- 2) Положением по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н;
- 3) приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2].

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», а также с ПБУ 4/99 бухгалтерская отчетность состоит из следующих документов:

- форма № 1 — «Бухгалтерский баланс»;
- форма № 2 — «Отчет о прибылях и убытках»;
- форма № 3 — «Отчет об изменениях капитала»;
- форма № 4 — «Отчет о движении денежных средств»;
- форма № 5 — «Приложение к бухгалтерскому балансу»;
- пояснительная записка;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, если организация подлежит обязательному аудиту (в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности»).

Если организация провела инициативный аудит бухгалтерской отчетности, то аудиторское заключение также может быть включено в состав бухгалтерской отчетности.

Субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку, могут:

- принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей бухгалтерского баланса и по статьям «Отчета о прибылях и убытках» без дополнительных расшифровок в указанных формах;
- не представлять в составе бухгалтерской отчетности форму № 3, форму № 4, форму № 5 и пояснительную записку.

Субъекты малого предпринимательства, обязанные проводить аудиторскую проверку, имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности форму № 3, форму № 4, форму № 5 при отсутствии соответствующих данных.

Общественные организации, не осуществляющие предпринимательскую деятельность и не имеющие оборотов по продажам товаров, работ, услуг (кроме выбывшего имущества), в составе бухгалтерской отчетности не представляют форму № 3, форму № 4, форму № 5 и пояснительную записку.

Некоммерческие организации могут не представлять в составе бухгалтерской отчетности форму № 3, форму № 4, форму № 5 при отсутствии соответствующих данных. Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности форму № 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств».

Представляемая бухгалтерская отчетность прилагается к сопроводительному письму организации, оформленному в установленном порядке и содержащему информацию о составе представляемой бухгалтерской отчетности.

Организации самостоятельно разрабатывают формы бухгалтерской отчетности на основе образцов форм, приведенных в приложении к приказу Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н.

Общими требованиями, предъявляемыми к бухгалтерской отчетности, являются полнота, существенность, нейтральность, сравнимость, сопоставимость.

В ходе экономического анализа привлекается широкий круг информации, в частности:

- 1) данные управленческого учета;

- 2) хозяйственно-правовые документы: учредительные документы (устав, протокол собрания учредителей, свидетельство о регистрации), контракты и другие хозяйственные договоры, переписка с поставщиками и покупателями, претензии и рекламации, переписка и договоры с банками, акты аудиторских проверок и проверок налоговой инспекции;
- 3) нормы и нормативы — федеральные нормативы, являющиеся обязательными на всей территории России. К ним относятся:
 - ◆ ставки федеральных налогов; нормы амортизации по отдельным группам основных средств; тарифные ставки на государственное социальное и пенсионное страхование; минимальный размер месячной оплаты труда; нормативы отчислений от чистой прибыли в резервные фонды акционерных обществ; минимальный размер уставного капитала для акционерных обществ и пр.;
 - ◆ региональные и местные нормативы, действующие в отдельных субъектах РФ и утверждаемые представительными и исполнительными органами власти. Они охватывают, как правило, ставки региональных налогов и сборов;
 - ◆ отраслевые нормативы, применяемые в рамках отдельных отраслей или по группам организационно-правовых форм предприятий, например налоговые нормативы для малых предприятий;
 - ◆ нормативы организации, разрабатываемые самими хозяйствующими субъектами и применяемые для регулирования производственного процесса, а также для контроля эффективного использования ресурсов. К этим нормативам относятся: нормативы плановой потребности в оборотных активах; нормы кредиторской задолженности, постоянно находящейся в обороте организации; нормы материальных и трудовых затрат на калькуляционную единицу продукции, нормы запасов готовой продукции на складах, заделов незавершенного производства; нормативы отчислений из чистой прибыли в резервные фонды; норматив отчислений в ремонтный фонд и др.;
- 4) плановые документы: перспективный план развития организации, бизнес-план и расчеты к нему, план технического развития организации, проектно-сметная документация на капитальные вложения, на ремонтные работы;

- 5) техническая документация: разработки технологических процессов, графики производства работ, технологические карты, технические паспорта оборудования и др.;
- 6) прочая информация: материалы специальных наблюдений и исследований, например материалы фотографий и самофотографий рабочего дня; материалы хронометражных наблюдений; результаты специальных анализов качества продукции, сырья; результаты собеседований с сотрудниками организации.

Бухгалтерская отчетность и данные бухгалтерского учета — основные источники информации для экономического анализа, поскольку:

- в отчетности и бухгалтерском учете содержатся наиболее важные и достоверные сведения об организации;
- информация в отчетности и учетных регистрах определенным образом систематизирована, сгруппирована;
- методика определения и отражения показателей в учете и отчетности регламентирована нормативными документами первого уровня — постановлениями Правительства РФ и приказами Министерства финансов, Центрального банка, Министерства по налогам и сборам РФ.

Глава 2

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. Сущность системного подхода

Термин «системный подход» появился значительно позднее, чем он был реализован в практике экономического анализа. Первоначально его применяли в естественных науках и технике, затем стали использовать в некоторых общественных науках и экономике. Теоретической основой метода системного анализа является диалектика, важнейшие черты которой заключаются в рассмотрении явлений во взаимосвязи и развитии, диалектическом единстве части и целого.

Необходимость системного подхода к изучению экономических явлений, т. е. комплексного изучения экономики каждого хозяйствующего субъекта как единого целого, диктуется быстрым и непрерывным развитием организаций, увеличением масштабов их производственной, финансовой и хозяйственной деятельности, усложнением экономических связей, все более широким применением математических методов, современной компьютерной техники, реализацией принципов оптимальности в практике управления.

Системный подход к экономическому анализу проявляется в двух аспектах:

- во-первых, каждый объект экономического анализа, т. е. каждая коммерческая организация, рассматривается как система;
- во-вторых, оценка эффективности деятельности коммерческих организаций осуществляется с помощью многочисленных систем показателей. Например, система показателей себестоимости, система показателей прибыли, система показателей рентабельности, система показателей деловой активности, система показателей финансового состояния коммерческой организации и др.

С научных позиций производственно-хозяйственная деятельность организаций может быть представлена как система «затраты—продукция».

Система «затраты—продукция» состоит из трех взаимосвязанных подсистем:

- 1) ресурсы;
- 2) производственный процесс;
- 3) готовая продукция.

«Входом» системы «затраты—продукция» служат материально-вещественные потоки ресурсов: основных фондов, оборотных активов, трудовых ресурсов.

«Выходом» системы являются материально-вещественные потоки готовой продукции.

Производственный процесс переводит «вход» системы в ее «выход», т. е. в результате производственного процесса ресурсы становятся готовой продукцией.

В условиях товарно-денежных отношений движение материально-вещественных потоков имеет стоимостную оценку, т. е. наряду с движением производственных ресурсов возникает оборот финансовых ресурсов. Например, организация покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, как правило, в кредит, в результате чего образуется дебиторская задолженность, которая через некоторое время превращается в денежные средства, или, иными словами, происходит кругооборот оборотных активов (рис. 2.1.1) [12].

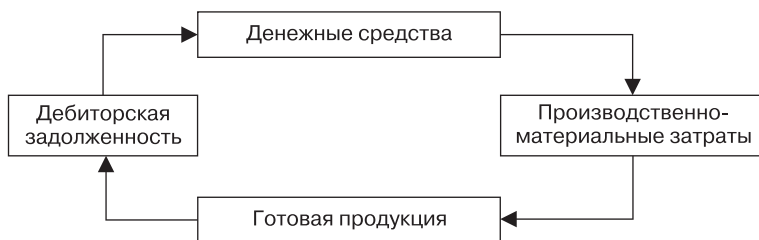


Рис. 2.1.1. Кругооборот оборотных активов

Системный подход к изучению производственной, финансовой и хозяйственной деятельности коммерческих организаций заключается в исследовании способов формирования информации об отдельных элементах производства в единое целое и воздействия процессов функционирования системы в целом на отдельные ее элементы.

Анализ деятельности организации приобретает системный характер, если в ходе анализа охвачены все ее стороны и элементы во взаи-

модействии, если эта деятельность рассматривается как целенаправленное единое целое, т. е. как система. Например, нельзя проводить анализ продаж в отрыве от анализа условий производства; нельзя исследовать эффективность производства в целом, но не рассматривать при этом финансовое положение коммерческой организации.

2.2. Система формирования экономических показателей

Производственные и хозяйственные процессы (снабжение, производство, сбыт), которые в совокупности составляют производственно-хозяйственную деятельность коммерческой организации, должны иметь конкретное числовое выражение.

Количественная и качественная характеристики этих процессов даются с помощью системы аналитических показателей.

Аналитические показатели представляют собой понятия, в которых находят отражение объем, уровень и экономическая эффективность производственных, финансовых и хозяйственных процессов как всей деятельности организации, так и ее отдельных сторон.

Аналитические показатели могут быть получены непосредственно из плановых, учетных, отчетных источников информации, а также в результате их сочетания, преобразования и обработки.

Необходимо различать содержание показателей и их числовое значение.

В содержании показателей выражается экономическая сущность изучаемых процессов, а в числовом значении — их конкретное изменение. Например, содержанием показателя выручка от продаж является объем продукции, отгруженной покупателям (либо объем выполненных и сданных заказчиком работ, либо объем оказанных услуг), а числовыми значениями — сумма этой выручки, данные о ее динамике, проценты выполнения плана и т. д.

Аналитические показатели классифицируются следующим образом:

- по содержанию;
- по способу выражения;
- по широте использования;
- по характеру применения.

По содержанию показатели делятся на две группы:

- количественные показатели;
- качественные показатели.

Количественные показатели характеризуют размер, величину хозяйственных процессов и изменения, происходящие в них. К таким показателям относятся, например, выручка от продаж, численность работников, количество машин, станков и т. д.

Качественные показатели отражают существенные особенности хозяйственных процессов, их экономическую эффективность и целесообразность. К ним относятся, например, себестоимость продукции, средняя выработка, рентабельность.

Качественные и количественные показатели не изучаются отдельно, так как они взаимосвязаны и взаимозависимы.

Так, объем продукции (количественный показатель) может быть представлен как произведение среднесписочной численности рабочих (количественный показатель) и средней выработки одного рабочего (качественный показатель).

Можно привести и другой пример: увеличение объема выпуска продукции (количественный показатель) при прочих равных условиях ведет к снижению себестоимости (качественный показатель) за счет уменьшения доли условно-постоянных расходов на единицу продукции.

По способу выражения показатели можно разделить на две группы:

- абсолютные (объемные);
- относительные.

Абсолютные (объемные) показатели отражают определенную совокупность производственных, финансовых и хозяйственных процессов, характеризующую одновременно их объем, структуру и качественные особенности.

В зависимости от применяемых измерителей абсолютные показатели могут быть натуральными, трудовыми, стоимостными (денежными). Так, объем выпуска продукции может быть измерен в натуральных (тонны, кубометры, килограммы, метры, штуки), трудовых (нормо-часы) и денежных единицах.

В зависимости от порядка исчисления абсолютные показатели могут быть интервальными, моментными, среднехронологическими.

Интервальные показатели характеризуют величину процесса или его результат за определенный отрезок времени — день, месяц, квартал, год, например выручка от продаж за сентябрь отчетного года.

Моментные показатели отражают величину ресурсов на определенную дату, например, остаток по счету 10 «Материалы» на балансовую дату.

Среднехронологические показатели отражают средний размер ресурсов за определенный период времени, например среднесписочная

численность персонала за год, среднегодовая стоимость основных фондов.

Относительные показатели рассчитываются как частное от деления двух взаимосвязанных абсолютных показателей и предназначены для характеристики структуры изучаемых явлений, их эффективности, интенсивности изменения во времени.

В зависимости от характера вводимых в расчет абсолютных величин относительные показатели могут называться коэффициентами, удельными и структурными показателями.

Коэффициенты определяются как частное от деления двух абсолютных показателей одинакового измерения, например коэффициент фондоотдачи и коэффициент материалоемкости:

$$\text{коэффициент фондоотдачи} = \frac{\text{выручка (нетто) за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость основных производственных фондов за период, тыс. руб.}};$$

$$\text{коэффициент материалоемкости, коп.} = \frac{\text{материальные затраты за период, тыс. руб.}}{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}} \times 100\%.$$

Удельные показатели определяются как частное от деления двух абсолютных показателей различного измерения, например:

$$\text{средняя выручка на единицу среднесписочной численности персонала} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{среднесписочная численность персонала за период, человек}}.$$

Структурные показатели определяются как частное от деления структурного компонента на всю совокупность, например, удельный вес оборотных активов в общей стоимости активов организации, %:

$$\text{удельный вес оборотных активов в общей стоимости активов организации, \%} = \frac{\text{стоимость оборотных активов на балансовую дату (стр. 290 бухгалтерского баланса), тыс. руб.}}{\text{стоимость всех активов организации на балансовую дату (стр. 300 бухгалтерского баланса), тыс. руб.}}.$$

По широте использования показатели подразделяются следующим образом.

- ◆ Показатели, используемые при анализе деятельности организаций всех отраслей национальной экономики, например выручка

от продаж, средняя выработка на единицу персонала, фонд заработной платы, прибыль до налогообложения и чистая прибыль, рентабельность собственного капитала и др.

- ◆ Показатели, являющиеся специфическими для отдельных отраслей экономики — промышленности, сельского хозяйства, торговли и т. д.; например сортность, надежность продукции характерны для промышленности, влажность зерна, жирность молока — для сельского хозяйства и т. д.

По характеру использования:

- ◆ Показатели — характеристики производственных, хозяйственных и финансовых операций. Они отвечают на вопросы: в какой степени выполнены задания бизнес-плана, какова динамика изучаемых операций, какие достигнуты по ним результаты.
- ◆ Показатели — факторы, которые оказывают влияние на полученные результаты. В этом случае аналитические показатели отражают условия и причины, в результате которых происходили изменения в производственных, финансовых и хозяйственных операциях.

Так, индекс динамики выручки от продаж (I_v) — характеристика хозяйственных операций, а индекс динамики объема продаж (I_q) и индекс цен на реализуемую продукцию (I_p) — это факторы.

$$I_v = I_q \times I_p;$$

$$\frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \times \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}.$$

Аналитические показатели взаимосвязаны и взаимообусловлены, только используя их систему при экономическом анализе, можно получить объективные результаты для принятия обоснованных управленческих решений.

В научной литературе представлены многочисленные классификации экономических показателей и различные схемы их формирования и взаимосвязи. Отметим наиболее интересные публикации по этому вопросу.

Например, схема формирования экономических показателей как база проведения комплексного анализа представлена в работах А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина, Е. В. Негашева [5, 26] (рис. 2.2.1).

Система экономических показателей содержит одиннадцать групп показателей. В основе системы находятся показатели технико-организационного уровня производства (группа 1), которые характеризуют

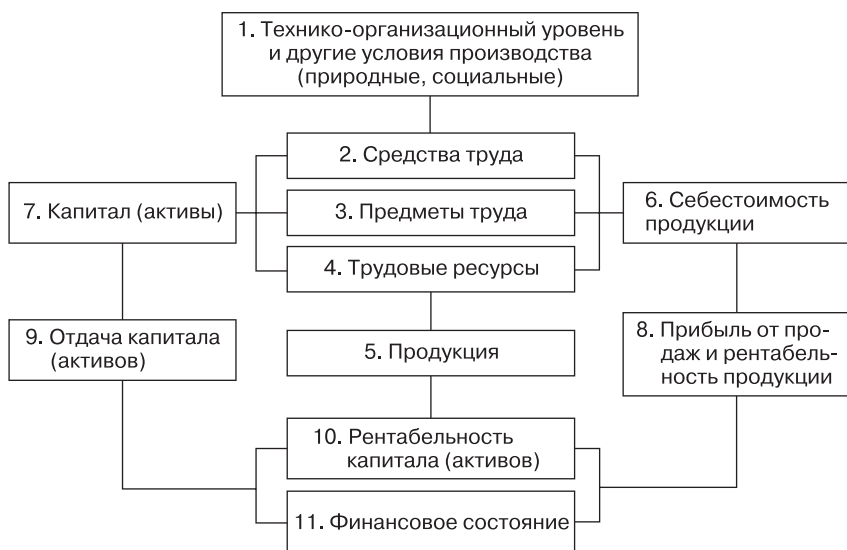


Рис. 2.2.1. Схема формирования экономических показателей

уровень техники и технологии, прогрессивность технологических процессов, техническую и энергетическую вооруженность труда, уровень концентрации, специализации и кооперирования производства, длительность производственного цикла, уровень организации производства.

Технические, организационные и социальные условия влияют на эффективность использования производственных ресурсов: средств труда (группа 2), предметов труда (группа 3), трудовых ресурсов (группа 4).

От эффективности использования производственных ресурсов зависят объем выпущенной и реализованной продукции (группа 5), сумма затрат на производство и себестоимость продукции (группа 6), величина капитала, направленного на формирование внеоборотных и оборотных активов (группа 7).

На основании соотношения показателей объема выпуска продукции и ее себестоимости определяется величина прибыли и уровень рентабельности продукции (группа 8). Сопоставив показатели объема выпуска продукции и величину капитала, направленного на формирование внеоборотных и оборотных активов, можно определить эффективность использования капитала — отдачу внеоборотных акти-

вов и оборачиваемость оборотных активов (группа 9). Показатели названных выше девяти групп влияют на величину финансовых результатов, на основе которых рассчитываются показатели рентабельности капитала (группа 10). Финансовое состояние коммерческой организации определяется на основе соотношения активов и источников их формирования (группа 11).

2.3. Система факторов и резервов повышения эффективности деятельности коммерческих организаций

Одна из важнейших задач экономического анализа, как уже отмечалось ранее, состоит в выявлении факторов, обуславливающих величину результативных показателей, в определении направления и размера их влияния.

Факторами называются переменные величины, характеризующие условия, в которых совершаются производственные, финансовые и хозяйственные процессы, а также причины, под воздействием которых эти процессы и их результаты изменяются.

Факторов, влияющих на результаты деятельности организации, существует бесчисленное множество. Учесть их все, естественно, невозможно, и в этом нет необходимости. Для того чтобы разобраться в многообразии факторов, применяется их классификация.

В настоящее время отсутствует единая точка зрения как в отношении количества учитываемых факторов, так и в отношении их классификации.

При критическом рассмотрении различных мнений и обосновании рекомендуемой классификации следует исходить из требований, которым должна отвечать научно обоснованная классификация факторов. Эти требования следующие:

- перечень факторов должен быть теоретически обоснован и практически целесообразен, т. е. включать наиболее важные факторы, обуславливающие значительную часть прироста (снижения) анализируемого показателя;
- границы между отдельными факторами должны быть проведены так, чтобы возможность повторного счета отдельных факторов была сведена к минимуму;
- факторы, включаемые в классификацию, необходимо систематизировать таким образом, чтобы охватить и учесть наиболее суще-

ственные изменения, происходящие в определенном сегменте деятельности организации;

- должна быть обеспечена возможность количественного измерения факторов и величин их влияния на результивный показатель.

В экономической литературе встречаются классификации факторов по различным признакам, например:

- а) положительные и отрицательные факторы;
- б) факторы, зависящие (внутренние) и не зависящие (внешние) от деятельности организации;
- в) экстенсивные и интенсивные факторы развития производства;
- г) факторы сферы производства и сферы обращения.

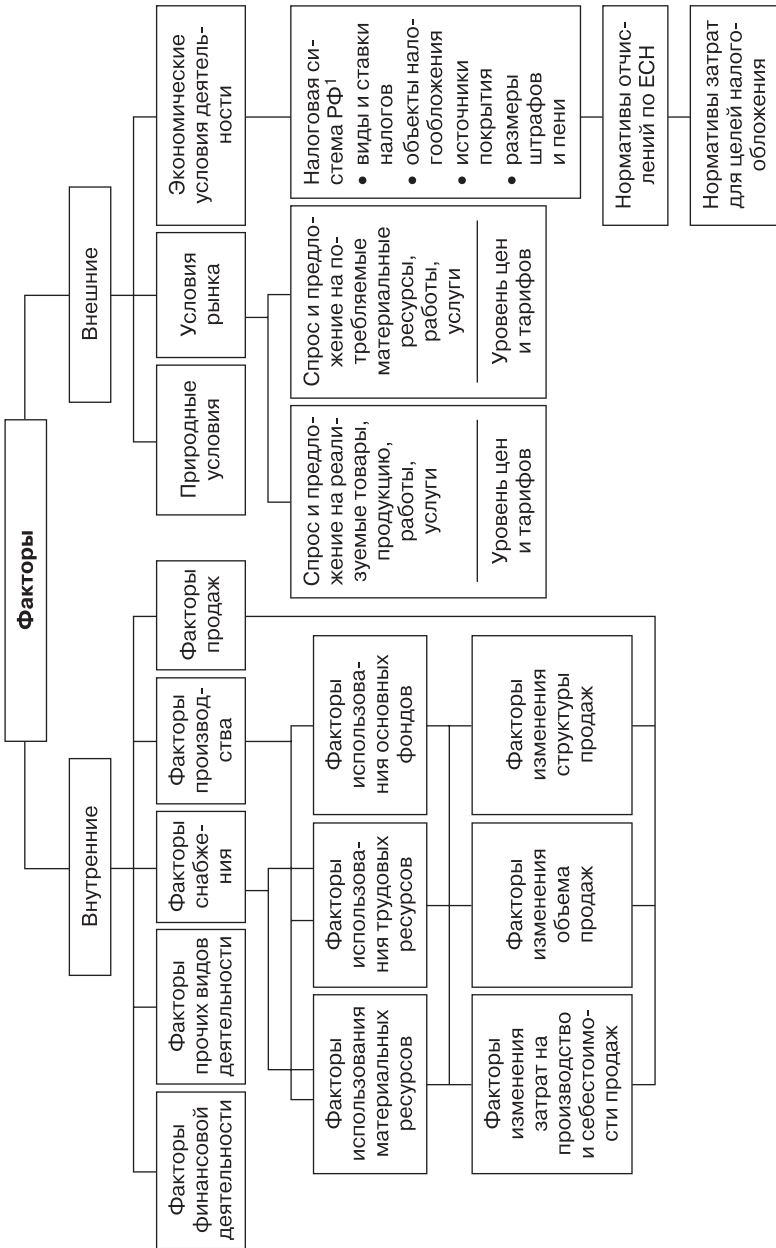
С точки зрения используемых ресурсов принято выделять:

- трудовые факторы;
- факторы, связанные с орудиями труда и эффективностью их применения;
- факторы, связанные с предметами труда и рациональным их использованием.

Могут быть названы и другие признаки классификации. До настоящего времени не разработана единая классификация факторов, обуславливающих результивные показатели деятельности коммерческих организаций (выручка-нетто и прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, рентабельность активов, собственного капитала и др.). Отсутствует такая классификация и относительно факторов, влияющих на уровень и динамику частных показателей эффективности, таких как средняя выработка, фондоотдача, оборачиваемость оборотных активов.

Вместе с тем необходимо помнить, что все факторы органически связаны между собой, а потому деление их на группы и раздельное изучение является в значительной степени условным, но необходимым приемом экономического анализа. Усовершенствованная нами классификация факторов, влияющих на прибыль до налогообложения, приведена на рис. 2.3.1.

Слово «резерв» происходит или от французского слова «reserve», что в переводе на русский язык означает «запас», или от латинского «reservo» — сберегать, сохранять. В связи с этим в специальной литературе и практике экономического анализа термин «резервы» употребляется в двояком значении [19].



¹ Имеются в виду налоги и сборы, относимые на затраты предприятия в соответствии с законодательством РФ.

Рис. 2.3.1. Факторы, влияющие на величину прибыли до налогообложения

Во-первых, резервами считаются запасы ресурсов (сырья, материалов, оборудования, топлива и т. д.), которые необходимы для бесперебойной работы организации. Они создаются на случай дополнительной потребности в них.

Во-вторых, в теории экономического анализа резервами считаются возможности повышения эффективности производства относительно достигнутого уровня. Отсюда следует, что резервы как запасы и как возможности повышения эффективности производства — это разные понятия и отсутствие четкого разграничения между ними ведет к терминологической путанице.

Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в полном и рациональном использовании производственного потенциала с целью получения максимального количества высококачественной продукции (работ, услуг) при наименьших затратах живого и овеществленного труда на единицу продукции (работ, услуг). Резервы классифицируются по разным признакам, например по пространственному признаку, по временному признаку [19].

По пространственному признаку выделяют внутрихозяйственные, отраслевые, региональные и общегосударственные резервы.

К внутрихозяйственным принадлежат те резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны в первую очередь с ликвидацией потерь и непроизводительных затрат ресурсов. К ним относятся потери рабочего времени и материальных ресурсов из-за низкого уровня организации и технологии производства, бесхозяйственности и т. д.

Отраслевые резервы — это те резервы, которые могут быть выявлены на уровне отрасли, например разработка новых систем машин, новых технологий, улучшение конструкции изделий, выведение новых сортов культур, пород животных и т. д. Поиск этих резервов, как правило, является компетенцией отраслевых министерств, ассоциаций.

Региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района (использование местного сырья и топлива, энергетических ресурсов, централизация вспомогательных производств независимо от их ведомственного подчинения и т. д.).

К общегосударственным резервам можно отнести ликвидацию диспропорций в развитии разных отраслей производства, изменение форм собственности, системы управления национальной экономикой и т. д. Использование таких резервов возможно путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления.

По временному признаку резервы делятся на неиспользованные, текущие и перспективные.

Неиспользованные резервы — это упущенные за истекшее время возможности повышения эффективности деятельности организаций относительно бизнес-плана или достижений науки и отраслевых лидеров.

Под текущими резервами понимают возможности улучшения результатов деятельности организаций, которые могут быть реализованы в ближайшее время до конца отчетного периода (месяца, квартала, года).

Перспективные резервы рассчитываются на длительное время. Их использование связано со значительными инвестициями, внедрением достижений научно-технического прогресса, перестройкой производства, сменой технологии, специализацией и т. д.

2.4. Содержание и этапы экономического анализа деятельности коммерческих организаций

Успешное проведение аналитической работы зависит от уровня ее организации. Внутренняя аналитическая работа в фирме должна быть организована как цельная и продуманная система. Она должна включать анализ производственный и финансовый, ретроспективный, оперативный и перспективный, комплексный и тематический, а также использование результатов внешнего анализа деятельности других коммерческих организаций — конкурентов, поставщиков, покупателей, заемщиков.

Экономический анализ может быть организован по-разному:

- в крупных фирмах специализированные подразделения — группы при финансовом директоре (отделы, лаборатории);
- в средних фирмах — группа или хотя бы один специалист по финансовым вопросам (финансовый менеджер или заместитель директора по финансовым вопросам);
- в малых фирмах — главный бухгалтер.

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным принципам.

Рассмотрим важнейшие принципы экономического анализа [19].

- Анализ должен носить научный характер, т. е. базироваться на положениях диалектической теории познания, учитывать требо-

вания экономических законов развития производства, основываться на передовых достижениях науки и техники, новейших методах экономических исследований.

- Анализ должен быть комплексным. Комплексность исследования требует охвата всех структурных подразделений и всех сторон деятельности организации, а также изучения причинно-следственных взаимосвязей.
- Анализ должен проводиться на основе системного подхода, когда изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным способом связанных между собой и с внешней средой. Изучение каждого объекта должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимосвязности и взаимоподчиненности его отдельных элементов.
- Анализ должен быть объективным, конкретным, точным. Он должен базироваться на достоверной, проверенной информации, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами.
- Анализ должен быть действенным, активно влиять на процессы производства и продаж, а также их результаты, т. е. своевременно выявлять недостатки, просчеты, упущения в работе, что даст возможность руководству организации принять необходимые меры по их устранению.
- Анализ должен проводиться систематически, а не от случая к случаю.
- Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ и на его основе принимать управленческие решения.
- Анализ должен быть эффективным, т. е. затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Аналитическая работа складывается из нескольких этапов, осуществляемых в приведенной ниже последовательности:

- 1) определение целевой установки и объекта анализа;
- 2) общее ознакомление с объектом и разработка предварительного плана анализа: определение источников информации, выбор методики анализа;
- 3) подбор информации, предварительная проверка ее достоверности и качества;

- 4) изучение информации, применение конкретной методики анализа, выполнение расчетов;
- 5) подведение итогов: обобщение результатов и их экономическая интерпретация, т. е. составление заключения;
- 6) формирование управленческих решений (экономических, технических, организационных), направленных на мобилизацию внутренних резервов, ликвидацию выявленных недостатков и предотвращение их в дальнейшем.

Глава 3

МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

3.1. Количественные и качественные методы экономического анализа

Существуют различные классификации методов экономического анализа. Возможные варианты классификаций можно узнать из учебников и монографий по экономическому и финансовому анализу.

Ведущим классификационным признаком можно считать деление методов экономического анализа на качественные (неформализованные) и количественные (формализованные) [14].

Качественные (неформализованные) методы основаны на описании причин и условий хозяйственной деятельности на логическом уровне. Они применяются, когда объект изучения либо простой, либо настолько сложный, что учесть все взаимосвязи не представляется возможным.

Неформализованные методы используются в основном при прогнозировании состояния объекта в условиях неопределенности, т. е. при отсутствии информации о возможных путях развития событий. Качество результатов анализа при использовании неформализованных методов определяется:

- широтой охвата изучаемых явлений;
- уровнем аналитического обобщения известных данных;
- степенью учета перспектив развития явлений и процессов.

Применение неформализованных методов характеризуется определенным субъективизмом, большое значение имеют интуиция, знания и опыт специалиста по экономическому анализу.

К качественным методам экономического анализа можно отнести: метод сравнений, экспертный метод, метод уровневого прогнозирования, метод последовательного принятия решений, метод интервью, сценариев, а также методы коллективной генерации идей («мозгового штурма») и др.

Примером использования качественных методов экономического анализа может служить классификация возможных рисков осуществления конкретного инвестиционного проекта.

Классификация рисков построена на основе логического осмысления возможных ситуаций, связанных с риском, методов их предотвращения и влияния на ожидаемую прибыль (табл. 3.1.1).

Таблица 3.1.1

**Классификация рисков по инвестиционному проекту
(организация сети кабельного телевидения)**

№ п/п	Виды риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль	Методы предотвращения рисков ситуаций и снижения их влияния
Подготовительная стадия			
1	Неполучение лицензии на услуги в требуемый срок и увеличение ее стоимости	Увеличение капитальных затрат; задержка последующих этапов реализации проекта	Тщательная подготовка пакета документов для получения лицензии
2	Удаленность магистральных каналов от жилых домов	Сужение круга потенциальных потребителей услуг	Изучение расположения магистральных каналов города и проведение целевой рекламной кампании
3	Отношение местных властей	Проблемы с получением разрешения на монтажные работы по прокладке внутридомовой сети в жилом доме	Тщательная разработка технико-экономического обоснования
4	Наличие альтернативных исполнителей работ	Опасности повышения стоимости прокладки оптоволоконного канала	Изучение возможностей и выбор исполнителя работ
5	Квалификация строительно-монтажной бригады	Риск некачественного выполнения строительно-монтажных работ на объектах	Заблаговременный тщательный подбор строительно-монтажной бригады
6	Повышение стоимости работ и закупаемого оборудования	Увеличение капитальных затрат	Создание резервного фонда
7	Несоответствие реальной стоимости работ и оборудования планируемыми	Увеличение капитальных затрат	Профессиональное составление финансового плана
8	Риск возникновения непредвиденных неполадок в работе оборудования	Дополнительные затраты на устранение неполадок	Включение в план мероприятий запуска пилотного проекта для обработки возможных «нештатных» ситуаций

Окончание табл. 3.1.1

№ п/п	Виды риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль	Методы предотвращения рискованных ситуаций и снижения их влияния
Стадия функционирования			
9	Плохое качество услуг	Снижение количества клиентов	Тщательный подбор провайдера Интернета
10	Несоответствующее качество установленного оборудования	Снижение количества необходимой информации, количества клиентов, дополнительные затраты на ремонт оборудования	Профессиональный подбор оборудования
11	Быстрый моральный износ установленного оборудования	Снижение качества услуг, отвлечение клиентов к более современным провайдерам	Профессиональный подход к закупке оборудования
12	Повышение стоимости аренды	Снижение рентабельности продаж	Создание резервных фондов, поиск возможности снижения затрат по другим позициям
13	Снижение покупательной способности населения	Снижение выручки от продаж	Разработка оригинальной рекламной кампании, постоянное проведение маркетинговых исследований, широкий спектр услуг, бесплатное консультационное обслуживание
14	Появление альтернативных услуг	«Перехват» клиентов	Постоянный мониторинг рынка услуг
Риски, характерные для всех стадий реализации проекта			
15	Изменение налогового законодательства	Увеличение налоговых ставок	Профессиональное налоговое планирование; квалифицированное бухгалтерское и юридическое обслуживание
16	Изменение экономических условий	Инфляция	Планирование деятельности с учетом инфляции, применение дисконтирования
17	Чистый риск	Убытки от чрезвычайных обстоятельств	Страхование имущества

Количественные методы — это такие методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные зависимости, т. е. взаимосвязь анализируемых показателей и определяющих их факторов выражается с помощью формул. К ним относятся методы математического

моделирования, экономико-статистические методы, индексный метод, метод цепных подстановок, интегральный, метод выявления изолированного влияния факторов и др. Сущность и порядок применения количественных методов экономического анализа рассматриваются в разделах 3.3–3.9.

3.2. Понятие методики экономического анализа

Методика экономического анализа есть совокупность специальных приемов и способов исследования хозяйственных процессов и их результатов. Основными способами и приемами методики экономического анализа являются:

- разработка систем показателей для измерения экономических явлений (см. п. 2.2);
- сравнение;
- детализация и группировки;
- элиминирование;
- взаимосвязанное изучение производственных, хозяйственных и финансовых процессов;
- обобщение результатов анализа.

Некоторые экономисты выделяют еще ряд приемов экономического анализа: прием цепных подстановок, способ долевого участия, прием выявления узких мест и ведущих звеньев, балансовый метод, графический метод, экономико-математические методы и т. д. По нашему мнению, указанные способы либо являются производными от названных выше основных приемов экономического анализа, либо присущи другим наукам, например статистике, математике.

Методику экономического анализа принято подразделять на общую и частную. Названные выше приемы относятся к общей методике. Они применяются при изучении различных хозяйственных процессов в разных организациях, в разных отраслях национальной экономики.

Частная методика анализа более конкретна, она представляет собой совокупность приемов исследования, применяемых для изучения определенных хозяйственных процессов. Например, частная методика анализа позволяет установить, какие экономические показатели применяются для характеристики конкретного хозяйственного процесса, где должна быть получена необходимая информация; каким образом собранные данные нужно обработать, какие расчеты произвести; какие выводы могут быть сделаны по результатам анализа.

При экономическом анализе применяются также способы и приемы, заимствованные из других наук. Экономический анализ адаптирует их к изучению своего предмета. Так, при анализе эффективности деятельности организации используются следующие приемы статистики: построение индексов, исчисление средних величин, составление комбинационных таблиц, представление результатов анализа в виде графиков, диаграмм, выборочный метод, расчет показателей вариации и др.

В последние годы в экономическом анализе широко применяются новейшие разработки в области прикладной математики. Это расширяет возможности измерения связей между взаимодействующими факторами и позволяет определить размеры их влияния на эффективность производства. Основными экономико-математическими методами, используемыми в анализе, являются корреляционный и регрессионный анализ, линейное программирование, экономико-математическое моделирование, построение сетевых графиков и т. д.

Все приемы экономического анализа взаимосвязаны и применяются одновременно в различных сочетаниях. Это позволяет глубоко и комплексно анализировать деятельность коммерческих организаций, вскрывать резервы возможного повышения ее эффективности.

3.2.1. Сравнение

Сравнение — важнейший прием экономического анализа. Базой для сравнения могут быть: плановые показатели, проектные данные, нормативы, показатели предыдущих периодов времени, показатели аналогичных объектов, среднеотраслевые показатели.

Анализ начинается именно со сравнения. Для того чтобы ответить на вопрос, каковы результаты деятельности организации, нужно знать, как она использует свои производственные возможности и выполняет бизнес-план по основным показателям, т. е. сравнить достигнутые результаты с производственной мощностью, с плановыми показателями по объему продаж, сумме прибыли, уровню рентабельности и т. д.

Характеристика технологического процесса дается путем сравнения достигнутых технологических параметров с параметрами, установленными технологическими инструкциями.

Фактические расходные коэффициенты по отдельным видам сырья, фактические затраты труда на отдельные изделия или операции сравниваются с нормативными.

Наиболее распространенными в экономическом анализе являются следующие виды сравнений:

- сравнение отчетных показателей с плановыми. Бизнес-план является важным критерием для оценки результатов деятельности коммерческой организации;
- сравнение плановых показателей с показателями предыдущего периода времени позволяет определить оптимальность плановых заданий, качество бизнес-плана;
- сравнение отчетных показателей с показателями предыдущих периодов времени дает возможность наблюдать за динамикой экономических показателей, определять тенденции развития коммерческой организации;
- сравнение плановых и фактически достигнутых показателей отчетного периода с нормативами обеспечивает возможность объективной оценки результатов деятельности организации и выявления неиспользованных резервов;
- сравнение показателей работы внутренних структурных подразделений коммерческой организации;
- сравнение с показателями аналогичных организаций в Российской Федерации и в странах со стабильной рыночной экономикой.

Результаты сравнений оформляются в виде абсолютных отклонений, отклонений в процентах к базисным показателям, в виде индексов. Чтобы результаты сравнения обеспечили объективные выводы, необходимо сравниваемые показатели привести к сопоставимости.

В экономической литературе предложены следующие основные способы приведения показателей к сопоставимости:

- 1) устранение влияния изменения цен. Для этого сравниваемые объемные показатели выражаются в одинаковых ценах, например фактические объемы реализации предыдущего и отчетного периодов времени выражаются в единой оценке, т. е. в ценах отчетного периода;
- 2) устранение влияния различий в объеме и ассортименте продукции при сопоставлении качественных показателей — это достигается путем пересчета последних на одинаковый объем и ассортимент продукции;
- 3) приведение сравниваемых показателей к единой методике их исчисления. Инструкции, регламентирующие методику исчисления отдельных показателей, систематически меняются; в этих случаях для обеспечения сопоставимости показатели, исчисленные до изменения методики, пересчитываются по методике отчетного периода;

- 4) тождественность периодов времени, за которые производится сравнение.

В практике экономического анализа используются и другие способы приведения показателей к сопоставимости в зависимости от специфики отрасли, например устранение сезонных особенностей, территориальных различий и т. д.

3.2.2. Детализация и группировки

Показатели, представленные в учетных регистрах и в отчетности коммерческих организаций, являются, как правило, результатом группировки и обобщения единичных хозяйственных фактов. При анализе возникает необходимость их детализации по многим признакам. Детализация обеспечивает глубину аналитического исследования, его всесторонний характер, конкретность познания изучаемых процессов, дает возможность выявить факторы, повлиявшие на конечные результаты.

Детализация изучаемых показателей может быть осуществлена по многим направлениям: по времени совершения операций, месту их совершения, составным частям, а также по факторам, обусловившим достигнутые результаты.

Детализация по времени: детализация годовых показателей осуществляется по кварталам, квартальных — по месяцам, месячных — по декадам или пятидневкам, внутри декад или пятидневок — по рабочим дням, сменам, часам и т. п. Такая детализация позволяет проследить за равномерностью отдельных процессов, например за равномерностью выпуска и отгрузки продукции, равномерностью поступления сырья и материалов, а также выявить тенденции в динамике процессов.

Детализация по месту совершения хозяйственных процессов, например расчленение отраслевых показателей по организациям, внутри организаций — по отдельным структурным подразделениям, дает возможность выявить ведущие и отстающие подразделения, сосредоточить внимание на изучении результатов их деятельности.

Детализация показателей по их составным частям необходима для изучения структуры совокупностей, для того чтобы выявить роль отдельных частей в формировании сложных показателей и их изменении. Так, себестоимость реализованной продукции детализируется:

- в разрезе калькуляционных статей;
- по группам освоенной и новой продукции;
- в разрезе важнейших видов продукции.

При анализе эффективности использования ресурсов (трудовых, материальных, основных производственных фондов) большое значение

имеет детализация по характеру взаимосвязи отдельных частей ресурсов с объемом выпуска продукции. Важно выявить влияние условно-переменной и условно-постоянной частей ресурсов на общий показатель использования совокупности данного вида ресурсов. Так, при анализе уровня и динамики средней выработки на единицу персонала организации возникает необходимость определить раздельное влияние изменения средней выработки одного рабочего и влияние изменения численности прочего персонала относительно изменения объема продукции. При анализе уровня фондоотдачи основных производственных фондов целесообразно выявить раздельное влияние изменения уровня фондоотдачи активной части основных фондов и изменения величины пассивной их части относительно изменения объема продукции.

Последовательная детализация показателей образует аналитический прием последовательного раскрытия, который состоит в том, что выявленные при первоначальной детализации основные показатели подвергаются дальнейшей детализации, при выявлении новых показателей они, в свою очередь, также детализируются и т. д.

Группировки относятся к числу распространенных приемов экономического анализа. Имеется существенное различие между применением группировок в статистике и анализе. В статистике они являются условием получения научно обоснованных средних величин, объективно характеризующих изучаемые совокупности, т. е. группировки используются для обобщения и типизации явлений.

В экономическом анализе, наоборот, группировки служат для раскрытия содержания средних величин, выявления влияния отдельных единиц на эти средние.

Наибольшее распространение в практике экономического анализа имеет группировка по факторам, связанным с использованием трудовых ресурсов, основных производственных фондов, материальных ресурсов, финансовых ресурсов.

Применяется группировка факторов и по другим признакам. Например, факторы делятся на количественные и качественные, внешние и внутренние, зависящие и не зависящие от анализируемого объекта, главные и второстепенные и т. д.

3.2.3. Взаимосвязанное изучение производственных, финансовых и хозяйственных процессов

Важнейшим приемом экономического анализа является взаимосвязанное изучение производственных, финансовых и хозяйственных процессов.

Взаимосвязанное, комплексное изучение дает возможность выявить и правильно сгруппировать основные факторы, которые оказывают влияние на результаты производственных, финансовых и хозяйственных процессов.

Взаимосвязанное изучение включает:

- во-первых, выявление зависимостей между показателями;
- во-вторых, определение характера зависимостей;
- в-третьих, определение схемы связи результативного показателя и обуславливающих его факторов.

При изучении взаимосвязей принято различать два основных их вида: детерминированные и вероятностные (корреляционные).

Детерминированные связи характеризуются определенным соответствием между причиной и следствием. Каждому значению фактора соответствует одно или несколько вполне конкретных значений результата, поэтому можно точно подсчитать, насколько изменится величина результативного показателя при определенном изменении фактора. Например, детерминированной является зависимость между отработанным временем и тарифной заработной платой рабочего-повременщика.

Однако чаще всего результаты производственных, финансовых и хозяйственных процессов складываются под влиянием множества причин, которые действуют одновременно и часто в противоположных направлениях. При этом точно не известно, в какой степени каждая причина влияет на величину результативного показателя. Такие связи называются вероятностными (корреляционными). При вероятностных связях между причиной и следствием отсутствуют однозначные соответствия, а наблюдаются лишь определенные соотношения. Например, между производственным стажем рабочих и уровнем их зарплаты имеется известное соответствие: в значительном числе случаев чем больше стаж работы, тем выше средняя заработная плата. Однако эта зависимость проявляется не во всех случаях, так как имеется множество факторов (квалификация рабочих, отраслевая принадлежность организации, ее местоположение, состояние оборудования, обеспеченность инструментами, качество материалов и др.), влияние которых может привести к тому, что с увеличением стажа зарплата разных рабочих повышается в различной степени. Возможны также и такие ситуации, когда рабочий с меньшим стажем в одной организации имеет большую зарплату, чем рабочий с большим стажем в другой.

При вероятностных (корреляционных) связях используются приемы корреляционного анализа. Важным условием успешного применения корреляционного способа является проведение предварительного качественного экономического анализа исследуемых явлений, позволяющего выявить реальные взаимосвязи.

При использовании в анализе парной и множественной корреляции должны соблюдаться требования математической статистики в отношении величины выборки, качественной однородности отобранной совокупности и других моментов, обеспечивающих представительность выборки.

3.2.4. Элиминирование

В ходе экономического анализа необходимо не только выявлять количество факторов, оказывающих влияние на результативный показатель, но и определять размер влияния каждого из них на изменение результата.

В процессе исследования устанавливается, какие факторы являются наиболее значимыми, а какие второстепенными, т. е. каково их значение (большее или меньшее) в изменении результативного показателя.

Различные факторы оказывают разнонаправленное воздействие на результаты деятельности организации: одни факторы влияют положительно, а другие — отрицательно. Вместе с тем воздействие одних факторов может быть нейтрализовано влиянием других. В связи с этим возникает необходимость количественного измерения влияния каждого фактора на изменение результативного показателя.

Для осуществления этой задачи используется прием элиминирования, которое является одним из элементов методики экономического анализа. Элиминирование представляет собой логический прием, с помощью которого исключается (устраняется) влияние ряда факторов и выделяется один какой-либо фактор, являющийся объектом изучения.

Элиминирование применяется в тех случаях, когда взаимосвязь между результативным показателем и определяющими его факторами выражается мультипликативной, кратной или комбинированной моделью.

Элиминирование может осуществляться различными методами, важнейшими из которых являются: метод цепных подстановок, индексный метод, метод выявления изолированного влияния факторов, интегральный метод, логарифмический метод.

В настоящее время авторы работ по экономическому анализу уделяют недостаточно внимания теоретическому обоснованию рекомендуемых методик и приемов анализа. Напротив, в 1950-х, 1960-х гг. в тру-

дах советских экономистов метод элиминирования получил широкое развитие и научное обоснование [6, 10, 16, 17, 20, 21].

При изложении методик экономического анализа в современных учебниках и монографиях отсутствует четкое разграничение между элементами методики анализа, определяющими основные принципы исследования, и техническими приемами анализа, которые позволяют произвести расчеты. Незаслуженно забыты некоторые из элементов методики: детализация, взаимосвязанное изучение, обобщение. При описании отдельных элементов методики анализа некоторые авторы отождествляют элиминирование с методом цепных подстановок. В результате такого отождествления последний преподносится в качестве единственного способа разложения величины изменения результативного показателя на величины, оценивающие влияние изменения отдельных факторов. По нашему мнению, при элиминировании в основу расчетов могут быть положены два принципа:

- 1) последовательного изменения факторов;
- 2) одновременного изменения факторов.

Этим принципам соответствуют различные методы разложения величины изменения результативного показателя по факторам.

Первому принципу соответствуют:

- индексный метод факторного анализа;
- метод цепных подстановок.

Второму принципу соответствуют:

- интегральный метод;
- метод выявления изолированного влияния факторов.

При расчетах индексным методом и методом цепных подстановок влияние фактора, изменение которого предполагается происходящим в первую очередь, определяется при базисных значениях остальных факторов; влияние фактора, изменение которого предполагается происходящим во вторую очередь, оценивается исходя из значений первого фактора в отчетном периоде и остальных факторов в базисном и т. д. Влияние фактора, изменение которого предполагается происходящим в последнюю очередь, определяется исходя из отчетных значений всех предшествующих факторов.

Индексный метод и метод цепных подстановок обеспечивают множественность различных вариантов разложения результативного показателя. С формальной точки зрения все варианты равноправны, однако результаты разложения величины изменения результативного

показателя на составляющие его факторы неодинаковы по различным вариантам. В зависимости от порядка расположения факторов в модели может быть несколько различных ответов на вопрос о роли одного и того же фактора. Выбор определенной схемы расположения факторов сводится к выбору последовательности изменения факторов.

Интегральный метод факторного анализа применяется в тех случаях, когда резульативный показатель может быть представлен как функция от нескольких аргументов. Изменение функции в зависимости от изменения аргументов описывается соответствующими интегральными уравнениями.

Использование интегрального метода позволяет получить однозначные результаты расчетов влияния факторов на изменение резульативного показателя независимо от места расположения факторов в модели.

Сущность метода выявления изолированного влияния факторов заключается в том, что влияние каждого фактора на изменение резульативного показателя определяется при базисных значениях остальных факторов в модели, т. е. по всем факторам применяются одинаковые условия расчетов, результаты которых не зависят от места расположения факторов в мультипликативной модели.

Недостатком данного метода является то, что сумма влияния факторов не равна величине изменения резульативного показателя, т. е. образуется «неразложенный остаток», который затем распределяется по факторам пропорционально величинам их изолированного влияния.

3.2.5. Обобщение

Обобщение результатов экономического анализа — завершающая стадия изучения финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Обобщение включает выводы, сводку резервов и рекомендации по их использованию.

Выводы, как правило, содержат оценку деятельности коммерческой организации, в них отмечают важнейшие достижения и недостатки. В выводах могут быть представлены таблицы, графики, диаграммы. При обобщении раскрывается связь между итогами деятельности отдельных подразделений организации и исполнителей, а также определяется степень их влияния на общие результаты функционирования коммерческой организации в целом.

В заключение должна быть составлена сводка неиспользованных резервов повышения эффективности производства, выявленных в ходе анализа. Резервы повышения эффективности хозяйственной деятель-

ности можно объединить в две большие группы: явные резервы и скрытые резервы.

Явные резервы могут быть приведены в действие при условии устранения или предупреждения в дальнейшем допущенных перерасходов, непроизводительных расходов, потерь рабочего времени рабочими, простоев оборудования, сверхплановых отходов сырья и материалов, брака в производстве и т. д.

Скрытые резервы связаны с совершенствованием техники и технологии производства, повышением напряженности плановых заданий, использованием опыта предприятий — отраслевых лидеров и т. д.

При подсчете резервов важно не допустить повторного (либо многократного) счета. Одни и те же факторы оказывают влияние на различные стороны хозяйственной деятельности. Так, брак в производстве отрицательно влияет одновременно на уровень производительности труда, уровень фондоотдачи и на эффективность использования материальных ресурсов. При подсчете резервов увеличения объема производства за счет предотвращения или сокращения брака нельзя суммировать резервы всех трех групп факторов, так как возникает тройной счет. Нужно определить комплектный резерв, обеспеченный по трем группам факторов процесса производства:

- по трудовым факторам;
- по факторам, связанным с наличием и эффективным использованием основных фондов;
- по факторам, связанным с наличием и рациональным использованием материальных ресурсов.

Мобилизация выявленных резервов требует осуществления определенных мероприятий, которые должны быть предложены по результатам анализа. Намечаемые организационно-технические мероприятия являются рекомендациями по использованию выявленных резервов повышения эффективности деятельности организации.

3.3. Статистические и экономико-математические методы анализа

В экономическом анализе используются следующие статистические методы:

- группировка экономических показателей по определенным признакам;
- абсолютные и относительные показатели (коэффициенты, проценты);

- средние величины: средние арифметические простые, взвешенные, хронологические;
- индексы;
- ряды динамики, которые характеризуются показателями абсолютного прироста, темпами прироста, темпами роста и т. д.;
- статистические наблюдения;
- графические методы.

Наряду со статистическими методами в планировании и экономическом анализе широко применяются экономико-математические методы, основу которых составляют элементы высшей математики и математической статистики. Это корреляционный и регрессионный анализ, дифференциальные и интегральные исчисления, линейное программирование, экономико-математическое моделирование, теория игр, теория массового обслуживания и др. Некоторые авторы относят к экономико-математическим методам также выборочный метод, метод сетевых графиков, методы математической теории планирования экстремальных экспериментов и др.

Корреляционный анализ применяется для исследования стохастических (вероятностных) зависимостей между результативными показателями и факторами, т. е. когда изменение анализируемых показателей можно представить как случайный процесс.

Корреляционный анализ включает три этапа:

- 1) построение корреляционной модели (корреляционного уравнения);
- 2) решение выбранного корреляционного уравнения (модели) путем нахождения его параметров;
- 3) оценка и анализ полученных результатов.

Линейное программирование — это основной способ решения задач оптимизации деятельности организации. В первую очередь оно служит средством плановых расчетов. При экономическом анализе линейное программирование позволяет оценить оптимальность плановых заданий, определить лимитирующие группы оборудования, получить оценки дефицитности производственных ресурсов и т. п.

Этот метод основан на решении системы линейных уравнений и применяется для взаимосвязанного изучения переменных величин при тех или иных ограничивающих факторах. С помощью линейного программирования решаются многие экстремальные задачи, которые заключаются в нахождении крайних значений (максимума или минимума) некоторых функций переменных величин.

Линейное программирование можно применять в тех случаях, когда изучаемые переменные величины (факторы) имеют математическую определенность и количественную ограниченность. При линейном программировании в результате определенной последовательности расчетов происходит взаимозаменяемость факторов, а логика расчетов при этом должна соответствовать логическому пониманию сущности изучаемого явления.

Рассматриваемый метод позволяет определить наилучший (оптимальный) вариант использования ресурсов (сырья, материалов, топлива и т. д.) при соответствующей организации производства на предприятии. С помощью линейного программирования решаются вопросы разработки оптимальной производственной программы, оптимального варианта загрузки оборудования при заданном ассортименте продукции, оптимальных графиков перевозок и т. д.

Область применения линейного программирования ограничена, что обусловлено требованиями линейности решаемых уравнений и пропорциональности факторов. Однако математическое программирование может быть распространено и на экономические явления, отношения между которыми не являются линейными. Для этого можно использовать методы нелинейного, динамического программирования.

Теория игр исследует оптимальные стратегии, используя ситуации игрового характера. Например, она применима при выборе эффективных производственных решений, системы научных и хозяйственных экспериментов, организации статистического контроля и т. п.

При решении задач с помощью теории игр должны быть четко сформулированы их условия, т. е. установлено количество игроков, определены правила игры, выявлены возможные стратегии игроков и возможные выигрыши. Особенно важным элементом является определение возможных стратегий — совокупности правил, которые в зависимости от ситуации в игре определяют однозначный выбор игрока. Для решения задач применяются алгебраические методы, основанные на системе линейных уравнений и неравенств, итерационные методы, а также системы дифференциальных уравнений.

Суть теории массового обслуживания состоит в разработке математических методов количественного анализа процессов массового обслуживания, оценки качества функционирования обслуживающих систем.

В теории массового обслуживания основными понятиями являются следующие: плотность поступления требований на обслуживание или математическое ожидание числа требований в единицу времени, совокупность обслуживающих устройств, число продавцов, автоматов

и т. д., распределение вероятностей длительности обслуживания, математическое ожидание числа начинаемых или заканчиваемых в единицу времени обслуживаний, отказ в немедленном обслуживании, обусловленный занятостью всего обслуживающего персонала.

При экономическом анализе деятельности организации теория массового обслуживания может быть использована при изучении обслуживания станков и агрегатов ремонтными рабочими, при изучении обеспечения производственного оборудования сырьем и материалами, обеспечения рабочих инструментами в раздаточных кладовых и т. п.

3.4. Экономико-математическое моделирование как способ изучения и оценки хозяйственной деятельности

Важным способом изучения и оценки результатов деятельности организаций является экономико-математическое моделирование.

Экономико-математическое моделирование позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между результативным показателем и факторами, влияющими на его величину. Данная взаимосвязь может быть представлена в виде экономико-математической модели.

Построение экономико-математической модели включает следующие этапы:

- изучение динамики результативного показателя и выявление факторов, влияющих на эту динамику;
- построение модели функциональной зависимости результативного показателя от определяющих его факторов;
- разработка различных вариантов прогноза результативного показателя;
- анализ и экспертная оценка возможной величины результативного показателя в будущем.

К основным видам математических моделей, используемых в экономическом анализе, относятся: аддитивные, мультипликативные, кратные, комбинированные [26].

Общая формула аддитивной модели:

$$Q = a + b - c + d - f + \dots + n.$$

В аддитивной модели результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму факторов-слагаемых.

Примером аддитивной модели может служить методика расчета суммы прибыли до налогообложения в форме 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Прибыль до налогообложения представляет собой алгебраическую сумму следующих слагаемых:

- прибыль от продаж;
- + проценты к получению;
- – проценты к уплате;
- + доходы от участия в других организациях;
- + прочие доходы;
- – прочие расходы.

Общая формула мультипликативной модели:

$$Q = a \times b \times c \times \dots \times d.$$

В мультипликативной модели результирующий показатель представляет собой произведение факторов-сомножителей.

Примером мультипликативной модели может служить выручка от продаж в торговой точке, реализующей один вид товара:

$$B = q \times p,$$

где B — выручка от продаж; q — количество проданного товара в натуральном выражении; p — цена продажи единицы товара.

Общая формула кратной модели:

$$Q = \frac{a}{b}.$$

В кратной модели результирующий показатель представляет собой относительную величину, отражающую соотношение факторов.

Примерами кратной модели могут служить различные коэффициенты рентабельности; в частности рентабельность собственного капитала ($R_{СК}$) выражается формулой

$$R_{СК} = \frac{\Pi}{СК},$$

где Π — сумма прибыли за период; $СК$ — средняя величина собственного капитала за период.

Общая формула комбинированной модели:

$$Q = \frac{a + b - c}{d \times f}.$$

При решении аналитических задач экономико-математические модели можно преобразовывать из одного вида в другой.

Рассмотрим пример преобразования кратной модели в комбинированную [26].

Рентабельность капитала организации (R):

$$R = \frac{\Pi}{K},$$

где Π — сумма прибыли за период; K — средняя величина капитала организации за период.

Среднюю сумму капитала организации можно представить в виде двух факторов-слагаемых:

$$K = F + E,$$

где F — средняя величина основного капитала; E — средняя величина оборотного капитала.

Следовательно, формула рентабельности капитала усложняется:

$$R = \frac{\Pi}{F + E}.$$

Далее вводим в формулу рентабельности показатель выручки от продаж (B).

Формула рентабельности капитала усложняется и приобретает следующий вид:

$$R = \frac{\frac{\Pi}{B}}{\frac{F}{B} + \frac{E}{B}},$$

где B — выручка от продаж; $\frac{\Pi}{B}$ — коэффициент рентабельности продаж; $\frac{F}{B}$ — коэффициент фондоемкости продукции (по основному капиталу); $\frac{E}{B}$ — коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (коэффициент закрепления).

Рассмотренный вариант преобразования коэффициента рентабельности капитала принято называть процедурой удлинения экономико-математической модели. Возможна и обратная процедура — сокращение экономико-математической модели.

3.5. Методы факторного анализа экономических показателей

Важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего анализа факторов невозможно сформулировать обоснованные выводы о результатах деятельности организации, выявить резервы повышения ее эффективности, обосновать управленческие решения.

Факторный анализ — это анализ влияния факторов на изменение результативного показателя. Методы факторного анализа применяются в тех случаях, когда поставлена задача: рассчитать влияние отдельных факторов на изменение результативного показателя.

Основными задачами факторного анализа являются:

- отбор факторов, которые определяют динамику результативных показателей;
- классификация и систематизация факторов с целью обеспечения возможностей системного подхода;
- определение вида зависимости и моделирование взаимосвязей факторов с результативными показателями;
- расчеты влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;
- принятие управленческих решений на основе результатов факторного анализа.

К методам детерминированного факторного анализа экономических показателей относятся:

- метод экономико-математического моделирования;
- метод сравнений;
- метод элиминирования;
- индексный метод;
- метод цепных подстановок;
- интегральный метод;
- метод выявления изолированного влияния факторов и др.

Рассмотрим применение названных методов факторного анализа на примере мультипликативной модели.

Поставлена задача: провести факторный анализ выручки от продаж за два рабочих дня в торговой точке, реализующей один вид товара, и выявить влияние основных факторов на изменение выручки.

1. *Применяем метод экономико-математического моделирования.* Модель взаимосвязи результативного показателя (выручки) и факторов, обусловивших его изменение, имеет следующий вид:

$$B = q \times p,$$

где B — выручка от продаж; q — количество проданного товара в натуральном выражении; p — цена продажи единицы товара.

2. *Применяем метод сравнений.* Зафиксируем в виде формулы сумму выручки от продаж за два рабочих дня.

Базовый вариант (выручка за первый день):

$$B_0 = q_0 \times p_0.$$

Отчетный вариант (выручка за второй день):

$$B_1 = q_1 \times p_1.$$

Изменение выручки за второй день в сравнении с первым:

$$\Delta B = B_1 - B_0.$$

3. *Применяем метод элиминирования.* Рассчитаем влияние факторов на изменение выручки:

- влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (q_1 - q_0) \times p_0;$$

- влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (p_1 - p_0) \times q_0.$$

При использовании в анализе метода элиминирования в классическом варианте возникает затруднение, состоящее в том, что сумма влияния факторов не равна величине изменения результативного показателя:

$$B_1 - B_0 \neq \Delta B(q) + \Delta B(p).$$

Образуется так называемый неразложенный остаток (H). Математически его можно представить следующим образом:

$$H = \Delta q \times \Delta p.$$

Изложенное выше проиллюстрируем на практическом примере:

$$B_0 = 10 \text{ тыс. шт.} \times 6 \text{ руб.} = 60 \text{ тыс. руб.};$$

$$B_1 = 12 \text{ тыс. шт.} \times 9 \text{ руб.} = 108 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B = 108 - 60 = + 48 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta B(q) = (12 - 10) \times 6 = + 12 \text{ тыс. руб.};$$

$$2) \Delta B(p) = (9 - 6) \times 10 = + 30 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Итого:} \qquad \qquad \qquad + 42 \text{ тыс. руб.}$$

«Неразложенный остаток» составил 6 тыс. руб., или:

$$\Delta q = + 2 \text{ тыс. шт.};$$

$$\Delta p = + 3 \text{ руб.};$$

$$H = 2 \times 3 = 6 \text{ тыс. руб.}$$

Экономистов не устраивало наличие «неразложенного остатка», и они постоянно вели поиск новых методов факторного анализа, которые позволили бы разложить изменение результативного показателя по факторам без остатка.

В связи с этим обстоятельством появились такие методы факторного анализа, как индексный метод, метод цепных подстановок, интегральный метод, метод выявления изолированного влияния факторов и др.

3.6. Индексный метод факторного анализа

Сущность индексного метода факторного анализа состоит в следующем:

- во-первых, определяются индекс результативного показателя и индексы факторов;
- во-вторых, устанавливается схема взаимосвязи индекса результативного показателя с индексами факторов;
- в-третьих, составляется алгоритм расчетов влияния факторов на изменение результативного показателя.

Рассмотрим применение индексного метода факторного анализа на примере. Имеем информацию о выручке от продаж в торговой точке за два аналогичных периода времени.

Базовый вариант:

$$B_0 = q_0 \times p_0;$$

$$B_0 = 10 \text{ тыс. шт.} \times 6 \text{ руб.} = 60 \text{ тыс. руб.}$$

Отчетный вариант:

$$B_1 = q_1 \times p_1;$$

$$B_1 = 12 \text{ тыс. шт.} \times 9 \text{ руб.} = 108 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B = B_1 - B_0 = 108 - 60 = + 48 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем индексы результативного показателя и индексы факторов:

$$\bullet I_B = \frac{B_1}{B_0} = \frac{108}{60} = 1,8;$$

$$\bullet I_q = \frac{q_1}{q_0} = \frac{12}{10} = 1,2;$$

$$\bullet I_p = \frac{p_1}{p_0} = \frac{9}{6} = 1,5.$$

Взаимосвязь индекса результативного показателя с индексами факторов аналогична взаимосвязи самого результативного показателя с факторами, т. е.

$$I_B = I_q \times I_p; \quad 1,8 = 1,2 \times 1,5.$$

Алгоритм-1

расчетов влияния факторов индексным методом

1) влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (I_q - 1) \times B_0;$$

2) влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (I_q \times I_p - I_q) \times B_0.$$

$$\text{Проверка: } \Delta B = B_1 - B_0 = \Delta B(q) + \Delta B(p).$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta B(q) = (1,2 - 1,0) \times 60 \text{ тыс. руб.} = +12 \text{ тыс. руб.};$$

$$2) \Delta B(p) = (1,2 \times 1,5 - 1,2) \times 60 \text{ тыс. руб.} = +36 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta B = 108 - 60 = 12 + 36.$$

$$48 \text{ тыс. руб.} = 48 \text{ тыс. руб.}$$

Достоинство индексного метода состоит в том, что изменение результативного показателя раскладывается по факторам без остатка.

Вместе с тем этому методу свойствен серьезный недостаток — элемент субъективизма. Субъективизм состоит в произвольном определении порядка расположения факторов в цепочке множителей.

Рассмотренный выше алгоритм соответствует только одному варианту расположения факторов, т. е.

$$B = q \times p.$$

С позиций математики равноправным является и другой вариант расположения факторов, т. е.

$$B = p \times q.$$

Однако второму варианту расположения факторов соответствуют другой алгоритм и другие результаты расчетов.

Алгоритм-2 расчетов влияния факторов индексным методом

- 1) влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (I_p - 1) \times B_0;$$

- 2) влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (I_q - 1) \times B_0.$$

Проверка: $\Delta B_1 - B_0 = \Delta B(p) + \Delta B(q).$

Расчеты влияния факторов:

1) $\Delta B(p) = (1,5 - 1,0) \times 60$ тыс. руб. = +30 тыс. руб.;

2) $\Delta B(q) = (1,5 \times 1,2 - 1,5) \times 60$ тыс. руб. = +18 тыс. руб.

Проверка: $108 - 60 = 30 + 18.$

48 тыс. руб. = 48 тыс. руб.

Таким образом, результаты расчетов влияния факторов по двум вариантам не совпадают. Причиной несовпадения является «неразложенный остаток». В первом варианте он «присоединился» к фактору «изменение цены единицы товара». Во втором — к фактору «изменение количества проданного товара».

С увеличением числа факторов-сомножителей резко возрастает количество равноправных вариантов расчетов, так как увеличивается число возможных перестановок факторов. Например, число перестановок из трех по три равно шести; из четырех по четыре — 24, а из пяти по пять — 120.

Для обоснования правильности только одного из многих вариантов экономисты сформулировали следующее правило индексного метода факторного анализа. Все факторы можно разделить на две группы:

- 1) количественные (первичные, экстенсивные);
- 2) качественные (вторичные, интенсивные).

При расстановке факторов в модели исходят из следующего: на первое место ставится количественный фактор, на второе — качественный.

В соответствии с этим положением следует признать правильным первый из рассмотренных нами алгоритмов. Вместе с тем необходимо помнить, что данное правило субъективно.

Для лучшего понимания сущности индексного метода приведем алгоритм расчетов для решения трехфакторной мультипликативной модели.

**Алгоритм
расчетов влияния факторов индексным методом
для решения трехфакторной мультипликативной модели**

Базовый вариант: $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$.

Отчетный вариант: $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$;

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

Расчеты влияния факторов:

1) $\Delta Q(a) = (I_a - 1) \times Q_0$;

2) $\Delta Q(b) = (I_a \times I_b - I_a) \times Q_0$;

3) $\Delta Q(c) = (I_a \times I_b \times I_c - I_a \times I_b) \times Q_0$.

$$Q_1 - Q_0 = \Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c).$$

3.7. Метод цепных подстановок

Метод цепных подстановок является производным от индексного метода факторного анализа.

Его суть состоит в следующем. Для расчета влияния факторов на изменение резульативного показателя определяется условная величина (подстановка), отражающая, каков был бы резульативный показатель, если бы один фактор изменился, а другие остались неизменными.

Если в модели число факторов-сомножителей более двух, то приходится определять несколько взаимосвязанных подстановок (цепочку подстановок). Отсюда название — метод цепных подстановок.

**Алгоритм-1
расчетов влияния факторов методом цепных подстановок**

Базовый вариант: $B_0 = q_0 \times p_0$.

Подстановка: $B_{\text{усл}} = q_1 \times p_0$.

$$\Delta B(q) = B_{\text{усл}} - B_0 = q_1 p_0 - q_0 p_0 = (q_1 - q_0) \times p_0 = \Delta q \times p_0.$$

Отчетный вариант: $B_1 = q_1 \times p_1$.

$$\Delta B(p) = B_1 - B_{\text{усл}} = q_1 p_1 - q_1 p_0 = (p_1 - p_0) \times q_1 = \Delta p \times q_1.$$

Сумма влияния двух факторов равняется изменению результативного показателя:

$$B_1 - B_0 = \Delta B(q) + \Delta B(p).$$

Расчеты влияния факторов:

1) влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (12 - 10) \text{ тыс. шт.} \times 6 \text{ руб.} = +12 \text{ тыс. руб.};$$

2) влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (9 - 6) \text{ тыс. шт.} \times 12 \text{ руб.} = +36 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка:

$$\begin{aligned} \Delta B &= 108 - 60 = 12 + 36. \\ &48 \text{ тыс. руб.} = 48 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Достоинство метода цепных подстановок, как и индексного метода, состоит в том, что изменение результативного показателя раскладывается по факторам без остатка.

Вместе с тем методу цепных подстановок также присущ элемент субъективизма, который заключается в выборе порядка расположения факторов в цепочке сомножителей.

Рассмотренный выше алгоритм соответствует только одному варианту расположения факторов, т. е.

$$B = q \times p.$$

С позиций математического подхода равноправным является и другой вариант расположения факторов, т. е.

$$B = p \times q.$$

Однако второму варианту расположения факторов соответствуют другой алгоритм и другие результаты расчетов.

Алгоритм-2

расчетов влияния факторов методом цепных подстановок

Базовый вариант: $B_0 = p_0 \times q_0$.

Подстановка: $B_{\text{усл}} = p_1 \times q_0$.

$$\Delta B(p) = B_{\text{усл}} - B_0 = p_1 q_0 - p_0 q_0 = (p_1 - p_0) \times q_0 = \Delta p \times q_0.$$

Отчетный вариант: $B_1 = p_1 \times q_1$.

$$\Delta B(q) = B_1 - B_{ycl} = p_1 q_1 - p_1 q_0 = (q_1 - q_0) \times p_1 = \Delta q \times p_1.$$

$$\Delta B = B_1 - B_0 = \Delta B(p) + \Delta B(q).$$

Расчеты влияния факторов:

1) влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (9 - 6) \text{ руб.} \times 10 \text{ тыс. шт.} = +30 \text{ тыс. руб.};$$

2) влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (12 - 10) \text{ тыс. шт.} \times 9 \text{ руб.} = +18 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $108 - 60 = 30 + 18.$

$$48 \text{ тыс. руб.} = 48 \text{ тыс. руб.}$$

Для обоснования правильности одного из многих вариантов экономисты вывели следующее субъективное правило метода цепных подстановок.

Влияние изменения на результативный показатель количественного фактора подсчитывается при базисном значении качественного фактора, т. е.

$$\Delta B(q) = \Delta q \times p_0.$$

Влияние изменения на результативный показатель качественного фактора определяется при отчетном значении количественного фактора, т. е.

$$\Delta B(p) = \Delta p \times q_1.$$

С позиций данного правила следует признать обоснованным первый из двух рассмотренных алгоритмов. Вместе с тем нужно помнить, что это правило субъективно.

Для более полной иллюстрации сущности метода цепных подстановок приведем алгоритм расчетов влияния факторов на результативный показатель для трехфакторной мультипликативной модели.

Алгоритм

расчетов влияния факторов методом цепных подстановок для решения трехфакторной мультипликативной модели

Базовый вариант: $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0.$

Отчетный вариант: $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1.$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta Q(a) = \Delta a \times b_0 \times c_0;$$

$$2) \Delta Q(b) = a_1 \times \Delta b \times c_0;$$

$$3) \Delta Q(c) = a_1 \times b_1 \times \Delta c.$$

$$Q_1 - Q_0 = \Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c).$$

При практическом применении цепных подстановок возникли различные модификации этого метода, предназначенные для упрощения расчетов.

Таковыми модификациями являются: способ абсолютных отклонений, способ относительных отклонений, способ процентных разниц.

3.8. Интегральный метод факторного анализа

Интегральный метод факторного анализа применяется в тех случаях, когда резульативный показатель может быть представлен как функция от нескольких аргументов. Изменения функции в зависимости от изменения аргументов описываются соответствующими интегральными выражениями.

При проведении факторного анализа интегральный метод может быть использован для решения двух типов задач [5].

К первому типу относятся такие задачи, в которых отсутствует информация об изменении факторов внутри анализируемого периода либо от этого изменения можно абстрагироваться. В данном случае величина изменения резульативного показателя не зависит от порядка расположения факторов в модели. Этот тип задач называется статическим. В качестве примера можно привести сравнительный анализ показателей двух аналогичных объектов.

Второй тип задач связан с анализом показателей динамики, т. е. когда имеются данные об изменении факторов внутри анализируемого периода.

Интегральный метод факторного анализа дает общий подход к решению задач разного типа независимо от количества факторов, входящих в модель, схемы их взаимосвязи и порядка расположения факторов в модели.

Этот метод позволяет осуществить расчеты влияния факторов на резульативный показатель в мультипликативных, кратных и смешанных моделях без образования «неразложенного остатка».

Применение интегрального метода дает возможность получить однозначные результаты расчетов влияния факторов на изменение

результативного показателя. При использовании интегрального метода изменение выручки от продаж можно представить как сумму двух интегралов. Один из них характеризует зависимость выручки от количества проданного товара, а другой — от цены единицы товара.

**Алгоритм
расчетов влияния факторов интегральным методом
для решения двухфакторной мультипликативной модели**

Базовый вариант: $B_0 = q_0 \times p_0$.

Отчетный вариант: $B_1 = q_1 \times p_1$.

$$\Delta B = B_1 - B_0 = \int f'_q dq + \int f'_p dp,$$

где f'_q — функция изменения выручки в зависимости от количества проданного товара; f'_p — функция изменения выручки в зависимости от цены продажи единицы товара.

Исходя из предположения, что данные факторы в пределах небольшого промежутка времени изменяются по линейному закону, расчеты влияния факторов на изменение выручки можно представить следующим образом:

1) влияние изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = \Delta q \times p_0 + \frac{\Delta q \times \Delta p}{2};$$

2) влияние изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = \Delta p \times q_0 + \frac{\Delta q \times \Delta p}{2}.$$

Проверка: $\Delta B = B_1 - B_0 = \Delta B(q) + \Delta B(p)$.

Рассмотрим следующий числовой пример.

Базовый вариант: $B_0 = 10 \text{ тыс. шт.} \times 6 \text{ руб.} = 60 \text{ тыс. руб.}$

Отчетный вариант: $B_1 = 12 \text{ тыс. шт.} \times 9 \text{ руб.} = 108 \text{ тыс. руб.}$

$$\Delta B = 108 - 60 = +48 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta B(q) = (12 \text{ тыс. шт.} - 10 \text{ тыс. шт.}) \times 6 \text{ руб.} + \\ + \frac{(2 \text{ тыс. шт.}) \times (3 \text{ руб.})}{2} = +15 \text{ тыс. руб.};$$

$$2) \Delta B(p) = (9 \text{ руб.} - 6 \text{ руб.}) \times 10 \text{ тыс. шт.} \\ + \frac{(+2 \text{ тыс. шт.}) \times (+3 \text{ руб.})}{2} = +33 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $108 - 60 = 15 + 33.$
 $48 \text{ тыс. руб.} = 48 \text{ тыс. руб.}$

Однако интегральный метод также имеет существенный недостаток: с увеличением в модели числа факторов-смножителей резко повышается сложность вычислений, т. е. возрастают объем и трудоемкость расчетов влияния каждого фактора на изменение резульативного показателя.

Рассмотрим алгоритм расчетов влияния факторов интегральным методом для решения трехфакторной мультипликативной модели.

Алгоритм

расчетов влияния факторов интегральным методом для решения трехфакторной мультипликативной модели

Базовый вариант: $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0.$

Отчетный вариант: $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1.$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta Q(a) = \Delta a \times b_0 \times c_0 + \frac{1}{2} b_0 \times \Delta a \times \Delta c + \frac{1}{2} c_0 \times \Delta b \times \Delta a + \frac{1}{2} \Delta a \times \Delta b \times \Delta c;$$

$$2) \Delta Q(b) = \Delta b \times a_0 \times c_0 + \frac{1}{2} a_0 \times \Delta b \times \Delta c + \frac{1}{2} c_0 \times \Delta b \times \Delta a + \frac{1}{3} \Delta a \times \Delta b \times \Delta c;$$

$$3) \Delta Q(c) = \Delta c \times a_0 \times b_0 + \frac{1}{2} b_0 \times \Delta a \times \Delta c + \frac{1}{2} a_0 \times \Delta b \times \Delta c + \frac{1}{3} \Delta a \times \Delta b \times \Delta c.$$

$$Q_1 - Q_0 = \Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c).$$

В практике аналитической работы интегральный метод не получил широкого распространения. Он используется преимущественно в научно-исследовательских разработках в области экономического анализа.

3.9. Метод выявления изолированного влияния факторов

Теоретической базой метода выявления изолированного влияния факторов служит прием элиминирования. В основу расчетов с помощью

данного метода положен принцип параллельного (одновременного) изменения факторов.

Сущность данного метода состоит в следующем. Влияние каждого фактора на изменение результирующего показателя определяется при базисных значениях всех остальных факторов; это позволяет применять ко всем факторам одинаковые условия расчетов. Результаты расчетов не зависят от места расположения факторов в цепочке сомножителей.

Недостатком метода выявления изолированного влияния факторов является то, что алгебраическая сумма влияния факторов не равна изменению результирующего показателя, т. е. появляется «неразложенный остаток» (H).

Возможны два подхода к интерпретации «неразложенного остатка»:

- во-первых, он может быть интерпретирован как результат взаимодействия всех факторов, обусловивших изменение результирующего показателя;
- во-вторых, он может быть распределен по факторам пропорционально величинам их изолированного влияния.

На наш взгляд, правильным является второй подход.

Применение метода выявления изолированного влияния факторов рассмотрим на примере.

Базовый вариант: $B_0 = q_0 \times p_0$.

Отчетный вариант: $B_1 = q_1 \times p_1$.

$$\Delta B = B_1 - B_0$$

Алгоритм

расчетов методом выявления изолированного влияния факторов

1) $\Delta B(q) = \Delta q \times p_0$;

2) $\Delta B(p) = \Delta p \times q_0$.

$$B_1 - B_0 \times \Delta B(q) + \Delta B(p).$$

«Неразложенный остаток»:

$$H = \Delta q \times \Delta p.$$

Распределение «неразложенного остатка» пропорционально изолированному влиянию факторов:

1) для фактора q :

$$\frac{\Delta q \times \Delta p}{\Delta B(q) + \Delta B(p)} \times \Delta B(q);$$

2) для фактора p :

$$\frac{\Delta q \times \Delta p}{\Delta B(q) + \Delta B(p)} \times \Delta B(p).$$

Окончательные результаты расчетов влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta B'(q) = \Delta q \times p_0 + \frac{\Delta q \times \Delta p}{\Delta B(q) + \Delta B(p)} \times \Delta B(q);$$

$$2) \Delta B'(p) = \Delta p \times q_0 + \frac{\Delta q \times \Delta p}{\Delta B(q) + \Delta B(p)} \times \Delta B(p).$$

Проверка: $\Delta B = B_1 - B_0 = \Delta B'(q) + \Delta B'(p).$

Рассмотрим следующий числовой пример:

Базовый вариант: $B_0 = 10$ тыс. шт. \times 6 руб. = 60 тыс. руб.

Отчетный вариант: $B_1 = 12$ тыс. шт. \times 9 руб. = 108 тыс. руб.

$$\Delta B = 108 - 60 = +48 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты изолированного влияния факторов:

1) влияние на выручку изменения количества проданного товара:

$$\Delta B(q) = (12 - 10) \times 6 = +12 \text{ тыс. руб.};$$

2) влияние на выручку изменения цены единицы товара:

$$\Delta B(p) = (9 - 6) \times 10 = +30 \text{ тыс. руб.}$$

Итого: +42 тыс. руб.

«Неразложенный остаток» составил 6 тыс. руб., т. е.

$\Delta q = +2$ тыс. шт.;

$\Delta p = +3$ руб.;

$H = 2 \times 3 = 6$ тыс. руб.

Распределение «неразложенного остатка»:

1) для фактора q :

$$\frac{(+2 \text{ тыс. шт.}) \times (+3 \text{ руб.})}{12 \text{ тыс. руб.} + 30 \text{ тыс. руб.}} \times 2 \text{ тыс. руб.} = +1,7 \text{ тыс. руб.};$$

2) для фактора p :

$$\frac{(+2 \text{ тыс. шт.}) \times (+3 \text{ руб.})}{12 \text{ тыс. руб.} + 30 \text{ тыс. руб.}} \times 30 \text{ тыс. руб.} = +4,3 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta B'(q) = 12 + 1,7 = +13,7 \text{ тыс. руб.};$$

$$2) \Delta B'(p) = 30 + 4,3 = +34,3 \text{ тыс. руб.}$$

Итого: +48 тыс. руб.

Рассмотрим также применение метода выявления изолированного влияния факторов на примере трехфакторной модели.

Алгоритм

расчетов методом выявления изолированного влияния факторов для решения трехфакторной мультипликативной модели:

$$\text{Базовый вариант: } Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0.$$

$$\text{Отчетный вариант: } Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1.$$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

Расчеты изолированного влияния факторов:

$$1) \Delta Q(a) = \Delta a \times b_0 \times c_0;$$

$$2) \Delta Q(b) = \Delta b \times a_0 \times c_0;$$

$$3) \Delta Q(c) = \Delta c \times a_0 \times b_0.$$

«Неразложенный остаток»:

$$H = \Delta a \times \Delta b \times \Delta c.$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta Q'(a) = \Delta a \times b_0 \times c_0 + \frac{\Delta a \times \Delta b \times \Delta c}{\Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c)} \times \Delta Q(a);$$

$$2) \Delta Q'(b) = \Delta b \times a_0 \times c_0 + \frac{\Delta a \times \Delta b \times \Delta c}{\Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c)} \times \Delta Q(b);$$

$$3) \Delta Q'(c) = \Delta c \times a_0 \times b_0 + \frac{\Delta a \times \Delta b \times \Delta c}{\Delta Q(a) + \Delta Q(b) + \Delta Q(c)} \times \Delta Q(c).$$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = \Delta Q'(a) + \Delta Q'(b) + \Delta Q'(c).$$

В практике экономического анализа метод выявления изолированного влияния факторов, так же как и интегральный метод, не получил широкого распространения. В основном он применяется в научных разработках в области экономического анализа.

Исследовав различные методы факторного анализа, мы отдали предпочтение методу выявления изолированного влияния факторов, в осно-

ве которого лежит принцип одновременного изменения факторов. Преимущество данного метода состоит в том, что влияние каждого фактора определяется при базисных значениях остальных факторов в модели, т. е. ко всем факторам применяются одинаковые условия расчетов, результаты которых не зависят от места расположения факторов в мультипликативной модели.

Мы считаем, что «неразложенный остаток» должен распределяться по факторам пропорционально величинам их изолированного влияния.

При сравнительном анализе нескольких организаций возникает объективная необходимость применения метода выявления изолированного влияния факторов, поскольку при сопоставлении показателей даже двух аналогичных организаций неправомерно представлять показатели одной организации в качестве базовых, а показатели другой — в качестве отчетных.

Несоблюдение теоретических основ экономического анализа чаще всего допускается при анализе многофакторных комбинированных моделей. В частности, метод цепных подстановок неправомерно применяется многими авторами также к анализу аддитивных взаимосвязей, являющихся составной частью комбинированных моделей, например при факторном анализе прибыли от продаж и рентабельности активов.

При факторном анализе необходимо четко соблюдать следующий принцип: применяемые методы анализа должны строго соответствовать модели взаимосвязи факторов и результативного показателя.

Предложенные в учебнике методики разложения по факторам результативных показателей, представленных в виде комбинированных моделей, использованы нами при факторном анализе прибыли от продаж в разрезе позиций номенклатуры, а также при факторном анализе рентабельности активов. Например, комбинированная модель рентабельности активов на первом этапе анализа преобразована в двухфакторную мультипликативную модель, затем для ее анализа применен метод цепных подстановок. На втором этапе каждый из факторов первого порядка мы детализировали на факторы второго порядка в виде аддитивной модели, на основе которой влияние факторов второго порядка рассчитывается способом пропорции (долевого участия).

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. 15-е изд. — М.: Норма: Инфра-М, 1999.

2. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации. Утв. приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16.
4. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия. Утв. приказом Минэкономики России от 01.10.1997 г. № 118.
5. *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1996.
6. *Бакланов Г. И.* Индексы объема продукции и объема производства промышленного предприятия. Ученые записки по статистике АН СССР. Т. 1. — М., 1955. С. 17.
7. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2001.
8. *Вакуленко Т. Г., Фомина Л. Ф.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. 2-е изд. — М.; СПб.: Издательский дом «Герда», 2001.
9. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности. — М.: Дело и сервис, 2000.
10. *Казинец Л. С.* Теория индексов. — М.: Госстатиздат, 1963.
11. *Калинина А. П., Мазурова И. И., Муравьев А. И., Сысоева Г. Ф.* Вопросы теории исследования экономической эффективности хозяйственной деятельности объединений (предприятий). — Л.: ЛФЭИ, 1981.
12. *Крейнина М. Н.* Финансовый менеджмент. 2-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001.
13. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001.
14. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1997.
15. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности. — М.: Проспект, 2000.
16. *Рубинов М. З.* Основы экономического анализа работы предприятий. — М.: Госфиниздат, 1962.

17. *Савинский Д. В.* Курс промышленной статистики. — М.: Госстатиздат, 1960.
18. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. — Минск: ООО «Новое знание», 2000.
19. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2002.
20. *Савицев П. И.* Экономический анализ — орудие выявления внутрихозяйственных резервов. — М.: Финансы, 1968.
21. *Сивцов В. Н.* О применении индексного метода для выявления роли факторов изменения объема добычи угля на шахтах. Ученые записки Московского экономико-статистического института. Т. 8. — М., 1957.
22. *Стражев В. И.* Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа. — Минск: Наука и техника, 1973.
23. Теория анализа хозяйственной деятельности / Под ред. В. В. Осмоловского. — Мн.: ООО «Новое знание», 2001.
24. Теория экономического анализа хозяйственной деятельности / Под ред. А. Д. Шеремета. — М.: Прогресс, 1982.
25. *Чечевицына Л. Н., Чуев И. Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Маркетинг, 2001.
26. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. 3-е изд. — М.: Инфра-М, 2001.

Глава 4

АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

4.1. Понятие, цели и задачи анализа маркетинговой деятельности

Маркетинговая деятельность представляет собой деятельность, направленную на согласование возможностей организации с ситуацией на рынке с целью получения прибыли и конкурентных преимуществ. Результативность маркетинговой деятельности по всем направлениям в значительной степени зависит от качества проводимых маркетинговых исследований.

Маркетинговое исследование включает в себя изучение и оценку сложившейся рыночной ситуации, в процессе чего формируется информационная база, которая является основой для принятия управленческих решений в системе маркетинга.

Экономический анализ как наука представляет собой процесс исследования и познания явлений, основанный на изучении их взаимосвязей и взаимозависимостей.

Согласно определениям понятий «маркетинговые исследования» и «экономический анализ» можно сделать вывод, что по своему существу маркетинговая деятельность базируется на аналитических процедурах изучения рынка и анализ как вид деятельности является неотъемлемой частью маркетинга, выявляющей тенденции и закономерности функционирования рыночного механизма. При этом в системе экономического анализа создается новое направление — анализ маркетинговой деятельности, или маркетинговый анализ.

Маркетинговый анализ как процесс исследования представляет собой систему специальных знаний, направленных на изучение рыночной среды, в которой функционирует или планирует функционировать организация. Содержание маркетингового анализа в целом, а также на различных этапах и уровнях определяется целями маркетинговых исследований и задачами, решаемыми в процессе их проведения.

Основная цель анализа маркетинговой деятельности состоит в сборе, систематизации и обобщении информации для принятия научно

обоснованных управленческих решений в условиях неопределенности рыночной ситуации. Частные цели определяются конкретными потребностями организации в условиях формирования стратегии и тактики маркетинга.

Комплексными объектами анализа в процессе маркетинговых исследований организации, по нашему мнению, являются, во-первых, реальные рыночные процессы, включая потребителей и конкурентов, а во-вторых, экономические и производственные возможности организации по производству конкретных видов продукции.

Взаимосвязанное изучение данных объектов позволит, учитывая рыночную ситуацию и возможности организации, сформировать оптимальную ассортиментную программу, что является одной из наиболее существенных, приоритетных целей маркетингового анализа с точки зрения конкретной организации. Ее достижение позволит эффективно реализовывать продукцию на рынке в намеченных размерах (объемах), повысить конкурентоспособность организации, ее стабильность, устойчивость и в целом обеспечить «выживание».

Для достижения этой цели требуется решать следующие основные задачи:

- оценивать емкость рынка в целом и рыночной доли конкретной организации;
- определять текущий рыночный спрос;
- проводить анализ эластичности спроса;
- анализировать ценовую политику и формирование ассортиментного портфеля;
- анализировать и оценивать конкурентоспособность продукции.

Решение названных выше задач, а также других задач, которые могут быть поставлены в процессе конкретизации маркетинговых исследований, предполагает использование широкого спектра методов и приемов анализа. Важно определить, на каких этапах изучения маркетинговой деятельности какие методы анализа применимы и наиболее эффективны.

4.2. Основные методы и виды анализа в системе маркетинга

В процессе проведения маркетинговых исследований используется широкий спектр методов и приемов анализа — как традиционных, так

¹ В литературе по маркетингу [3] встречаются другие названия одинаковых типов продукции.

и специфических. Охарактеризуем наиболее часто используемые методы проведения анализа маркетинговой деятельности.

1. Традиционные методы экономического анализа:

- система аналитических показателей;
- факторное моделирование;
- метод сравнения, группировок и др.

2. Экономико-математические методы применяются в тех случаях, когда между анализируемыми показателями имеются случайные, стохастические связи, что характерно для рыночной среды. При проведении маркетинговых исследований наибольшее распространение получили:

- многомерные методы (в первую очередь кластерный анализ). Они решают задачу обоснования маркетинговых выводов: при наличии большого количества взаимосвязанных переменных выделяются наиболее важные, например определяется объем продаж продукции в зависимости от цены, конкурентоспособности, затрат на рекламу и др.;
- регрессионные и корреляционные методы. Они используются для установления взаимосвязей между группами переменных, описывающих маркетинговую деятельность, например как изменится объем продаж, если объем расходов на рекламу снизить на 10%;
- статистические методы. Они служат основным средством для изучения массовых, повторяющихся явлений и используются в прогнозировании поведения рынка;
- методы теории принятия решений (теория игр, теория массового обслуживания, стохастическое программирование). В маркетинговой деятельности эти теории применяются при изучении реакции потребителей на изменение рыночной ситуации, при этом изучаемые явления носят случайный характер. Например, прогнозирование рыночной доли, исследование степени зависимости от торговой марки;
- вариационный анализ (или имитационные методы). Он применяется, когда переменные, влияющие на маркетинговую ситуацию (например, цвет рекламного объявления, вид упаковки и др.), не поддаются определению с помощью аналитических процедур;
- методы линейного и нелинейного программирования. Они используются, когда выявлено много взаимосвязанных переменных и надо найти оптимальное решение, например выбрать вариант

доставки товара потребителю, обеспечивающий максимальную прибыль по одному из возможных вариантов движения товара.

3. Эвристические методы (или методы экспертных оценок) — это неформализованные методы решения маркетинговых задач, связанных со сложившейся рыночной ситуацией, на основе интуиции, опыта специалистов и т. д. Они применяются для количественного измерения таких событий, для которых не существует других способов измерения, например при оценке важности целей, предпочтительности отдельных методов. К ним относятся:

- метод «Дельфи». Он наиболее известный и эффективный. Его суть состоит в проведении экспертных опросов в несколько этапов при сохранении анонимности мнений и исключений непосредственного контакта экспертов между собой;
- метод коллективной генерации идей (или метод «мозгового штурма»). Он основан на включении экспертов в активный творческий процесс. Задача решается путем повышения концентрации оригинальных идей в их общем числе;
- теория катастроф. Она представляет собой аналитическую программу изучения и прогнозирования неустойчивости систем, выявления признаков приближения катастрофы и др.

4. Многомерные (матричные) методы — это моделирование ситуаций на основании построения и анализа многомерных матриц, моделей поведения, которые позволяют охарактеризовать позицию организации на рынке, отражающую комбинацию сложившейся рыночной ситуации и собственных возможностей.

Наиболее известными и широко используемыми из них являются:

- SWOT-анализ. Он направлен на определение всех сильных (S) и слабых (W) сторон организации, а также на изучение рыночных возможностей (O) и потенциальных угроз (T). На основании проведенного анализа дается оценка конкурентоспособности организации в целом и (или) отдельных видов продукции и формируется рыночная стратегия;
- матрица «Маккинси» («экран бизнеса»). Она используется при проведении анализа рынка по двум направлениям: оценка привлекательности отрасли для конкретной организации и оценка конкурентоспособности данной организации;
- матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа). Она базируется на двух основных критериях: доля и рост рынка. На основании анализа разработанной матрицы организация формирует сба-

лансированную программу выпуска продукции. Данная матрица принята за образец многими маркетологами.

Серьезными недостатками матричных методов являются отсутствие в них четкого алгоритма анализа и возможность неоднозначного толкования анализируемой информации, что снижает обоснованность принимаемых на их основе управленческих решений.

Эффективность применения того или иного метода анализа зависит от конкретного рыночного пространства, в рамках которого функционируют организации, и может быть определена только в системе общих мероприятий по исследованию рынка.

В целом анализ маркетинговой деятельности подразделяется на стратегический и оперативный.

Стратегический анализ в системе маркетинга — это исследование и прогнозирование позиции организации на рынке в долгосрочной перспективе.

Оперативный (тактический) анализ — это активный процесс изучения текущих возможностей организации с учетом рыночной ситуации, т. е. определение тактики поведения организации на рынке в краткосрочном периоде.

Результаты оперативного анализа позволяют разработать оптимальную ассортиментную программу, которая наиболее полно будет соответствовать требованиям рынка, способствовать получению достаточной прибыли и стабильному притоку денежных средств, а также обеспечивать конкурентное преимущество.

В рамках конкретной организации разрабатываются свои варианты подходов к анализу для формирования оптимальной программы производства и реализации продукции (работ, услуг), так как спектр теоретических направлений, рекомендуемых в литературе по маркетингу, весьма широк (оценка емкости рынка, анализ рыночной доли, покупательского спроса, изучение ценовой политики, оценка жизненного цикла продукции, анализ конкурентоспособности и пр.).

Далее рассмотрим направления анализа, которые наиболее часто используются в связи с необходимостью формирования оптимальной ассортиментной программы производства и реализации продукции (работ, услуг).

4.3. Оценка емкости рынка и доли рынка коммерческой организации

Емкость рынка определяется совокупным объемом продаж на нем конкретного вида продукции в течение определенного периода времени

в натуральном или стоимостном выражении. Данный показатель характеризует реальную возможность работы на конкретном рынке. Для расчета потенциальной емкости рынка могут быть использованы следующие приемы.

1. Определение круга потенциальных потребителей путем:
 - ◆ анализа потребности в данной продукции наиболее значимых оптовых потребителей;
 - ◆ моделирования первоначального объема продаж в наиболее типичном регионе и экстраполяции результатов на весь рынок.
2. Анализ трендов — изучение динамики и структуры реализации продукции за несколько периодов и экстраполяция тенденций прошлых периодов на будущее.
3. Выявление и анализ факторов, влияющих на динамику емкости рынка (расширение спроса, уровень платежеспособности, инфляция и т. д.).

Для получения более точной оценки емкости рынка расчет осуществляется несколькими методами параллельно, полученные результаты сопоставляются. Если расхождение оценок менее 10–12%, то принято считать, что расчет произведен правильно и можно переходить к другим элементам анализа рынка. Если расхождение превышает 15%, то следует уточнить методологию расчета. С позиции конкретной организации при проведении анализа маркетинговой деятельности наибольший интерес представляет расчет доли рынка (d_p). Данный показатель достаточно достоверно отражает результаты как финансово-хозяйственной, так и маркетинговой деятельности организации. Он рассчитывается как отношение объема продаж конкретного вида продукции или ассортиментной группы (V_i) к потенциальной емкости рынка данной продукции ($V_{\text{потенц}}$):

$$d_p = \frac{V_i}{V_{\text{потенц}}}. \quad (4.1)$$

Положительная динамика показателя свидетельствует об укреплении рыночной позиции организации и повышении ее конкурентоспособности.

Наибольшее практическое значение имеет этот показатель при формировании ассортиментной программы, а конкретнее — при решении вопроса о возможности и необходимости увеличения (или снижения) объема продаж определенного вида продукции исходя из рыночной политики организации и потребностей рынка.

Проведение необходимых исследований по оценке маркетинговых возможностей организации, как правило, базируется на приемах портфельного анализа (портфолио-анализ).

Портфельный анализ — это исследование и инструмент, с помощью которого организация оценивает свою финансово-хозяйственную деятельность, для того чтобы вложить средства в наиболее прибыльную и перспективную продукцию и сократить либо прекратить выпуск мало- или нерентабельной продукции.

Исследование проводится с помощью матрицы БКГ, позволяющей определить, какая продукция занимает ведущее положение по ее доле на рынке и какова динамика ее продаж. Матрица строится на основании расчета двух показателей:

- 1) темпов роста объема продаж, которые рассчитываются как индекс физического объема продаж;
- 2) относительной доли рынка, занимаемой организацией по конкретному виду продукции (см. формулу 4.1).

В рамках матрицы выделяют четыре позиции продукции: так называемые «звезды», «дойные коровы», «дикие кошки» («трудные дети») и «неудачник» («собака»)¹. Для каждого типа предлагаются соответствующие товарные стратегии.

«Звезды» занимают лидирующее положение (высокая доля на рынке). Они приносят значительные прибыли, но одновременно требуют существенных объемов ресурсов для финансирования продолжающегося роста или удержания доли рынка, а также жесткого контроля за этими ресурсами.

По мере замедления темпов развития рынка «звезда» превращается в «дойную корову», которая занимает лидирующее положение в относительно стабильном или сокращающемся рынке (медленный рост). Поскольку сбыт относительно стабилен без каких-либо дополнительных затрат, то этот товар приносит прибыли больше, чем требуется вложений для поддержания его доли на рынке.

«Дикая кошка» имеет слабое воздействие на рынок (малая доля на рынке). Как правило, для нее характерны слабая поддержка покупателями и неясные конкурентные преимущества. Ведущее положение на рынке занимают конкуренты.

Маркетинговая стратегия — интенсификация усилий фирмы на данном рынке или уход с него.

¹ В литературе по маркетингу [3] встречаются и другие названия одинаковых типов продукции.

«Неудачник» — это продукция с ограниченным объемом сбыта, так как уступает конкурентам по многим показателям. Стратегия на рынке в данном случае — ликвидация производства такой продукции.

Зарубежный опыт применения матрицы БКГ показал, что она весьма полезна для формирования ассортиментного портфеля организации.

Рассмотрим условный пример практического использования матрицы БКГ. На основании данных табл. 4.3.1 рассчитаем показатели, необходимые для построения матрицы БКГ:

- 1) темпы роста (снижения) объема продаж по каждому виду продукции;
- 2) коэффициент лидерства ($K_{лид}$) на рынке по каждому виду продукции, который определяется как отношение доли рынка организации к доле рынка сильнейшего конкурента по конкретному виду продукции;
- 3) доля продукции в общем объеме продаж.

Таблица 4.3.1

Характеристика рыночной ситуации по конкретным видам продукции, выпускаемой организацией «Х»

Виды продукции	Объем продаж в сопоставимых ценах организации «Х», тыс. руб.		Емкость рынка в 2003 г.	Объем продаж конкурента в 2003 г.	Доля рынка 2003 г., %	
	2002 г.	2003 г.			организации «Х»	сильнейшего конкурента
1	2	3	4	5	6	7
А	5800	5000	14706	2500	34	17
Б	1180	1298	3933	826	33	21
В	180	260	5200	364	5	7
Г	3700	4810	43727	3935	11	9
Д	560	896	5973	597	15	10
Ж	120	200	20000	1400	1	7
З	1160	696	1740	313	40	18
К	1960	1372	8575	1372	16	16
Л	1800	800	40000	800	2	2

Результаты расчетов представлены в табл. 4.3.2.

Дополнительно для построения матрицы следует рассчитать:

- 1) средний темп роста объема продаж (T_{cp}):

Таблица 4.3.2

Исходная информация для построения матрицы БКГ

Виды продукции	Темпы роста (снижения) объема продаж, %	$K_{лид}$	Доля продукции в общем объеме продаж, %
1	2	3	4
А	86,2	2,0	32,6
Б	110,0	1,6	8,5
В	144,4	0,7	1,7
Г	130,0	1,2	31,4
Д	160,0	1,5	5,8
Ж	166,7	0,1	1,3
З	60,0	2,2	4,5
К	70,0	1,0	8,9
Л	44,4	1,0	5,2

$$T_{cp} = \frac{86,2 + 110,0 + 144,4 + 130 + 160 + 166,7 + 60 + 70 + 44,4}{9} =$$

$$= \frac{971,7}{9} = 107,97 \approx 108\%.$$

Для более точного расчета данного показателя может быть использована средневзвешенная формула расчета

$$T_{cp} = \frac{\sum T_i \times d_i}{\sum d_i}, \quad (4.2)$$

где T_i – темпы роста (снижения) объема продаж конкретного вида продукции; d_i – доля конкретного вида продукции в общем объеме продаж;

- 2) усредненный коэффициент лидерства рынка по всем видам продукции ($K_{лид}$):

$$K_{лид} = \frac{2,0 + 1,6 + 0,7 + 1,2 + 1,5 + 0,1 + 2,2 + 1,0 + 1,0}{9} = 1,14;$$

- 3) диаметр круга в матрице определяется долей продукции в общем объеме продаж.

Матрица БКГ представлена на рис. 4.3.1.

При определении позиции продукции на рынке следует учитывать, на какой стадии жизненного цикла (замысла, внедрения, зрелости, упадка) она находится, и ориентироваться на следующие принципы формирования ассортиментного портфеля:

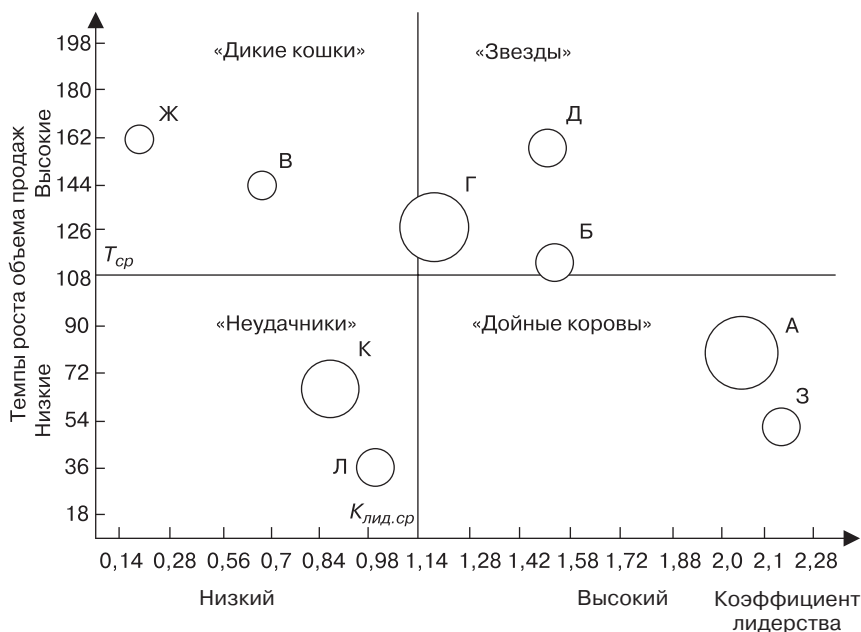


Рис. 4.3.1. Матрица БКГ

- «звезд» нужно оберегать и укреплять;
- «неудачников» по возможности следует убирать;
- для «дойных коров» требуется глубокий анализ динамики объема продаж с целью определения перспектив развития объема производства;
- «дикие кошки» подлежат специальному изучению, чтобы установить, не могут ли они стать «звездами»;
- комбинация продукции «дикие кошки», «звезды» и «дойные коровы» обеспечивает наилучшие результаты деятельности организации — среднюю рентабельность, хорошую ликвидность и долгосрочный рост продаж;
- комбинация «дикие кошки» и «звезды» ведет к неустойчивой рентабельности и низкой ликвидности;
- комбинация «дойные коровы» и «неудачники» — это падение продаж и снижение рентабельности.

С позиции формирования ассортиментной программы на данном этапе анализа рынка можно рекомендовать включить в нее продукцию

видов А, Б, Г и Д, а по продукции В, Ж и З — следует принимать решения после дополнительного анализа их рыночных возможностей.

Основной недостаток этого аналитического приема заключается в том, что позиция организации на рынке оценивается только по двум критериям. Другие факторы (цена, конкурентность и т. д.) не учитываются.

4.4. SWOT-анализ

SWOT-анализ, называемый так по первым буквам английских слов, характеризующих содержание и направленность этого метода (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы), является одним из наиболее распространенных видов маркетингового анализа. Его цель — определение всех сильных и слабых сторон организации, которые рассматриваются как внутренние факторы, а также изучение внешних факторов, каковыми являются рыночные возможности и угрозы. На основе такого исследования организация должна максимально использовать свои сильные стороны, попытаться преодолеть слабости, воспользоваться благоприятными возможностями и защититься от потенциальных угроз. Структура матрицы SWOT-анализа представлена на рис. 4.4.1.

Внутренние факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
	Возможности	Угрозы
Внешние факторы		

Рис 4.4.1. Матрица SWOT-анализа

SWOT-анализ, являясь достаточно универсальным, может проводиться для организации в целом по рынкам, на которых присутствует (или может присутствовать) ее продукция, по видам выпускаемой продукции, а также для оценки организации сбыта и уровня квалификации специалистов по продажам.

В каждой из четырех частей матрицы формулировки соответствующих факторов должны быть упорядочены по значимости, т. е. в первую очередь указывается та сторона, которую аналитики считают самой сильной или самой слабой, а также где имеются наибольшие возможности или угрозы. Некоторые западные компании проводят такой анализ и для своих основных конкурентов.

Например, так может выглядеть анализ в разрезе конкретного вида продукции (табл. 4.4.1).

Таблица 4.4.1

SWOT-анализ телевизора, выпускаемого одной из английских компаний

<p>Сильные стороны Футуристический дизайн Патентная защита Хорошее изображение Небольшой вес Совместимость с музыкальным центром</p>	<p>Слабые стороны Ограниченный ассортимент — только два размера экрана Малоизвестное торговое имя Сравнительно высокая цена</p>
<p>Возможности Развитие рынка развлекательных центров</p>	<p>Угрозы Дешевые импортные конкурентные товары</p>

Анализ показал, что практически единственной, но серьезной угрозой для данной продукции является возможность вытеснения ее с рынка более дешевыми конкурентными товарами. В связи с этим могут быть предложены следующие действия:

- рассмотреть возможность снижения цены на продукцию в результате уменьшения затрат на ее производство, а при необходимости — за счет снижения рентабельности;
- всячески подчеркивать во всех маркетинговых мероприятиях высокие функционально-эксплуатационные характеристики продукции, что позволит удержать или завоевать рыночный сегмент (категорию покупателей), для которых потребительная стоимость продукции является первостепенной;
- исследовать целесообразность расширения ассортимента выпускаемой продукции с учетом того, что такое решение может привести к дополнительным затратам;
- попытаться позиционировать свою продукцию в определенных рыночных сегментах, в первую очередь в том, где востребованы ее высокие эксплуатационные характеристики, а также рассмотреть возможность ее внедрения на рынок развлекательных центров.

Таким образом, правильно проведенный SWOT-анализ дает представление о внешней среде и деловом климате, отличительных характеристиках деятельности предприятия и результатах этой деятельности, позволяет сравнивать предприятие и его продукцию с конкурентами и их товарами, определять степень соответствия между положением компании и заявленными целями ее развития.

4.5. Формирование ценовой политики

Формирование оптимальной ассортиментной политики продаж в процессе маркетингового анализа в значительной степени зависит от ценовой политики организации.

Ценовая политика — это процесс установления и регулирования цен продукции организации в соответствии с целями и условиями функционирования на рынке.

Процесс формирования цен глубоко изучается в курсе дисциплины «Цены и рыночная конъюнктура», при этом именно ценовая политика является наиболее существенным фактором в системе маркетингового анализа. В процессе анализа исследуется механизм ценообразования, который формирует диапазоны цен продукции и устанавливает границы их изменения под воздействием изменения спроса и предложения с точки зрения конкретных целей организации на рынке (максимизация прибыли, расширение рынков сбыта, увеличение объема продаж и др.).

Одним из приемов маркетингового анализа является сравнительный анализ уровня цен на продукцию с наиболее существенными конкурентами и средним значением на рынке (в отрасли, регионе и т. д.). По данным анализа, емкости рынка и его доли рынка по конкретному виду продукции, проведенного в параграфе 4.3, в ассортиментную программу рекомендуется включать продукцию видов А, Б, Г и Д.

Разработаем ценовую политику по названным выше изделиям (табл. 4.5.1).

Таблица 4.5.1
Сравнительный анализ уровня цен на продукцию

Вид продукции	На анализируемом предприятии		На предприятиях — сильнейших конкурентах						Средневзвешенная цена
	цена, тыс. руб.	кол-во, шт.	1		2		3		
			цена, тыс. руб.	кол-во, шт.	цена, тыс. руб.	кол-во, шт.	цена, тыс. руб.	кол-во, шт.	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	10	5000	12	2400	15	2000	9	2100	11,10
Б	20	1298	21	800	21	780	23	750	21,06
Г	5	4810	4	4010	7	2500	6	3100	5,28
Д	30	896	29	600	29	570	30	530	29,55

Приведенные данные дают основание сделать предварительный вывод о предполагаемом уровне цен реализации продукции исходя из возможной ценовой политики:

- вытеснение конкурентов с рынков сбыта (изделие А);
- получение максимальной прибыли (изделие Д);
- сохранение стабильного положения на рынке при достаточной норме прибыли (изделие Б и Г) и др.

В процессе формирования ценовой политики, также как и объема реализации, следует учитывать стадию жизненного цикла продукции. На стадии начала продаж, внедрения на рынок цена превышает себестоимость. На стадии роста реализации цены повышаются с ориентацией на их снижение. На стадии зрелости происходит стабилизация цен, а на стадии спада — снижение.

4.6. Анализ скидок как инструмент сбытовой политики

Основной задачей анализа скидок является выяснение того, насколько целесообразны решения, принимаемые менеджерами в области сбыта выпускаемой предприятием продукции. Как известно, скидки представляют собой снижение (в абсолютном выражении или в процентах) цены товара (работ, услуг) для той или иной категории покупателей по отношению к рыночной цене, действующей для большинства из них. Скидки являются инструментом управления сбытом, с помощью которого решаются разнообразные задачи сбытовой политики (табл. 4.6.1).

Таблица 4.6.1
Скидки как инструмент сбытовой политики организации

Виды скидок	Задачи сбытовой политики, решаемые посредством скидок
1. Функциональные	Передача части функций по реализации продукции от продавца к покупателю
2. За количество	Стимулирование покупки большего количества продукции в рамках каждого заказа
3. Временные	Обеспечение равномерного распределения объема продаж
4. За «верность»	Установление долговременных отношений с покупателями
5. За быструю оплату счетов	Обеспечение быстрой инкассации дебиторской задолженности

Основная проблема политики скидок заключается в том, что потери от снижения цены могут превысить полученный эффект. Один из приемов анализа в этом случае заключается в том, что рассчитывается дополнительный объем продаж, необходимый для того, чтобы доход организации не упал в результате предоставления скидок. При этом в качестве ограничений дополнительных продаж могут выступать как ем-

кость рынка, так и производственные возможности организации, поскольку любой из этих факторов может не позволить предоставлять скидки без угрозы уменьшения получаемой прибыли. Для определения дополнительных продаж, необходимых для получения такого же маржинального дохода,¹ какой был бы получен до предоставления скидок, используется следующая формула:

$$P = \frac{C}{100 - \frac{v}{V} - c},$$

где P – необходимое увеличение объема продаж, %; C – скидка с продажной цены, %; v – переменные затраты на одно изделие или на весь объем продаж; V – цена одного изделия или объем продаж; $\frac{v}{V}$ – доля переменных затрат в цене (выручке).

Проведем анализ скидок на условном примере.

Руководство компании рассматривает вопрос о целесообразности установления скидки в размере 5% от продажной цены группе покупателей, с которыми существуют длительные хозяйственные связи, т. е. скидки за «верность». Экономические показатели вариантов продажи без скидки и в случае ее предоставления приведены в табл. 4.6.2.

Таблица 4.6.2
Характеристики вариантов продажи, ден. ед.

№ п/п	Показатели	До предоставления скидки	После предоставления скидки
1	Цена одного изделия	100	95
2	Объем продаж, шт.	2000	2000
3	Выручка	200000	190000
4	Переменные затраты	120000	120000
5	Маржинальный доход	80000	70000

У предприятия имеются производственные возможности, позволяющие увеличить объем производства на 150 изделий, а опрос данной группы покупателей выявил их готовность приобрести дополнительно 100 изделий.

Как видно из таблицы, предоставление скидки приведет к снижению маржинального дохода на 10 тыс. ден. ед., или 12,5%. Для сохра-

¹ Маржинальный доход представляет собой разность между объемом продаж и переменными затратами на производство и реализацию продукции.

нения величины маржинального дохода на прежнем уровне необходимо увеличить продажи на следующую величину:

$$P = \frac{5}{100 - \frac{120\,000}{2000} - 5} = 14,29 \%,$$

или на 286 изделий ($2000 \times 0,1429$).

Проверим, действительно ли продажа 2286 изделий обеспечит при скидке 5% маржинальный доход в сумме 80 тыс. ден. ед.

Объем выручки составит: $95 \times 2286 = 217\,170$ ден. ед.

Сумма переменных затрат: $60 \times 2286 = 137\,160$ ден. ед.

Маржинальный доход: $217\,170 - 137\,160 = 80\,010$ ден. ед.

Однако у предприятия возможности увеличения объема продаж ограничены как вследствие внутренних факторов (производственных возможностей), так и — в еще большей степени — в связи с неготовностью рынка к такому увеличению. Таким образом, предоставив скидку в 5% и имея возможность продать своей продукции больше только на 100 единиц, предприятие уменьшит величину получаемого маржинального дохода с 80 тыс. до 73 500 ден. ед. Расчеты показывают, что при данной емкости рынка экономически целесообразная величина скидки не может превышать 2%, поскольку только в этом случае сумма маржинального дохода будет примерно соответствовать его величине до предоставления скидки ($98 \times 2100 - 60 \times 2100 = 79\,800$ ден. ед.).

При оценке эффективности применения скидки за быструю оплату счетов возможно использование аналитического приема, выражающегося в том, что сравниваются доход, полученный от ускорения поступлений денежных средств, и величина выручки, недополученной в результате снижения цены.¹ Например, годовой объем продаж в кредит организации составляет 14,4 млн ден. ед. Средний период поступления платежей составляет 3 месяца. Ставка процента на размещаемые денежные средства — 13% годовых. Рассматривается вариант предоставления скидки в 3% тем покупателям, которые будут оплачивать поставки в течение 10 дней. На основании проведенных исследований предполагается, что 50% покупок будет осуществляться на этих условиях. В этом случае среднее время взыскания дебиторской задолженности составит

$$90 \times 0,5 + 10 \times 0,5 = 45 + 5 = 50 \text{ дней.}$$

¹ Такой метод анализа используется в странах с рыночной экономикой, составной частью которой являются эффективно функционирующие денежные рынки.

Средний остаток дебиторской задолженности после предоставления скидки составляет

$$14,4 : (360 : 90) = 3,6 \text{ млн ден. ед.}$$

Средний остаток дебиторской задолженности после предоставления скидки составит

$$14,4 : (360 : 50) = 2,0 \text{ млн ден. ед.}$$

Уменьшение среднего остатка дебиторской задолженности составит 1,6 млн ден. ед., а доход от размещения соответствующих денежных средств —

$$1,6 \times 0,13 = 0,208 \text{ млн ден. ед.}$$

Снижение выручки в связи с предоставлением скидки:

$$14,4 \times 0,03 \times 0,5 = 0,216 \text{ млн ден. ед.}$$

Анализ показал, что при существующей ставке процента на размещаемые денежные средства предоставление скидки в размере 3% целесообразно.

4.7. Анализ конкурентоспособности продукции и организации

Чаще всего конкурентоспособность товара определяется как совокупность его характеристик, а также сопутствующих продаже и потреблению услуг, отличающих данный товар от товара-конкурента как по степени удовлетворения конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность продукции занимает центральное место в системе оценочных показателей хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим для достижения максимальной эффективности своей работы производитель должен управлять конкурентоспособностью выпускаемой им продукции. Одним из элементов механизма управления этим показателем является проведение анализа и определение уровня конкурентоспособности продукции.

Анализ конкурентоспособности должен вестись непрерывно и систематически на всех этапах жизненного цикла продукции. Такой подход дает предпринимателю возможность определить момент, когда конкурентоспособность выпускаемой продукции начнет снижаться,

и своевременно принять решение об оптимальных изменениях товарного ассортимента, необходимости поиска новых рынков, разработке и производстве новых и модернизированных изделий, расширении и создании производственных мощностей и т. д.

Анализ и оценка конкурентоспособности продукции могут проводиться по типовой схеме (рис. 4.7.1), на которой выделены наиболее значительные этапы данной процедуры. Оценка конкурентоспособности на основе подобного подхода предполагает сравнение параметров анализируемого и конкурирующего товаров с уровнем, заданным потребностями покупателя, и сопоставление полученных результатов.

На первом этапе должны быть установлены *цели анализа и оценки конкурентоспособности*, так как они определяют содержание и объем исходной информации на каждой стадии жизненного цикла продукции (разработка, производство, продажа, эксплуатация или потребление). Так, если требуется определить сегодняшнее положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по главным параметрам. Если же нужно оценить перспективы сбыта продукта на конкретном рынке, то для такого анализа необходимо использовать информацию, включающую сведения о товарах, которые еще только выйдут на данный рынок, динамике спроса, предполагаемых изменениях в соответствующем законодательстве и др.

Однако независимо от целей анализа конкурентоспособности продукции основой для него является изучение рыночных условий. В связи с этим важнейшим этапом оценки конкурентоспособности можно считать постоянное проведение маркетинговых исследований рынка (с момента создания продукта и в течение всего периода его реализации), включающих сбор данных о конкурентах, изучение информации о покупателях и их запросах и т. п. Главная задача такого исследования — выделение и анализ той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном сегменте рынка. Результатом анализа является выбор наиболее подходящего для продукта сегмента, определение требуемых технико-экономических данных товара, его рыночного потенциала (возможной емкости рынка).

На основе маркетинговых исследований рынка *формулируются требования к изделию*.

Основными критериями при этом являются:

- технический уровень продукции;
- международные стандарты, законодательство страны-импортера и специфические требования потребителя;

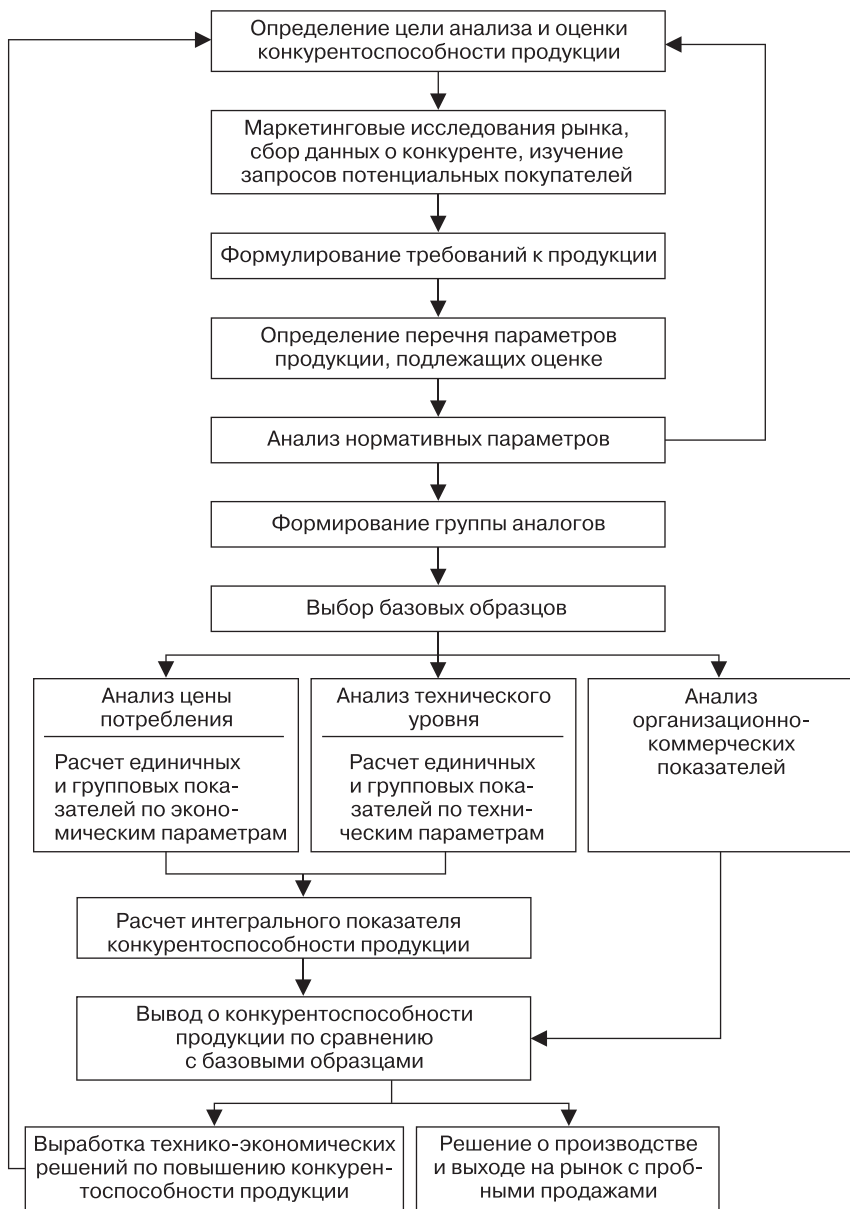


Рис. 4.7.1. Типовая схема оценки конкурентоспособности продукции

- нормативно-техническая документация, содержащая требования к уровню качества продукции в эксплуатации или потреблении;
- уровень затрат потребителя на приобретение продукции и ее эксплуатацию (затраты на оплату таможенных сборов, налоги, транспортирование, ремонт и т. п.).

Сформулированные требования к продукции являются базой для определения перечня параметров, подлежащих оценке. Следует отметить, что конкурентоспособность продукта определяется только теми его свойствами, которые представляют интерес для конкретного потребителя. Таким образом, все свойства, все параметры товара, выходящие за рамки потребительских интересов, не должны рассматриваться при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения. В этой связи превышение норм, стандартов, правил, конкретных требований потребителя (если только это превышение не вызвано опережающим отражением государственных и иных требований, которые будут введены через некоторое время) не способствует повышению конкурентоспособности товара. Оно, с точки зрения потребителя, не только представляется бесполезным, но даже может понизить конкурентоспособность продукции — в случае, если будет способствовать повышению ее цены.

При определении набора подлежащих оценке и сравнению параметров конкурентоспособности товара исходят из того, что одна часть основных параметров характеризует потребительские свойства продукта (технические параметры), а другая — экономические свойства (стоимость). Значительную роль в оценке конкурентоспособности продукции нужно отводить анализу *нормативных параметров*, т. е. параметров, соответствующих законодательным актам стран, на рынках которых данную продукцию предполагается продавать, международным стандартам, включая ограничения по показателям безопасности, экологии и т. п., техническим регламентам, стандартам, техническим условиям и другим действующим нормативным документам на продукцию. Изменение этих параметров чревато нарушением условий международных соглашений, договоренностей, контрактов и может привести к утрате позиций товаропроизводителя (экспортера) на рынке. К нормативным параметрам и условиям конкурентоспособности продукции относятся: патентная чистота, а также нетарифные ограничения в торговле (количественные — эмбарго, квотирование, лицензирование; технические — требования технических регламентов и стандартов; специальные требования к упаковке и маркировке товаров; требования наличия сертификатов на продукцию и систему качества поставщика).

На данном этапе анализа устанавливается соответствие параметров товара обязательным регламентам, стандартам и нормам, определяющим уровень и границы этих параметров. Если хотя бы один из них не соответствует обязательному уровню, который предписан действующими нормами и стандартами, то продукция не может рассматриваться как конкурентоспособная независимо от результата сравнения по другим параметрам. В связи с этим исследование соответствия стандартам и законодательным нормам, действующим на рынке конкретной страны, должно проводиться в первую очередь, и только в случае выявления такого соответствия оценка конкурентоспособности продукции должна быть продолжена.

При определении перечня параметров продукции, подлежащих оценке, а также при анализе нормативных параметров целесообразно руководствоваться:

- действующими международными (ИСО, МЭК и др.) и региональными стандартами;
- национальными зарубежными и отечественными стандартами;
- действующими законодательствами, нормативными актами, техническими регламентами страны-экспортера и страны-импортера, устанавливающими требования к ввозимой в страну продукции;
- документацией на поставку;
- каталогами, проспектами и стандартами фирм — изготовителей данной продукции;
- патентной и конъюнктурно-экономической документацией;
- результатами сертификации продукции.

Корректность результатов оценки конкурентоспособности продукции и соответственно обоснованность принимаемых в последующем решений зависят от выбора базы сравнения. Производитель может взять в качестве базы сравнения: потребности покупателей, конкурирующий товар, гипотетический образец, группу аналогов и т. п.

В том случае, когда базой сравнения является потребность покупателей, осуществляются выбор номенклатуры и установление величин параметров потребности покупателей, а также весомости этих параметров в их общем наборе.

Если получить обширную и точную информацию о потребностях покупателей сложно, то может быть применен косвенный метод оценки конкурентоспособности с помощью товара-образца, уже пользующегося спросом. Образец моделирует потребность и выступает в виде

материализованных требований, которым должна удовлетворять продукция, подлежащая оценке [5].

Иногда в качестве базы сравнения используют гипотетический образец, который представляет собой среднее значение параметров группы изделий. Такая процедура применяется в том случае, если информация по конкретному образцу-аналогу недостаточна. Фактически речь идет об анализе потребности, которой может и не существовать, поэтому оценка в данном случае рассматривается как ориентировочная.

Значительно чаще за базу сравнения принимается группа аналогов, отобранных с точки зрения согласования классификационных параметров¹ образца и оцениваемой продукции, из которых выбираются продукты, имеющие наилучшую перспективу для дальнейшего расширения продаж.

Согласно рассматриваемой типовой методике, следующим этапом оценки конкурентоспособности продукции является *формирование группы аналогов*, т. е. аналогичных товаров, продающихся на рынке и используемых для сравнения. Все включаемые в группу аналогов товары должны отвечать следующим критериям:

- 1) конкурирующая и оцениваемая продукция должны быть аналогичны по назначению и условиям эксплуатации и ориентированы на одну группу потребителей;
- 2) товар-конкурент должен отвечать цели оценки уровня конкурентоспособности;
- 3) представительность товара-конкурента на рынке в момент оценки и тенденции ее изменения на перспективу должны подтверждаться достоверной информацией.

В группу аналогов входят:

- *при оценке разрабатываемой продукции* — перспективные и экспериментальные образцы, поступление которых на мировой рынок прогнозируется на период выпуска оцениваемой продукции, или идеальная потребительская модель, удовлетворяющая перспективные потребности на 100%;
- *при оценке выпускаемой продукции* — образцы, реализуемые на мировом рынке (либо также идеальная потребительская модель); значения показателей образцов устанавливаются на основе имеющейся на них документации и (или) по результатам испытаний. Не допускается при оценке выпускаемой продукции в качестве аналога использовать рекламные и экспериментальные образцы

¹ Классификационные параметры характеризуют принадлежность продукции к определенной классификационной группе.

продукции, не освоенные производством. Следующий этап оценки — *выбор базовых образцов*. В качестве таковых выделяются лучшие из группы аналогов на основе метода попарного сопоставления последовательно всех аналогов по значениям выбранных оценочных показателей. При этом:

- ◆ аналог не может быть признан базовым образцом и исключается из последующих сопоставлений, если он уступает другому аналогу по совокупности оценочных показателей, т. е. уступает ему хотя бы по одному показателю и не превосходит ни по каким другим;
- ◆ оба аналога остаются для дальнейшего сопоставления с остальными, если по одним показателям оказывается лучше первый из них, а по другим — второй. При этом значения некоторых показателей у аналогов могут совпадать.

В результате попарного сопоставления остаются аналоги, каждый из которых не уступает ни одному из остальных по совокупности оценочных показателей. Они и являются базовыми образцами.

Следующий этап оценки конкурентоспособности продукции — *анализ качества, цены потребления и организационно-коммерческих показателей*.

Для анализа и оценки качества продукции используются следующие группы показателей, характеризующие ее техническое совершенство (технические показатели).

1. *Показатели назначения*, характеризующие область применения продукции и основные функции, которые она предназначена выполнять.
2. *Показатели надежности*, определяющие способность продукции выполнять определенные функции, сохраняя свои эксплуатационные показатели в заданных пределах в течение требуемого промежутка времени или требуемой наработки. Надежность определяется как совокупность частных показателей: безотказности, долговечности, ремонтпригодности, сохраняемости.
3. *Эргономические показатели*, характеризующие приспособленность продукции к гигиеническим, антропометрическим, физическим, психофизиологическим и психологическим свойствам потребителя, проявляющимся в системе «человек—изделие—среда использования».
4. *Эстетические показатели*, характеризующие эстетические свойства продукции: ее информационную выразительность, рациональность формы, оригинальность дизайна, целостность композиции и др.
5. *Показатели технологичности*, определяющие эффективность конструктивно-технологических решений для обеспечения высокой

производительности труда при изготовлении, ремонте и эксплуатации продукции (трудоемкость, материалоемкость и др.).

6. *Показатели унификации*, характеризующие степень использования в продукции стандартных, унифицированных и оригинальных составных частей, а также уровень унификации с другими изделиями.
7. *Показатели транспортабельности*, определяющие приспособленность продукции к транспортированию (своим ходом или применительно к конкретному виду транспортных средств).
8. *Патентно-правовые показатели*, характеризующие патентную чистоту продукции (степень ее новизны) и патентную защиту (степень защиты продукции авторскими свидетельствами в России и патентами в странах предполагаемого экспорта или продажи лицензий на отечественные изобретения). Эти показатели играют значительную роль при определении конкурентоспособности продукции. Они могут рассматриваться по существу не только как показатели качества товара, но и как нормативные показатели его конкурентоспособности.
9. *Экологические показатели*, характеризующие уровень вредных воздействий на окружающую среду при эксплуатации или потреблении продукции.
10. *Показатели безопасности*, определяющие особенности продукции, которые обуславливают безопасность человека (обслуживающего персонала) при ее эксплуатации или потреблении. К ним относятся: электробезопасность, радиационная безопасность и т. п.

В зависимости от специфических особенностей продукции и условий ее применения система используемых оценочных показателей может дополняться или сокращаться. Кроме того, исходя из характера решаемой задачи часть указанных показателей может использоваться при оценке в качестве ограничений, например в числе нормативных параметров.

Проводя оценку предлагаемых на рынке товаров, покупатель наряду с сопоставлением их потребительских качеств не может абстрагироваться от величины затрат, которые возникнут у него в связи с их приобретением и использованием, т. е. от цены потребления. Стремясь добиться оптимального соотношения уровня потребительских свойств товара и своих расходов, покупатель выбирает тот продукт, по которому будет достигнут максимум полезного эффекта на единицу затрат.

Итак, цена потребления характеризует полные затраты покупателя на приобретение и эксплуатацию (или потребление) продукта за весь

срок его службы. Номенклатура экономических показателей (параметров), применяемых при оценке конкурентоспособности, характеризуется структурой этих затрат, определяемой свойствами продукции, а также условиями приобретения и использования.

В самом общем виде цена потребления может складываться из следующих элементов, отражающих единовременные и текущие затраты:

- продажная цена товара;
- расходы на транспортировку товара до места использования и на его хранение;
- стоимость установки, монтажа, приведения в работоспособное состояние;
- затраты на обучение обслуживающего персонала;
- затраты на топливо (электроэнергию);
- заработная плата обслуживающего персонала;
- затраты на послегарантийный сервис и покупку запасных частей;
- налоги;
- страховые взносы;
- расходы на утилизацию изделия после выработки ресурса;
- непредвиденные расходы.

Наряду с вышеназванными составляющими в цену потребления могут включаться также и другие элементы, характеризующие индивидуальные особенности товара.

При оценке конкурентоспособности продукции также должны приниматься во внимание организационно-коммерческие показатели, отражающие условия ее продажи. Эти показатели используются в качестве дополнительных для всесторонней оценки уровня конкурентоспособности. К ним можно отнести показатели, характеризующие сроки поставок и сроки гарантий, условия платежа, например предоплату, оплату по факту покупки, предоставление рассрочки, кредита, размер первоначального и последующих взносов и т. д.

На рис. 4.7.1 показано, что при анализе качества и цены потребления товара проводится расчет единичных и групповых показателей, на базе которых определяется интегральный показатель конкурентоспособности продукции.

Единичный показатель (параметрический индекс) (q) определяется как процентное отношение величины какого-либо технического или экономического параметра оцениваемого продукта к величине соответствующего параметра базового образца. Параметрические индексы можно представить в виде следующих формул:

$$q_i = \frac{B_i}{B_{i0}}, \quad (i = 1 \dots n); \quad (4.3)$$

$$q_i = \frac{B_{i0}}{B_i}, \quad (4.4)$$

где B_i — значение i -го показателя оцениваемого продукта; B_{i0} — базовое значение i -го показателя; n — количество показателей.

Из формул (4.3), (4.4) выбирают ту, при которой рост относительного показателя означает повышение конкурентоспособности оцениваемой продукции. Например, относительное значение мощности изделия вычисляется по формуле (4.3), а для расчета относительного показателя удельного расхода топлива используется формула (4.4).

Групповой показатель (Q) рассчитывается на основе единичных показателей как сводный параметрический индекс (т. е. объединяющий единичные показатели по однородной группе параметров — технических, экономических) методом средневзвешенного:

$$Q_{\text{мех(эк)}} = \sum_{i=1}^n a_i \times q_i, \quad (i = 1 \dots n), \quad (4.5)$$

где q_i — параметрический индекс i -го параметра; a_i — вес i -го параметра; n — число параметров.

Необходимость установления веса параметра объясняется неоднозначностью для потребителя различных параметров товара. Исходя из этого экспертным путем определяется значимость (вес) каждого параметра для потребителя при условии, что вся потребность принимается за 100%.

Таким образом, групповой показатель отражает уровень конкурентоспособности по одинаковым группам параметров (по техническим или по экономическим).

Интегральный показатель (K) определяется как отношение суммарного полезного эффекта от эксплуатации или потребления продукции к суммарным затратам на приобретение и использование этой продукции, т. е. фактически это отношение группового показателя по техническим ($Q_{\text{мех}}$) к групповому показателю по экономическим ($Q_{\text{эк}}$) параметрам:

$$K = \frac{Q_{\text{мех}}}{Q_{\text{эк}}}. \quad (4.6)$$

При $K > 1$ оцениваемая продукция конкурентоспособна на конкретном рынке, а при $K < 1$ — нет.

Таким образом, в результате проведенного расчета и анализа организационно-коммерческих показателей делается вывод о конкурентоспособности продукции по сравнению с базовыми образцами.

На основе сделанного вывода формируется политика предприятия в отношении оцениваемого изделия. В случае положительного исхода оценки (если показатели данного изделия превышают показатели базовых образцов) предприятие принимает решение о производстве и выходе на рынок с пробными продажами. В случае отрицательной оценки происходит выработка технико-экономических решений по повышению конкурентоспособности промышленной продукции.

Некоторые авторы предлагают оценку экономических параметров производить путем расчета и сопоставления цен потребления соответственно оцениваемого и базового товара, что повышает точность вычислений величины эксплуатационных расходов за весь срок его службы. Цена потребления товара ($\Pi_{нoмп}$) может быть определена по формуле

$$\Pi_{нoмп} = \Pi_T + \sum_{i=1}^t \mathcal{E}_{pi} \times \frac{1}{(1+r)^i}, \quad (4.7)$$

где Π_m — продажная цена товара; \mathcal{E} — эксплуатационные расходы на i -й год службы; $\frac{1}{(1+r)^i}$ — коэффициент приведения к современной стоимости (коэффициент дисконтирования); t — срок службы изделия; i — год приведения; r — норма дисконта.

Проведем анализ конкурентоспособности на конкретном примере с помощью изложенной выше методики (выполним расчеты технических показателей, а также цены потребления по формуле (4.7)). Оценим конкурентоспособность новых моделей микроволновых печей, предполагаемых к производству и пробным продажам. В качестве базового образца используем модель, продаваемую на рынке. Технические параметры указанных моделей были оценены экспертами по десятибалльной шкале (табл. 4.7.1). Срок службы трех моделей 110 лет. Норма дисконта — 0,1.

Методика расчета цены потребления (на примере модели 1) следующая:

$$\begin{aligned} \Pi_{нoмп}^1 &= 120 + 3 + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^2} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^3} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^4} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^5} + \dots \\ &+ 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^6} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^7} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^8} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^9} + 3 \times \frac{1}{(1+0,1)^{10}} = \\ &= 140,277. \end{aligned}$$

Таблица 4.7.1

Единичные и групповые показатели конкурентоспособности микроволновых печей

Показатель	Оцениваемая модель		Базовый образец	q^1	q^2	a_i	Q^1	Q^2
	1	2						
Технические параметры								
Выполнение основных функций	5,5	7	6	0,916	1,166	0,5	0,458	0,583
Удобство использования	5	5,5	4,5	1,111	1,222	0,3	0,333	0,366
Дизайн	4,5	4,5	4	1,125	1,125	0,2	0,225	0,225
Итого				–	–	–	1,016	1,174
Экономические параметры								
Цена, у. е.	120	100	130	–	–	×	–	–
Эксплуатационные расходы, у. е. / год	3	1,5	2	–	–	×	–	–
Итого полные затраты на приобретение и эксплуатацию за весь срок службы ($C_{\text{полн}}$)	140,277	110,139	143,518	–	–	–	0,977	0,767

Интегральные показатели конкурентоспособности оцениваемых моделей 1 и 2 составляют:

$$K^1 = 1,016 : 0,977 = 1,039;$$

$$K^2 = 1,174 : 0,767 = 1,530.$$

Примечание: здесь и далее в таблицах знак «х» обозначает, что экономические параметры приняты одинаково важными.

Таким образом, обе новые модели микроволновых печей конкурентоспособнее базового образца, но наиболее конкурентоспособна модель 2.

Конкурентоспособность продукции является лишь составной частью общей конкурентоспособности товаропроизводителя. В связи с этим возникает необходимость исследования значительно менее разработанных методов анализа и оценки конкурентоспособности предприятия.

Под конкурентоспособностью предприятия будем понимать его способность оперативно и адекватно реагировать на изменение условий рыночной конкуренции, сохраняя и увеличивая достигнутые объемы продаж, прибыль и долю рынка.

Конкурентоспособность предприятия зависит от воздействия комплекса факторов внутренней и внешней среды его жизнедеятельности.

К внутренним факторам относятся составляющие элементы экономического потенциала предприятия, который определяется совокупностью его ресурсов и эффективностью их использования.

К внешним факторам могут быть отнесены экономическая политика государства, основные характеристики рынка деятельности предприятия и др.

Анализ уровня конкурентоспособности предприятия имеет свои специфические черты и задачи.

Во-первых, его оценка является исходным моментом для выработки стратегических целей деятельности предприятия.

Во-вторых, для этого необходимо использовать целый ряд показателей, без анализа которых можно обойтись при общей оценке производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эти показатели прежде всего свидетельствуют о степени устойчивости его положения, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом у потребителей и обеспечивающую стабильную прибыль.

Единая общепризнанная методика оценки конкурентоспособности производителя, в качестве которого экономистами рассматриваются фирма, отдельное предприятие, отрасль или вся экономика в целом, пока не разработана. В литературе встречается целый ряд подходов к решению этой проблемы, но с помощью большинства из них можно оценить лишь отдельные аспекты конкурентоспособности предприятия, а дать ее комплексную оценку, предусматривающую анализ воздействия внешней среды хозяйствования и оценку внутренних возможностей предприятия нельзя. В настоящее время наиболее известны следующие подходы [9].

1. Изучение конкурентоспособности с позиций сравнительных преимуществ. Этот метод подразумевает следующее: страна выпускает и экспортирует обходящиеся ей дешевле товары, а импортирует продукцию, которую в финансовом отношении ей выгоднее закупать, чем производить.

Распределение производства между странами должно следовать закону сравнительных издержек: каждая страна специализируется на производстве тех товаров, по которым ее издержки более низкие, хотя по абсолютной величине они могут быть иногда и несколько выше, чем у конкурентов. Если страна обладает преимуществами, позволяющими обеспечить относительно более низкие издержки производства в какой-либо отрасли, — что является предпосылкой для завоевания данной отрасли сильных рыночных позиций, — то говорят о ее конкурентоспособности.

Непосредственно измерить сравнительные преимущества невозможно, поэтому предложено несколько косвенных методов. Одним из наиболее часто используемых является метод, построенный на следующем предположении: чем ниже издержки производства в отрасли, тем большими преимуществами она обладает по отношению к конкурентам.

Исходя из методологии сравнительных преимуществ дать оценку конкурентоспособности фирмы-экспортера в общем виде затруднительно, поскольку имеющиеся преимущества характеризуют конкурентоспособность не только конкретной фирмы, но и всей отрасли.

2. Методы оценки конкурентоспособности производителя, базирующиеся на теории равновесия фирмы и отрасли А. Маршалла и теории факторов производства. Под равновесием понимается такое состояние, когда у производителя не существует стимулов для перехода в другое состояние, т. е. для изменения объема производства (изменения своей доли на рынке).

В условиях равновесия производителя (при достижении максимального возможного объема выпуска и сбыта товара при неизменных характере спроса и уровне развития техники на данном рынке) каждый из факторов производства используется с одинаковой и одновременно наибольшей производительностью. При этом у фирм отрасли отсутствует сверхприбыль, обусловленная действием какого-либо из факторов производства, а следовательно, у сторонних фирм нет стимулов для вступления в отрасль.

Возможность для расширения выпуска продукции появляется в том случае, когда какой-нибудь фактор производства используется не полностью и существующие масштабы производства не обеспечивают минимума издержек. Критерием конкурентоспособности в рамках данной модели служит наличие у производителя таких факторов производства, которые могут быть использованы с лучшей, чем у других конкурентов, производительностью.

Данные методы на практике имеют ограниченное применение.

3. Теория эффективной конкуренции. В рамках этой теории существуют два основных подхода к определению критерия конкурентоспособности: структурный и функциональный.

Согласно *структурному подходу*, оценка положения предприятия может быть сделана исходя из знания уровня монополизации отрасли, т. е. концентрации производства и капитала, и барьеров для вновь вступающих на отраслевой рынок компаний. К числу основных препятствий для новых конкурентов обычно относятся: экономичность крупномасштабного производства, степень дифференциации продук-

ции, абсолютные преимущества в издержках у функционирующих на рынке фирм, размер капитала, необходимый для организации эффективного производства.

В теории международного маркетинга рассматривается влияние внешних условий на конкурентоспособность фирм. Возможности завоевания фирмой любого рынка зависят не только от внутренних факторов, но и от складывающихся на рынке ситуаций. Выделяют следующие факторы, которые оказывают воздействие на интенсивность конкуренции и тем самым влияют на уровень конкурентоспособности компаний: потенциал рынка (возможная емкость); легкость доступа; вид товара; входные барьеры (необходимые инвестиции, государственное регулирование); однородность рынка; структура отрасли или конкурентные позиции фирм; степень вовлечения фирм в данную отрасль; возможность технологических нововведений; экономия на масштабе; диверсификация фирм.

Определить конкурентоспособность можно также с помощью *функционального подхода*, согласно которому более конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организованы производство и сбыт продукции, эффективное управление финансами. Предметом анализа являются три группы показателей. В *первую группу* входят показатели, отражающие эффективность производственно-сбытовой деятельности предприятий, например отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу.

Показатели *второй группы* характеризуют состояние производственной сферы предприятия (интенсивность использования основного и оборотного капитала) Например, отношение чистых продаж к чистой стоимости материальных активов, к чистому оборотному капиталу, к стоимости материально-производственных запасов и др.

Третью группу составляют показатели, связанные с финансовой деятельностью предприятий: отношение оборотного капитала к текущему долгу, период оплаты текущих счетов, отношение текущего долга к стоимости материальных активов, отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу и др.

Неоспоримым достоинством функционального метода является использование показателей, позволяющих проводить анализ работы предприятия и делать выводы о различных сторонах его хозяйственной деятельности, возможность оценить финансовое положение, кредитоспособность фирмы, а также степень коммерческого риска, связанного с этим предприятием.

Вместе с тем этот метод не лишен и недостатков.

Во-первых, использование большого числа показателей, нередко дублирующих друг друга, осложняет проведение анализа ситуации.

Во-вторых, он не учитывает дифференциацию важности отдельных показателей в оценке, что может привести к неоднозначности суждений о конкурентоспособности.

В-третьих, в этом методе не учитываются показатели конкурентоспособности продукта. Так, некоторые из используемых показателей второй группы характеризуют скорее эффективность организации и функционирования системы сбыта и продвижения товара, чем его конкурентоспособность.

4. Оценка конкурентоспособности производителя по качеству продукции. Она осуществляется «методом профилей». Суть его состоит в том, что выявляются различные критерии удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту, устанавливается их иерархия и сравнительная важность в пределах того спектра характеристик, которые в состоянии заметить и оценить потребитель, проводится сравнение технико-экономических данных продукта с другими конкурирующими продуктами.

Таким образом, данный метод базируется на рассуждении о том, что конкурентоспособность производителя тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. Преимущество метода состоит в учете наиболее важного критерия, влияющего на конкурентоспособность предприятия — конкурентоспособности товара. Однако при этом рассматриваемый метод позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности товара и не затрагивает другие аспекты.

5. Матричная методика оценки конкурентоспособности. Она применяется не только для анализа характеристик товаров, но и при изучении конкурентоспособности «стратегических единиц бизнеса» — товаров, сбытовой деятельности, отдельных компаний, отраслей (т. е. производителей товаров).

Главным инструментом исследования служит матрица, построенная по принципу системы координат с использованием двух показателей. По вертикали отмечаются темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали — относительная доля производителя (т. е. производителя) на рынке в логарифмическом масштабе. Все стратегические единицы бизнеса могут быть расположены на этой матрице в зави-

симости от своих характеристик и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными будут те, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Пользуясь данным методом, можно оценить конкурентные позиции «стратегических единиц бизнеса», выработать стратегию поведения на рынке. Тем не менее метод не позволяет анализировать причины происходящего и осложняет выработку управленческих решений.

Литература

1. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
2. *Беляевский И. К.* Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001.
3. *Голубков Е. П.* Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Финпресс, 2000.
4. *Горбашко Е. А.* Менеджмент качества и конкурентоспособности: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
5. *Долинская М. Г., Соловьев И. А.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. — М.: Изд-во стандартов, 1991.
6. *Егоров А. Ю.* Комплексный анализ в системе маркетинговой деятельности. — М.: СП «Вся Москва», 1994.
7. *Завгородняя А. В.* Аналитический маркетинг: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
8. *Завьялов П. С.* Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002.
9. Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник / Отв. ред. Ю. А. Савинов. — М.: Мысль, 1990.
10. *Ковалев А. И., Войленко В. В.* Маркетинговый анализ. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
11. *Протасов В. Ф.* Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. — М.: Финансы и статистика, 2003.
12. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2003.
13. *Яшин Н. С.* Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. — Саратов, 1997.

Раздел II
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ
И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ,
РАБОТ, УСЛУГ

Глава 5

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ

5.1. Дискуссионные вопросы определения, состава и классификации затрат

Издержками производства принято называть затраты живого и овеществленного труда на изготовление продукции, выполнение работ, оказание услуг, а также на их реализацию. В практике для характеристики всех издержек производства за определенный период времени применяют термин «затраты на производство». Издержки, относящиеся к выпущенной продукции, выполненным работам, оказанным услугам, выражаются в показателях себестоимости продукции, работ, услуг.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также включает другие затраты на производство и реализацию.

Себестоимость продукции, работ, услуг — это важный финансовый инструмент. На базе себестоимости исчисляются показатели прибыли и рентабельности.

Понятия «затраты на производство» и «себестоимость продукции» неидентичны, так как определенная часть учтенных затрат может быть отнесена:

- на непроизводственные счета (счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»; счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»);
- на прирост остатков по счету 97 «Расходы будущих периодов»;
- на прирост остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства (счет 20 «Основное производство»).

Экономическая информация о затратах на производство и себестоимости продукции обеспечивается различными группировками издер-

жек производства. В практике планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг применяется группировка по экономическим элементам затрат и по калькуляционным статьям себестоимости.

Для характеристики первоначальной формы затрат на производство, для определения объема и состава используемых ресурсов установлена номенклатура экономических элементов затрат.

Перечни экономических элементов затрат, определенные в нормативных документах по бухгалтерскому учету и налогообложению, не совпадают.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н и от 30.03.2001 г. № 27н) выделены пять элементов затрат [15]:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

В Налоговом кодексе РФ (гл. 25, ст. 252) расходы группируются по четырем элементам [2]:

- 1) материальные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) суммы начисленной амортизации;
- 4) прочие расходы.

Несоответствие подходов к определению и составу затрат в бухгалтерском и налоговом учете не ограничивается изложенным выше. Сравним определения расходов в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве.

5.1.1. Понятие расходов в бухгалтерском учете

Минфин РФ с 01.01.2000 г. ввел в действие Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Данное положение не только заменило понятие «себестоимость» понятием «расходы», но и отразило новый подход к затратам организаций.

Согласно п. 2 ПБУ 10/99, под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

В соответствии с ПБУ 10/99 к расходам не относится следующее выбытие активов:

- приобретение (создание) внеоборотных активов;
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг, если у организации отсутствует намерение дальнейшей их перепродажи;
- перечисление средств по договорам комиссии, поручениям и агентским договорам в пользу комитента, принципала или иного доверителя;
- предварительная оплата, авансы, задатки за материалы, иное имущество, а также работы и услуги;
- погашение кредитов и займов, полученных организацией.

Эти операции не приводят к уменьшению собственного капитала организации, поэтому не могут быть признаны расходами. Тем не менее все эти операции, а также выплаты из прибыли, распределенные между собственниками организации, перечислены в ст. 270 НК РФ как расходы, не учитываемые в целях налогообложения.

В п. 19 ПБУ 10/99 указано, что расходы в бухгалтерском учете признаются независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы. Данное положение приобрело особую важность в связи со вступлением в действие гл. 25 Налогового кодекса РФ, которой предусмотрено ведение налогового учета у хозяйствующих субъектов.

5.1.2. Понятие расходов в налоговом законодательстве

В отношении термина «расходы» ситуация представляется более сложной. Так, в ст. 252 НК РФ указывается, что «расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты». Логично предположить, что дальше должно следовать определение этих затрат. Однако в той же статье в абзацах 3 и 4 говорится, что «под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты» и «под документально подтвержденными расходами понимаются затраты». Иными словами, НК РФ отождествляет понятия «расходы» и «затраты». Однако ни в гл. 25 НК РФ, ни в ч. 1 НК РФ определения расходов и затрат нет. По нашему мнению, в этом случае следует руководствоваться ст. 11 НК РФ, согласно которой «институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства РФ, используемые в настоящем Кодексе, применяются в том зна-

чении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом». Понятия «расходы» и «затраты» являются бухгалтерскими терминами, следовательно, их определения необходимо искать в положениях по бухгалтерскому учету.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

- НК РФ отождествляет понятия расходы и затраты;
- определение расходов в НК РФ отсутствует, в связи с этим на основании ст. 11 НК РФ организациям необходимо руководствоваться определением расходов, указанным в ПБУ 10/99;
- для исчисления налога на прибыль все расходы должны подразделяться на учитываемые и не учитываемые для целей налогообложения.

Группировка затрат по калькуляционным статьям предназначена для организации аналитического учета издержек производства, для калькулирования себестоимости продукции. Такая группировка позволяет определить экономическую эффективность производства отдельных изделий, соотношение условно-постоянных и условно-переменных расходов, выявить производственные потери.

Информация о себестоимости продукции служит основанием для формирования структуры и ассортимента выпускаемой продукции, обеспечивающих нормальный уровень рентабельности деятельности организации.

Перечень калькуляционных статей затрат, их состав, методы распределения по видам продукции, работ, услуг определяются отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг с учетом характера и структуры производства.

Кроме группировки затрат по экономическим элементам и калькуляционным статьям в теории и практике применяется классификация затрат и по другим признакам. В табл. 5.1.1 приведена подробная классификация затрат [28].

Классификация затрат по приведенным признакам необходима для принятия управленческих решений, своевременного доведения подготовленной информации до менеджеров.

В настоящее время в экономическую сферу вошли элементы управленческого учета как проявление рыночной экономики. В управленческом учете классификация затрат весьма разнообразна и зависит от того, какую управленческую задачу необходимо решить. Управление

Таблица 5.1.1
Классификация затрат

№ п/п	Признаки классификации	Наименования затрат
1	По отношению к производственному (технологическому) процессу	Основные и накладные
2	По отношению к объему производства продукции	Условно-постоянные и условно-переменные
3	По единству состава	Одноэлементные и комплексные
4	По способу отнесения на себестоимость отдельных изделий	Прямые и косвенные
5	По участию в производственном процессе	Производственные и расходы на продажу
6	По целесообразности расходования	Производительные и непроизводительные
7	По возможности планирования и проектирования	Планируемые и непланируемые
8	По периодичности возникновения	Текущие и единовременные

затратами требует установления взаимосвязи затрат с действиями конкретных лиц, ответственных за расходование соответствующих средств, с целью организации системы контроля и своевременного реагирования на негативные моменты роста затрат. Такой подход известен как учет затрат по центрам ответственности и основан на принципе выделения контролируемых и неконтролируемых затрат [36, 68]. Контролируемыми считаются затраты, на величину которых может воздействовать менеджер центра ответственности. В противном случае затраты признаются неконтролируемыми. По нашему мнению, речь идет о степени управляемости затрат, осуществляемых в конкретном центре ответственности. Данная группировка затрат имеет целью выделить те из них, которые могут изменяться под влиянием решения менеджера соответствующего центра ответственности. Поэтому более корректно трактовать классификацию затрат по признаку их управляемости с выделением неуправляемых, частично управляемых и полностью управляемых (табл. 5.1.2).

К неуправляемым относятся затраты, которые не зависят от объема производства и от управленческих решений, принимаемых менеджерами. Эти затраты не являются определяющими в структуре затрат организации, однако могут увеличиваться под влиянием как внешних (изменение системы налогообложения), так и внутренних (повышение уровня автоматизации производства) факторов.

Таблица 5.1.2
Классификация затрат по степени управляемости

Неуправляемые	Частично управляемые	Полностью управляемые
Налоги и сборы, осуществляемые за счет себестоимости продукции согласно установленному законодательству; отчисления по единому социальному налогу	Аренда; содержание зданий и оборудования; страхование имущества; административно-управленческие расходы; расходы на рекламу; представительские, командировочные расходы; потери от брака; заработная плата вспомогательных рабочих	Сырье и основные материалы; полуфабрикаты; вспомогательные материалы; топливо и энергия на технологические цели; зарплата основных производственных рабочих

Частично управляемые затраты можно отнести к категории постоянных накладных расходов с низкой степенью управляемости. Правильное понимание их сущности и выделение этих затрат из общей массы накладных расходов необходимо для постоянного контроля за их уровнем.

Полностью управляемые затраты можно определить как переменные, абсолютно зависящие от решений менеджера, сфера ответственности которого связана с этими затратами.

Данная классификация, на наш взгляд, должна оказать значительную поддержку менеджерам при разработке управленческих решений по снижению себестоимости продукции.

Экономические условия, определяющие усиление конкуренции, усложнение производственных процессов и необходимость быстрой адаптации к постоянно меняющейся рыночной среде все более актуализируют проблему повышения оперативности информации о затратах, себестоимости продукции и прибыли. В значительной мере решению этой проблемы будет способствовать применение методов коэффициентного анализа.

5.2. Классификация показателей себестоимости продукции, работ, услуг

По мнению многих авторов, в условиях рыночной экономики имеет место переоценка роли показателей прибыли и рентабельности и недооценка показателей себестоимости продукции, работ, услуг. В соответствии с этим широко разрабатываются вопросы анализа прибыли и рентабельности в ущерб анализу себестоимости.

Не каждый автор, исследующий проблемы анализа себестоимости, считает необходимым привести перечень показателей, характеризующих себестоимость продукции, работ, услуг [30, 44].

Другие авторы приводят неструктурированный перечень показателей себестоимости [54, 68]:

- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость всей продукции;
- затраты на 1 руб. продукции.

Г. В. Савицкая показатели себестоимости называет объектами анализа и выделяет следующие объекты [54]:

- полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
- уровень затрат на 1 руб. выпущенной продукции;
- себестоимость отдельных изделий;
- отдельные статьи затрат.

Мы посчитали необходимым уточнить систему показателей себестоимости в соответствии с тремя признаками классификации:

- по назначению;
- по отношению к объему продукции, работ, услуг;
- по полноте учета затрат.

1. По назначению:

- ◆ Проектные.
- ◆ Нормативные.
- ◆ Плановые, прогнозные.
- ◆ Отчетные (фактические за анализируемый период).
- ◆ Фактические за предыдущий аналогичный период.

2. По отношению к объему продукции, работ, услуг:

- ◆ Себестоимость калькуляционной единицы продукции (1 шт., 10 шт., 100 шт., 1 т добытого угля, 1 погонного метра ткани; в строительстве — себестоимость одного объекта; в НИИ — себестоимость конкретной научно-исследовательской темы и др.).
- ◆ Себестоимость всего выпуска данного вида продукции (группы однородной продукции).
- ◆ Себестоимость всей выпущенной продукции коммерческой организации за период.
- ◆ Себестоимость всего объема продаж коммерческой организации за период.

- ◆ Себестоимость продаж по отчетному сегменту (операционному, географическому).
3. По полноте учета затрат:
- ◆ Операционная (неполная) себестоимость, определяемая по условно-переменным затратам.
 - ◆ Цеховая себестоимость¹ (операционная себестоимость + общепроизводственные расходы).
 - ◆ Производственная себестоимость (цеховая себестоимость + общехозяйственные расходы).
 - ◆ Полная себестоимость (производственная себестоимость + расходы на продажу).

При экономическом анализе используются также относительные показатели (коэффициенты), определяющие величину затрат в копейках (или в процентах) на 1 руб. стоимости продукции:

$$\frac{\text{затраты на 1 руб. стоимости продукции, коп. (\%)}}{\text{полная себестоимость выпущенной (реализованной) продукции за период, тыс. руб.}} = \frac{\text{стоимость выпущенной (реализованной) продукции в ценах предприятия-изготовителя (без НДС, акцизов, экспортных пошлин и других надбавок к ценам) за период, тыс. руб.}}{\text{стоимость выпущенной (реализованной) продукции в ценах предприятия-изготовителя (без НДС, акцизов, экспортных пошлин и других надбавок к ценам) за период, тыс. руб.}} \times 100.$$

Мы считаем, что возможны определенные модификации этого показателя. Например, в числителе показателя может быть представлена часть полной себестоимости, т. е. затраты по одной или нескольким калькуляционным статьям себестоимости.

Показатель затрат на 1 руб. стоимости выпущенной (реализованной) продукции в копейках (или в процентах) имеет ряд достоинств:

- 1) это сквозной показатель, т. е. он может быть исчислен по всему объему выпуска и реализации продукции, а также по отчетным сегментам, по однородным группам и конкретным видам продукции;
- 2) обеспечивает увязку анализа себестоимости и прибыли, так как процент рентабельности продукции непосредственно зависит от уровня затрат на 1 руб. продукции;
- 3) пригоден для анализа затрат и себестоимости как в статике, так и в динамике, поскольку является коэффициентом;
- 4) позволяет измерить и сопоставить уровень затрат как по сравнительной, так и по новой продукции.

¹ При наличии цеховой структуры организации.

Использование коэффициентов при анализе затрат особенно важно в условиях инфляции, так как абсолютные показатели теряют сопоставимость из-за инфляционных процессов.

Недостаточное внимание к вопросам планирования, учета и анализа затрат и себестоимости продукции, работ, услуг проявляется в том, что в официальных формах бухгалтерской и статистической отчетности имеет место существенный разрыв в представлении информации об этих показателях.

В частности, рассмотрим три документа:

- 1) «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2 бухгалтерской отчетности);
- 2) «Приложение к бухгалтерскому балансу», раздел «Расходы по обычным видам деятельности» (форма № 5 бухгалтерской отчетности);
- 3) «Основные сведения о деятельности предприятия» (форма № 1—предприятие федерального государственного статистического наблюдения, раздел VII).

В форме № 2 одной строкой (без расшифровки) показывается неполная себестоимость продаж, отдельно приводятся суммы коммерческих и управленческих расходов.

В форме № 5 в разделе «Расходы по обычным видам деятельности» показываются затраты на производство и продажу в разрезе пяти экономических элементов.

В форме федерального государственного статистического наблюдения № 1-предприятие содержится информация о расходах на производство и реализацию продукции, товаров, работ, услуг в соответствии с перечнем экономических элементов, а также с некоторой детализацией отдельных элементов.

Использование в анализе предложенной нами системы показателей себестоимости позволило усовершенствовать в установленных пределах методику факторного анализа себестоимости продаж в целом и в разрезе экономических элементов.

5.3. Применение метода коэффициентов для факторного анализа затрат по экономическим элементам

Одним из важнейших приемов экономического анализа является сравнение показателей в динамике и статике. Для получения объективных результатов при использовании методического приема сравнения необ-

ходимо привести сравниваемые показатели к сопоставимости. В экономической литературе предложены следующие основные способы приведения показателей к сопоставимости [44, 54, 65, 67]:

- устранение влияния изменения цен. Для этого сравниваемые объемные показатели выражаются в одинаковых ценах. Например, фактические объемы продаж предыдущего и отчетного периодов времени выражаются в единой оценке, т. е. в ценах базисного периода;
- устранение влияния различий в объеме и ассортименте продукции при сопоставлении качественных показателей. Это достигается путем пересчета последних на одинаковый объем и ассортимент продукции;
- приведение сравниваемых показателей к единой методике их исчисления. Инструкции, регламентирующие методику исчисления отдельных показателей, систематически меняются. В этих случаях для обеспечения сопоставимости показатели, исчисленные до изменения методики, пересчитываются по методике отчетного периода;
- периоды времени, за которые производится сравнение, должны быть тождественными.

Указанные способы приведения показателей к сопоставимости являются важнейшими. В практике экономического анализа используются и другие способы в зависимости от специфики отрасли, например устранение сезонных особенностей, территориальных различий и т. д.

В условиях номенклатурной экономики обеспечение принципа сопоставимости показателей предусматривалось непосредственно в формах бухгалтерской отчетности. Например, в отчете о себестоимости продукции содержалась специальная графа «Себестоимость по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент продукции»; в отчете о реализации продукции — специальная графа «По плану, пересчитанному на фактически реализованную продукцию».

В настоящее время ни одна из форм официальной бухгалтерской отчетности не предусматривает приведения показателей к сопоставимости, хотя проблема обеспечения сопоставимости приобрела особую актуальность, так как с переходом к рыночным отношениям усилилось влияние следующих факторов:

- конъюнктура рынка вынуждает организации динамично обновлять номенклатуру и ассортимент, а также изменять структуру продаж продукции, работ, услуг;

- инфляционные процессы объективно приводят к изменению стоимостных показателей объемов производства и продаж продукции, работ, услуг;
- в организациях имеют место дополнительные инфляционные затраты на производство и продажи.

Под влиянием названных факторов изменяются показатели прибыли и рентабельности, показатели эффективности использования ресурсов.

По указанным причинам результаты сравнительного анализа экономических показателей на основе данных официальной отчетности как в статике, так и в динамике не дают объективной оценки происходящих изменений. В постоянно изменяющихся, нестабильных условиях развития экономики усложнилась проблема динамических и статических сравнений множества абсолютных показателей.

Выходом из создавшейся ситуации является, по нашему мнению, использование для сравнений метода коэффициентов. Поскольку коэффициенты являются относительными величинами, получаемыми путем сопоставления абсолютных показателей, можно считать, что в основном нивелируется влияние таких факторов, как изменение цен реализации, цен и тарифов на потребляемые ресурсы и услуги, а также структурные сдвиги. Именно поэтому для статических и динамических сравнений предпочтительно использовать относительные показатели.

Необходимость применения относительных показателей четко проявляется при анализе затрат коммерческой организации по данным формы № 5 годового отчета «Приложение к бухгалтерскому балансу», а также по данным формы № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятий за 20... г.», где представлена информация о затратах коммерческой организации в разрезе экономических элементов за два года. Многие экономисты проводят анализ путем сравнения абсолютных сумм затрат за два аналогичных периода времени и на этой основе делают выводы о снижении или повышении уровня затрат. Сравнение абсолютных сумм затрат за два периода не дает ответа на вопрос об изменении эффективности затрат в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, так как суммы затрат различаются по многим факторам, в частности:

- за конкретный отчетный период затраты складываются на объем продаж товаров, продукции, работ, услуг данного периода;
- за каждый отчетный период затраты формируются в соответствии с конкретной структурой товаров, продукции, работ, услуг;
- инфляционные процессы по-разному влияют на отдельные экономические элементы затрат. Инфляция в большей степени влия-

ет на такие элементы, как «Материальные затраты» и «Прочие затраты», в которых преобладает оплата услуг сторонних организаций. В меньшей степени инфляция влияет на элемент «Затраты на оплату труда». На амортизационные отчисления инфляция влияет в тех случаях, если имели место переоценка основных фондов, движение объектов основных фондов, изменение способов начисления амортизации.

Влияние названных факторов делает, по существу, несопоставимыми абсолютные суммы затрат за сравниваемые периоды времени. Поэтому для анализа считаем необходимым использовать относительные показатели, т. е. коэффициенты затрат в копейках (или процентах) на 1 руб. выручки (нетто) от продаж, поскольку в относительных показателях нивелируется влияние названных выше факторов. Сравнение коэффициентов за два аналогичных периода времени дает возможность определить, имела ли место относительная экономия затрат или их относительное повышение.

В настоящее время метод коэффициентов применяется для анализа некоторых показателей:

- уровня общепроизводственных, общехозяйственных расходов и расходов на продажу;
- показателей деловой активности и рентабельности;
- показателей финансовой устойчивости и ликвидности.

Предметом нашего исследования является изучение возможности более широкого применения метода коэффициентов в анализе затрат на производство, себестоимости продукции, прибыли и рентабельности коммерческих организаций.

Коэффициенты имеют особые аналитические возможности, так как позволяют получить реальную картину затратно-экономности продукции в целом и по каждому элементу в отдельности, оценить уровень планирования, сравнить коэффициенты затрат различных организаций с целью определения конкурентных преимуществ.

Коэффициенты затрат в копейках (или в процентах) на 1 руб. выручки (нетто) от продаж можно рассчитать не только по итогу затрат, но и по каждому элементу затрат:

$$\begin{array}{l} \text{коэффициент} \\ \text{затрат на 1 руб.} \\ \text{выручки (нетто)} \\ \text{от продаж, коп.} \\ \text{(\%)} \end{array} = \frac{\text{сумма затрат по экономическому элементу} \\ \text{(или сумма итога затрат) за период, тыс. руб.}}{\text{выручка (нетто) от продаж за период,} \\ \text{тыс. руб.}} \times 100$$

или

$$K_{II} = \frac{MЗ + ЗОТ + СН + А + Пр}{В} = \frac{MЗ}{В} + \frac{ЗОТ}{В} + \frac{СН}{В} + \frac{А}{В} + \frac{Пр}{В} = \\ = K_{ME} + K_{ZE} + K_{CH} + K_A + K_{Pr},$$

где $MЗ$ — материальные затраты; $ЗОТ$ — затраты на оплату труда; $СН$ — отчисления по единому социальному налогу; $А$ — амортизационные отчисления; $Пр$ — прочие затраты; $В$ — выручка (нетто) от продаж; K_{II} — коэффициент полных затрат; K_{ME} — коэффициент материалоемкости; K_{ZE} — коэффициент зарплатоемкости; K_{CH} — коэффициент отчислений по единому социальному налогу; K_A — коэффициент удельной амортизации; K_{Pr} — коэффициент удельных прочих затрат.

Коэффициенты, рассчитанные по каждому экономическому элементу и по итогу затрат, имеют конкретные наименования, которые отражают их экономический смысл. Например:

- коэффициент материалоемкости показывает, сколько копеек составляют материальные затраты в 1 руб. выручки от продаж;
- коэффициент зарплатоемкости отражает уровень затрат на оплату труда в копейках на 1 руб. выручки от продаж;
- коэффициент отчислений по ЕСН отражает размер единого социального налога в копейках на 1 руб. выручки от продаж;
- коэффициент удельной амортизации показывает, сколько копеек в 1 руб. выручки занимают амортизационные отчисления;
- коэффициент удельных прочих затрат отражает их величину в копейках на 1 руб. выручки от продаж;
- коэффициент полных затрат показывает, сколько всего затрат в копейках несет организация на 1 руб. выручки от продаж.

Методика факторного анализа затрат организации с применением метода коэффициентов приведена в табл. 5.3.1.

Пояснения к табл. 5.3.1:

- в графах 3 и 5: $MЗ_0, MЗ_1; ЗТ_0, ЗТ_1; ОТЧ_0, ОТЧ_1; АМ_0, АМ_1; Пр_0, Пр_1$ — суммы затрат в денежных единицах по экономическим элементам соответственно в базовом и отчетном вариантах;
- $\Sigma З_0, \Sigma З_1$ — итоговая сумма затрат по пяти элементам в базовом и отчетном вариантах;
- $В_0, В_1$ — выручка (нетто) от продаж в базовом и отчетном вариантах в денежных единицах;

Таблица 5.3.1
Методика факторного анализа затрат организации в разрезе экономических элементов

№ п/п	Элементы затрат и другие показатели	Базовый вариант		Отчетный вариант		Изменение затрат на 1 руб. выручки (нетто) от продаж (+, -), коп.	Сумма относительной экономики (повышения) затрат, тыс. руб.
		сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Материальные затраты	$MЗ_0$	$\frac{MЗ_0 \times 100}{B_0}$	$MЗ_1$	$\frac{MЗ_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{MЗ_1}{B_1} - \frac{MЗ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{MЗ_1}{B_1} - \frac{MЗ_0}{B_0} \right) \times B_1$
2	Затраты на оплату труда	$ЗТ_0$	$\frac{ЗТ_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТ_1$	$\frac{ЗТ_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТ_1}{B_1} - \frac{ЗТ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТ_1}{B_1} - \frac{ЗТ_0}{B_0} \right) \times B_1$
3	Отчисления на социальные нужды	$ОТЧ_0$	$\frac{ОТЧ_0 \times 100}{B_0}$	$ОТЧ_1$	$\frac{ОТЧ_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ОТЧ_1}{B_1} - \frac{ОТЧ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ОТЧ_1}{B_1} - \frac{ОТЧ_0}{B_0} \right) \times B_1$
4	Амортизация	$АМ_0$	$\frac{АМ_0 \times 100}{B_0}$	$АМ_1$	$\frac{АМ_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{АМ_1}{B_1} - \frac{АМ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{АМ_1}{B_1} - \frac{АМ_0}{B_0} \right) \times B_1$
5	Прочие затраты	$ПР_0$	$\frac{ПР_0 \times 100}{B_0}$	$ПР_1$	$\frac{ПР_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ПР_1}{B_1} - \frac{ПР_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ПР_1}{B_1} - \frac{ПР_0}{B_0} \right) \times B_1$
6	Итого затрат	ΣZ_0	$\frac{\Sigma Z_0 \times 100}{B_0}$	ΣZ_1	$\frac{\Sigma Z_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{\Sigma Z_1}{B_1} - \frac{\Sigma Z_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{\Sigma Z_1}{B_1} - \frac{\Sigma Z_0}{B_0} \right) \times B_1$
7	Выручка (нетто) от продаж	B_0	\times	B_1	\times	\times	\times
8	Рентабельность продаж, коп.	\times	R_0	\times	R_1	$R_1 - R_0$	\times

- в графах 4 и 6: R_0, R_1 – рентабельность продаж в копейках на 1 руб. выручки (нетто) от продаж в базовом и отчетном вариантах:

$$R_0 = 100 - \frac{\sum Z_0 \times 100}{B_0}; \quad R_1 = 100 - \frac{\sum Z_1 \times 100}{B_1};$$

- в графе 8, стр. 6: общая сумма относительной экономии (повышения) затрат равна сумме стр. 1–5 графы 8.

Пример факторного анализа затрат в разрезе экономических элементов по данным мебельной фабрики «Аквилон» компании «Союзбалткомплект» за 2005–2006 гг. представлен в табл. 5.3.2. Бухгалтерская отчетность данной организации приведена в приложениях 1 и 2.

Таблица 5.3.2

Факторный анализ затрат в разрезе экономических элементов

№ п/п	Элементы затрат и другие показатели	За предыдущий аналогичный период		За отчетный период		Изменение (+, –), коп. (6 – 4)
		сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	
1	2	3	4	5	6	7
1	Материальные затраты	75084	29,91	97947	29,52	–0,39
2	Затраты на оплату труда	60628	24,15	86039	25,93	+1,78
3	Отчисления на социальные нужды (ЕСН)	23024	9,18	32695	9,85	+0,67
4	Амортизационные отчисления	22522	8,97	25443	7,67	–1,3
5	Прочие затраты	33242	13,25	33924	10,23	–3,02
6	Итого затрат	214500	85,46	276048	83,20	–2,26
7	Выручка (нетто) от продаж	251000	×	331800	×	×
8	Рентабельность продаж, коп.	×	14,54	×	16,80	+2,26

В графах 3 и 5 табл. 5.3.2 представлены абсолютные суммы затрат по экономическим элементам за два года.

В графах 4 и 6 представлены коэффициенты затрат по каждому элементу и по итогу затрат.

Коэффициенты затрат рассчитаны следующим образом:

За предыдущий год	За отчетный год
1) коэффициенты материалоемкости:	
$K_{ME} = \frac{75\,984 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{ME} = \frac{97\,947 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 29,91 коп.	= 29,59 коп.;
2) коэффициенты зарплатоемкости:	
$K_{CH} = \frac{60\,628 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{CH} = \frac{86\,039 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 24,15 коп.	25,93 коп.;
3) коэффициенты отчислений на социальные нужды (ЕСН):	
$K_{CH} = \frac{23\,024 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{CH} = \frac{32\,695 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 9,18 коп.	9,85 коп.;
4) коэффициенты удельной амортизации:	
$K_{CH} = \frac{22\,522 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{CH} = \frac{25\,443 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 8,97 коп.	7,67 коп.;
5) коэффициенты удельных прочих затрат:	
$K_{CH} = \frac{33\,242 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{CH} = \frac{33\,924 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 13,25 коп.	10,23 коп.;
6) коэффициенты полных затрат	
$K_{CH} = \frac{214\,500 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$	$K_{CH} = \frac{276\,048 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 =$
= 85,46 коп.	= 83,20 коп.

Прокомментируем результаты анализа коэффициентов затрат.

В отчетном периоде по сравнению с предыдущим имела место экономия затрат. На 1 руб. выручки от продаж экономия составила – 2,26 коп., что обусловлено снижением уровня удельных прочих затрат (–3,02 коп.), снижением уровня удельной амортизации (–1,3 коп.), а также снижением уровня материалоемкости (–0,39 коп.).

Однако значительно выше, чем в предыдущем году, коэффициент зарплатоемкости (+1,78 коп.) и соответственно выше коэффициент, отражающий уровень единого социального налога (+0,67 коп.).

Проверка: $(-0,39) + 1,78 + 0,67 + (-1,3) + (-3,02) = -2,26$ коп.

На основании полученных данных можно рассчитать суммы относительной экономии (относительного повышения) затрат по каждому элементу в тысячах рублей на фактическую выручку от продаж.

1. Коэффициент материалоемкости в отчетном периоде по сравнению с предыдущим снизился на 0,39 коп. Этому соответствует относительная экономия затрат на фактическую выручку от продаж:

$$\frac{(-0,39) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = -1294 \text{ тыс. руб.}$$

2. Коэффициент зарплатоемкости в отчетном периоде повысился на 1,78 коп. Относительное повышение затрат на оплату труда:

$$\frac{(+1,78) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = +5906 \text{ тыс. руб.}$$

3. Относительное повышение затрат в связи с увеличением коэффициента отчислений по ЕСН:

$$\frac{(+0,67) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = +2223 \text{ тыс. руб.}$$

4. Относительная экономия затрат в связи со снижением коэффициента удельной амортизации:

$$\frac{(-1,3) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = +4313,4 \text{ тыс. руб.}$$

5. Относительная экономия прочих затрат:

$$\frac{(-3,02) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = +10\,020,3 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: общая сумма относительной экономии затрат составила:

$$\frac{(-2,26) \times 331\,800 \text{ тыс. руб.}}{100} = -7498,7 \text{ тыс. руб.,}$$

или

$$(-1294) + 5906 + 2223 + (-4313,4) + (-10020,3) = -7498,7 \text{ тыс. руб.}$$

Каждый из пяти экономических элементов затрат для углубления анализа можно детализировать следующим образом.

1. Материальные затраты:

- ◆ сырье и основные материалы;
- ◆ вспомогательные материалы;
- ◆ покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- ◆ услуги производственного характера сторонних организаций;
- ◆ топливо;
- ◆ электроэнергия;
- ◆ прочие материальные затраты.

На основе разложения суммы материальных затрат на составные части можно рассчитать детализированные коэффициенты материалоемкости. Это позволит при анализе выяснить конкретные причины изменения уровня материалоемкости.

2. Затраты на оплату труда:

- ◆ по группам персонала организации;
- ◆ по структурным подразделениям организации;
- ◆ по формам оплаты и стимулирования труда персонала.

3. Отчисления на социальные нужды:

- ◆ в Пенсионный фонд;
- ◆ в Фонд социального страхования;
- ◆ в Фонд медицинского страхования.

4. Амортизационные отчисления можно детализировать по структурным подразделениям организации, а также по группам амортизируемого имущества.

5. Прочие затраты:

- ◆ суммы налогов и сборов, установленные законодательством РФ;
- ◆ затраты на сертификацию продукции и услуг;
- ◆ суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за выполненные сторонними организациями работы (услуги);
- ◆ затраты на оплату услуг по охране имущества, услуг пожарной охраны;
- ◆ затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
- ◆ затраты по набору работников;
- ◆ арендные (лизинговые) платежи за арендуемое имущество;

- ◆ затраты на содержание служебного автотранспорта;
- ◆ затраты на командировки;
- ◆ затраты на оплату юридических, информационных и аудиторских услуг;
- ◆ затраты на публикацию бухгалтерской отчетности;
- ◆ представительские расходы;
- ◆ затраты на подготовку и переподготовку кадров;
- ◆ затраты на рекламу;
- ◆ затраты на изучение конъюнктуры рынка;
- ◆ затраты на почтовые, телефонные, телеграфные услуги; затраты на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков и др.

Детализация экономических элементов затрат в соответствии с их составом позволяет рассчитать детализированные коэффициенты материалоемкости, зарплатоемкости, удельной амортизации и т. д., что дает возможность выяснить основные причины изменения коэффициентов затрат на 1 руб. выручки от продаж в отчетном периоде по сравнению с базисным.

Метод коэффициентов может быть использован не только для анализа затрат организаций, но и для решения других управленческих задач, например:

- для составления сметы себестоимости продаж;
- для планирования прибыли от продаж;
- для обоснования динамики цен и тарифов на реализуемые товары, продукцию, работы, услуги с учетом конкурентных преимуществ организации;
- для прогнозирования цен и тарифов на новые виды товаров, продукции, работ, услуг;
- для аудита затрат и финансовых результатов коммерческих организаций;
- для определения барьерной ставки доходности капитала, т. е. минимальной ставки доходности, которую должна обеспечить команда менеджеров. Этот принцип требует специального анализа затрат на привлечение капитала, что связано с тщательным изучением рыночных ставок доходности. Наличие такой барьерной ставки в финансовой модели организации рассматривается как важнейший нетрадиционный показатель ее деятельности. Если фактически достигнутая доходность совпадает с барьерной став-

кой, то такие результаты можно считать удовлетворительными. Если фактическая доходность выше барьерной ставки, то успех команды менеджеров очевиден.

5.4. Анализ материальных затрат

Учет и анализ материальных затрат в себестоимости продаж базируется на Положении по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов», утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ПБУ 5/01) [12]. Мы считаем, что анализ влияния на себестоимость продаж эффективности использования материальных ресурсов необходимо проводить в двух основных направлениях:

- 1) анализ материальных затрат как экономического элемента;
- 2) анализ материальных затрат по данным, содержащимся в калькуляциях себестоимости конкретных изделий:

$$\begin{array}{l} \text{коэффициент} \\ \text{материалоемкости} \\ \text{на 1 руб. выручки} \\ \text{(нетто) от продаж,} \\ \text{коп. (\%)} \end{array} = \frac{\text{сумма материальных затрат} \\ \text{за период, тыс. руб.}}{\text{выручка (нетто) от продаж} \\ \text{за период, тыс. руб.}} \times 100.$$

При проведении анализа по первому направлению рассчитываются относительные показатели материальных затрат — коэффициенты материалоемкости.

Эти показатели исчисляются за несколько аналогичных периодов времени (как минимум за два периода), затем сопоставляются и делаются выводы об изменении материалоемкости продукции.

В нашем примере (табл. 5.3.2) коэффициент материалоемкости за предыдущий период составил 29,91 коп., а за отчетный период — 29,52 коп. на 1 руб. выручки от продаж.

Отклонение: $29,52 - 29,91 = -0,39$ коп., т. е. уровень материалоемкости в отчетном периоде снизился по сравнению с предыдущим на 0,39 коп. в расчете на 1 руб. выручки. В соответствии с этим относительная экономия материальных затрат в отчетном периоде составила 1294 тыс. руб.

На основе детализации суммы материальных затрат можно рассчитать детализированные коэффициенты материалоемкости:

- коэффициенты материалоемкости по сырью и основным материалам;
- коэффициенты материалоемкости по вспомогательным материалам;

- коэффициенты топливоемкости;
- коэффициенты энергоемкости и т. д.

Данные коэффициенты необходимо исчислить за несколько аналогичных периодов времени и сопоставить между собой. Это позволит выяснить, по какому виду материальных затрат допущен перерасход или достигнута экономия. При углублении анализа желательно выявить причины таких отклонений, например повышение тарифов на электроэнергию или повышение цен на топливо и т. д. Информацию для анализа можно получить из регистров бухгалтерского учета и первичных документов.

Второе направление анализа — по калькуляциям себестоимости конкретных изделий. Методика учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции различается в разных отраслях экономики. Поэтому различаются и формы документа «Калькуляция себестоимости изделия». Вместе с тем можно выделить некоторые общие моменты содержания калькуляций.

Как правило, калькуляция состоит из трех разделов:

- в первом разделе приводятся сведения о себестоимости калькуляционной единицы в целом и в разрезе статей затрат;
- второй раздел посвящен расшифровке материальных затрат в себестоимости продукции;
- в третьем разделе представлена информация о трудоемкости изготовления калькуляционной единицы в разрезе технологических операций, а также о средней зарплате на единицу трудоемкости;
- если составляется четвертый раздел калькуляции, то в нем приводится информация об определении суммы косвенных расходов, приходящихся на данную калькуляционную единицу.

Во втором разделе калькуляции представлена информация об основных видах потребляемых материалов, о количественном их расходе на калькуляционную единицу продукции, о заготовительной себестоимости единицы потребляемых материалов. В калькуляции может содержаться блок нормативных, либо плановых данных, либо данных за предыдущий аналогичный период. Этот блок служит базой для сравнения фактических показателей.

Если такая информация имеется, то можно провести анализ материальных затрат в себестоимости калькуляционной единицы продукции в разрезе важнейших видов потребляемых материалов. При этом определяются суммы экономии или перерасхода по каждому виду материалов, а затем выявляется влияние двух основных факторов:

- 1) изменения количественного расхода материалов на калькуляционную единицу продукции;
- 2) изменения заготовительной себестоимости единицы потребляемых материалов.

Расчеты влияния названных факторов на изменение суммы затрат по конкретному виду материалов могут быть выполнены по следующей методике.

Методика факторного анализа материальных затрат по данным калькуляции себестоимости конкретного изделия

Сумму затрат по конкретному виду материалов представим в виде двухфакторной мультипликативной модели.

Базовый вариант: $MZ_0 = K_0 \times Ц_0$.

Отчетный вариант: $MZ_1 = K_1 \times Ц_1$,

где MZ_0, MZ_1 — сумма материальных затрат по конкретному наименованию материалов в базисном и отчетном периодах, руб.; K_0, K_1 — количественный расход данного вида материалов в натуральном выражении на калькуляционную единицу продукции в базисном и отчетном периодах; $Ц_0, Ц_1$ — заготовительная себестоимость единицы конкретного вида потребляемых материалов в базисном и отчетном периодах, руб.

Изменение суммы затрат по данному виду материалов:

$$\Delta MZ = MZ_1 - MZ_0.$$

Алгоритм методики анализа методом выявления изолированного влияния факторов:

$$1) \Delta MZ(K) = \Delta K \times Ц_0;$$

$$2) \Delta MZ(Ц) = \Delta Ц \times K_0;$$

$$MZ_1 - MZ_0 \neq \Delta MZ(K) + \Delta MZ(Ц).$$

«Неразложенный остаток»:

$$H = \Delta K \times \Delta Ц.$$

Распределение «неразложенного остатка» пропорционально изолированному влиянию факторов:
для фактора K :

$$\frac{\Delta K \times \Delta Ц}{\Delta MZ(K) + \Delta MZ(Ц)} \times \Delta MZ(K);$$

для фактора Π :

$$\frac{\Delta K \times \Delta \Pi}{\Delta MЗ(K) + \Delta MЗ(\Pi)} \times \Delta MЗ(\Pi).$$

Формулы расчетов влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta MЗ'(K) = \Delta K \times \Pi_0 + \frac{\Delta K \times \Delta \Pi}{\Delta MЗ(K) + \Delta MЗ(\Pi)} \times \Delta MЗ(K);$$

$$2) \Delta MЗ'(\Pi) = \Delta \Pi \times K_0 + \frac{\Delta K \times \Delta \Pi}{\Delta MЗ(K) + \Delta MЗ(\Pi)} \times \Delta MЗ(\Pi);$$

$$\text{Проверка: } \Delta MЗ = MЗ_1 - MЗ_0 = \Delta MЗ'(K) + \Delta MЗ'(\Pi).$$

Рассмотрим применение методики на примере мебельной фабрики «Аквилон». Исходная информация для анализа представлена в табл. 5.4.1.

Таблица 5.4.1
Выписка из калькуляции себестоимости изделия А

Виды материалов	Базовый вариант			Отчетный вариант		
	количественный расход материалов, кг	заготовительная себестоимость 1 кг, тыс. руб.	сумма материальных затрат, тыс. руб.	количественный расход материалов, кг	заготовительная себестоимость 1 кг, тыс. руб.	сумма материальных затрат, тыс. руб.
М	100	2,0	200	110	2,5	275
Н	10	40,0	400	9	38	342
ИТОГО	×	×	600	×	×	617
На фактический выпуск изделия «А», 200 шт.	×	×	120000	×	×	123400

В нашем примере сумма материальных затрат на единицу изделия А увеличилась на 17 тыс. руб. На весь фактический выпуск изделий А (200 шт.) увеличение суммы затрат составило 3400 тыс. руб.

Произведем расчеты влияния факторов в разрезе видов потребляемых материалов, одновременно на единицу изделия и на весь фактический выпуск изделий А, используя метод выявления изолированного влияния факторов.

На единицу изделия А

По материалу М

Общее изменение суммы затрат: $275 - 200 = +75$ тыс. руб.,

в том числе по факторам:

1) $\Delta MЗ(K) = (110 - 100) \times 2,0 = +20$ тыс. руб.;

2) $\Delta MЗ(Ц) = (2,5 - 2,0) \times 100 = +50$ тыс. руб.

Итого: +70 тыс. руб.

«Неразложенный остаток» составил 5 тыс. руб.:

$$H = (+10 \text{ кг}) \times (+0,5 \text{ тыс. руб.}) = +5 \text{ тыс. руб.}$$

Распределение «неразложенного остатка»:

1) для фактора К:

$$\times 20 \text{ тыс. руб.} = +1,4 \text{ тыс. руб.};$$

2) для фактора Ц:

$$\times 50 \text{ тыс. руб.} = +3,6 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

1) $\Delta MЗ(K) = 20 + 1,4 = +21,4$ тыс. руб.;

2) $\Delta MЗ(Ц) = 50 + 3,6 = +53,6$ тыс. руб.

Итого: +75 тыс. руб.

На фактический выпуск изделий А:

$$75 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = +15 \text{ тыс. руб.},$$

в том числе по факторам:

1) $21,4 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = 4280$ тыс. руб.;

2) $53,6 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = 10720$ тыс. руб.

По материалу Н

Общее изменение суммы затрат: $342 - 400 = -58$ тыс. руб.,

в том числе по факторам:

1) $\Delta MЗ(K) = (9 - 10) \times 40 = -40$ тыс. руб.;

2) $\Delta MЗ(Ц) = (38 - 40) \times 10 = -20$ тыс. руб.

Итого: -60 тыс. руб.

«Неразложенный остаток» составил 2 тыс. руб.

$$(-1 \text{ кг}) \times (-2 \text{ тыс. руб.}) = +2 \text{ тыс. руб.}$$

Распределение «неразложенного остатка»:

1) для фактора K :

$$\frac{(-1 \text{ кг}) \times (-2 \text{ тыс. руб.})}{(-40 \text{ тыс. руб.}) + (-20 \text{ тыс. руб.})} \times (-40 \text{ тыс. руб.}) = +1,3 \text{ тыс. руб.};$$

2) для фактора $Ц$:

$$\frac{(-1 \text{ кг}) \times (-2 \text{ тыс. руб.})}{(-40 \text{ тыс. руб.}) + (-20 \text{ тыс. руб.})} \times (-20 \text{ тыс. руб.}) = +0,7 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$\Delta MЗ(K) = (-40) + 1,3 = -38,7 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta MЗ(Ц) = (-20) + 0,7 = -19,3 \text{ тыс. руб.}$$

Итого: -58 тыс. руб.

На фактический выпуск изделий «А»:

$$-58 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = -11600 \text{ тыс. руб.},$$

в том числе по факторам:

$$1) -38,7 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = -7740 \text{ тыс. руб.};$$

$$2) -19,3 \text{ тыс. руб.} \times 200 \text{ шт.} = -3860 \text{ тыс. руб.}$$

Обобщим результаты факторного анализа материальных затрат в табл. 5.4.2. Аналогичные расчеты необходимо сделать по всем важнейшим видам материалов. При дальнейшем анализе можно выявить конкретные причины влияния каждого из двух основных факторов. Эти причины могут быть как внутренними, так и внешними. Например, изменение количественного расхода материалов на единицу продукции может быть вызвано:

- проведением организационно-технических мероприятий, направленных на снижение отходов материалов путем совершенствования технологии, путем централизации заготовительных операций, замены дорогих материалов более дешевыми и т. д.;
- отклонениями от текущих расходных норм, вызванными нарушениями технологических режимов, некондиционностью сырья, вынужденной заменой одних материалов другими вследствие недостатков в материально-техническом обеспечении.

Таблица 5.4.2
Обобщение результатов факторного анализа материальных затрат

Виды материалов	Сумма материальных затрат на изделие А		Отклонение (+, -)				На фактический выпуск изделий А (200 шт.)					
	базовый вариант	отчетный вариант	всего	в том числе за счет		сумма материальных затрат		отклонение (+, -)				
				количественного расхода	заготовительной себестоимости	базовый вариант	отчетный вариант	всего	в том числе за счет			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
М	200	275	+75	+21,4	+53,6	40000	55000	+15000	+4280	+10720		
Н	400	342	-58	-38,7	-19,3	80000	68400	-11600	-7740	-3860		

Рассмотрим возможности детализации второго фактора, т. е. заготовительной себестоимости единицы потребляемых материалов.

Заготовительная себестоимость материалов состоит из нескольких элементов:

К иным затратам относятся:

- оплата информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением материалов;
- расходы по доставке материалов;
- невозмещаемые налоги;
- таможенные пошлины и иные платежи;

заготовительная себестоимость материалов = цена поставщика + иные затраты, связанные с приобретением материалов и доведением их до состояния, пригодного к использованию;

- другие затраты, непосредственно связанные с приобретением материалов.

В отчетном периоде может измениться каждый из названных элементов заготовительной себестоимости. Это необходимо выяснить при углублении анализа.

5.5. Анализ затрат на оплату труда

Заработная плата является одним из важнейших элементов затрат на производство. Этот элемент называется «Затраты на оплату труда». В себестоимость продукции затраты на оплату труда входят самостоятельной калькуляционной статьёй «Заработная плата основная и дополнительная производственных рабочих», а также в состав комплексных статей, таких как «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы», «Расходы на подготовку и освоение производства» и др.

Мы определили следующие основные направления анализа затрат на оплату труда:

- анализ заработной платы как экономического элемента затрат, т. е. с применением коэффициентов зарплатоемкости;
- детализированный анализ коэффициентов зарплатоемкости;
- анализ использования фонда оплаты труда в разрезе групп персонала;

- анализ заработной платы в себестоимости конкретных изделий, т. е. по данным калькуляций;
- сравнительный анализ зарплатоемкости всего объема продаж и отдельных изделий, работ, услуг организаций-конкурентов.

При анализе по первому направлению рассчитываются относительные показатели расходов на оплату труда в копейках (или в процентах) на 1 руб. выручки от продаж — это показатели зарплатоемкости:

$$\begin{array}{l} \text{коэффициент} \\ \text{зарплатоемкости} \\ \text{на 1 руб. выручки} \\ \text{(нетто) от продаж,} \\ \text{коп. (\%)} \end{array} = \frac{\text{сумма затрат на оплату труда} \\ \text{за период, тыс. руб.}}{\text{выручка (нетто) от продаж} \\ \text{за период, тыс. руб.}} \times 100.$$

Коэффициенты зарплатоемкости исчисляются за несколько аналогичных периодов времени, затем эти показатели сопоставляются и делаются выводы об их изменении. В нашем примере (табл. 5.5.2) коэффициент зарплатоемкости за отчетный период равен 25,93 коп., за предыдущий — 24,15 коп. Произошло повышение коэффициента на 1,78 коп. на 1 руб. выручки от продаж, а на фактический объем продаж относительное увеличение затрат составило 5906 тыс. руб.

При анализе по второму направлению возможна детализация коэффициентов зарплатоемкости в разрезе структурных подразделений организации, в разрезе групп персонала, в разрезе форм оплаты и стимулирования труда. Такая детализация позволяет выяснить конкретные причины изменения коэффициентов зарплатоемкости в отчетном периоде по сравнению с базовыми вариантами. В официальной бухгалтерской отчетности отсутствует информация, необходимая для детализации коэффициентов зарплатоемкости. Эту детализацию можно осуществить на основе использования данных бухгалтерского учета.

Методика анализа коэффициентов зарплатоемкости в разрезе групп персонала организации представлена в табл. 5.5.1.

Пояснения к табл. 5.5.1:

- в графах 3 и 5: ZTr_0 , ZTr_1 ; ZTv_0 , ZTv_1 ; ZTa_0 , ZTa_1 ; ZTn_0 , ZTn_1 ; ZTx_0 , ZTx_1 — суммы затрат на оплату труда в денежных единицах по группам персонала соответственно в базовом и отчетном вариантах;
- ΔZT_0 ; ΔZT_1 — итоговая сумма затрат на оплату труда по всему персоналу организации соответственно в базовом и отчетном вариантах;

Таблица 5.5.1
Методика анализа коэффициентов зарплатоёмкости в разрезе групп персонала коммерческой организации

№ п/п	Элементы затрат и другие показатели	Базовый вариант		Отчетный вариант		Изменение затрат на 1 руб. выручки (нетто) от продаж (+, -), коп.	Сумма относительной экономии (повышения) затрат, тыс. руб.
		затраты, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	затраты, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основные рабочие	$ЗТр_0$	$\frac{ЗТр_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТр_1$	$\frac{ЗТр_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТр_1}{B_1} - \frac{ЗТр_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТр_1}{B_1} - \frac{ЗТр_0}{B_0} \right) \times B_1$
2	Вспомогательные рабочие	$ЗТв_0$	$\frac{ЗТв_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТв_1$	$\frac{ЗТв_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТв_1}{B_1} - \frac{ЗТв_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТв_1}{B_1} - \frac{ЗТв_0}{B_0} \right) \times B_1$
3	Административно-управленческий персонал	$ЗТа_0$	$\frac{ЗТа_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТа_1$	$\frac{ЗТа_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТа_1}{B_1} - \frac{ЗТа_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТа_1}{B_1} - \frac{ЗТа_0}{B_0} \right) \times B_1$
4	Прочий персонал организации	$ЗТп_0$	$\frac{ЗТп_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТп_1$	$\frac{ЗТп_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТп_1}{B_1} - \frac{ЗТп_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТп_1}{B_1} - \frac{ЗТп_0}{B_0} \right) \times B_1$
4а	В том числе персонал охраны	$ЗТх_0$	$\frac{ЗТх_0 \times 100}{B_0}$	$ЗТх_1$	$\frac{ЗТх_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{ЗТх_1}{B_1} - \frac{ЗТх_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{ЗТх_1}{B_1} - \frac{ЗТх_0}{B_0} \right) \times B_1$
5	Сумма затрат на оплату труда	$\Sigma ЗТ_0$	$\frac{\Sigma ЗТ_0 \times 100}{B_0}$	$\Sigma ЗТ_1$	$\frac{\Sigma ЗТ_1 \times 100}{B_1}$	$\left(\frac{\Sigma ЗТ_1}{B_1} - \frac{\Sigma ЗТ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left(\frac{\Sigma ЗТ_1}{B_1} - \frac{\Sigma ЗТ_0}{B_0} \right) \times B_1$
6	Выручка (нетто) от продаж	B_0	\times	B_1	\times	\times	\times

- $B_0; B_1$ — выручка (нетто) от продаж в базовом и отчетном вариантах в денежных единицах;
- в графе 8, стр. 5: общая сумма относительной экономии (повышения) затрат на оплату труда равна сумме стр. 1–4 графы 8.

Пример детализации коэффициентов зарплатоемкости в разрезе групп персонала организации представлен в табл. 5.5.2.

Таблица 5.5.2
Анализ коэффициентов зарплатоемкости в разрезе групп персонала
мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг.

№ п/п	Группы персонала и другие показатели	За предыдущий аналогичный период		За отчетный период		Изменение (+, –), коп.
		сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выручки, коп.	
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные рабочие	29270	11,66	39585	11,93	+0,27
2	Вспомогательные рабочие	10380	4,14	13107	3,95	–0,19
3	Административно-управленческий персонал	13110	5,22	20638	6,22	+1,00
4	Прочий персонал организации	7868	3,13	12709	3,83	+0,70
5	В том числе персонал охраны	5600	2,23	9390	2,83	+0,60
6	Итого затрат на оплату труда	60628	24,15	86039	25,93	+1,78
7	Выручка (нетто) от продаж	251000	×	331800	×	×

Анализ показал, что основной причиной повышения зарплатоемкости производства и продаж в отчетном периоде является более высокий уровень затрат на оплату труда административно-управленческого персонала и персонала охраны. Повышение уровня затрат на оплату труда конкретной группы персонала может быть обусловлено либо большей численностью персонала, либо более высоким уровнем средней заработной платы одного работника данной группы персонала. Влияние этих факторов можно выявить при углублении анализа.

При анализе затрат на оплату труда по третьему направлению (по группам персонала) необходимо представить фонд оплаты труда конк-

ретной группы персонала в виде двухфакторной мультипликативной модели.

Базовый вариант: $\Phi OT_0 = p_0 \times z_0$.

Отчетный вариант: $\Phi OT_1 = p_1 \times z_1$,

где ΦOT_0 , ΦOT_1 — фонд оплаты труда данной группы персонала в базовом и отчетном вариантах, тыс. руб.; p_0 , p_1 — среднесписочная численность персонала данной группы в базовом и отчетном вариантах, чел.; z_0 , z_1 — средняя заработная плата одного работника данной группы персонала в базовом и отчетном вариантах, тыс. руб.

На основе этой модели можно определить изменение фонда оплаты труда данной группы персонала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим и рассчитать влияние на это изменение двух основных факторов:

- 1) изменение среднесписочной численности персонала данной группы;
- 2) изменение средней заработной платы одного работника данной группы персонала.

**Алгоритм
методики анализа методом выявления
изолированного влияния факторов:**

$$\Delta \Phi OT = \Phi OT_1 - \Phi OT_0$$

в том числе по факторам без распределения «неразложенного остатка» (H):

$$1) \Delta \Phi OT(p) = (p_1 - p_0) \times z_0 = \Delta p \times z_0;$$

$$2) \Delta \Phi OT(z) = (z_1 - z_0) \times p_0 = \Delta z \times p_0;$$

$$3) H = \Delta p \times \Delta z.$$

$$\text{Проверка: } \Phi OT_1 - \Phi OT_0 = \Delta \Phi OT(p) + \Delta \Phi OT(z) + H.$$

Распределение «неразложенного остатка» пропорционально изолированному влиянию факторов:

- 1) для фактора p :

$$\frac{\Delta p \times \Delta z}{\Delta \Phi OT(p) + \Delta \Phi OT(z)} \times \Delta \Phi OT(p);$$

- 2) для фактора z :

$$\frac{\Delta p \times \Delta z}{\Delta \Phi OT(p) + \Delta \Phi OT(z)} \times \Delta \Phi OT(z).$$

Расчет влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta\Phi OT(p) = \Delta p \times z_0 + \frac{\Delta p \times \Delta z}{\Delta\Phi OT(p) + \Delta\Phi OT(z)} \times \Delta\Phi OT(p);$$

$$2) \Delta\Phi OT(z) = \Delta z \times p_0 + \frac{\Delta p \times \Delta z}{\Delta\Phi OT(p) + \Delta\Phi OT(z)} \times \Delta\Phi OT(z).$$

$$\text{Проверка: } \Delta\Phi OT = \Phi OT_1 - \Phi OT_0 = \Delta\Phi OT(p) + \Delta\Phi OT(z).$$

Аналогичные расчеты влияния факторов необходимо провести по каждой группе персонала организации.

При углублении анализа желательно выяснить конкретные причины изменения численности персонала данной группы и причины изменения средней заработной платы одного работника данной группы.

Анализ заработной платы по четвертому направлению осуществляется на основе данных калькуляций себестоимости отдельных изделий.

Как правило, в третьем разделе калькуляции должна быть представлена информация о трудоемкости изготовления изделия в разрезе технологических операций (стадий производственного процесса), а также о средней зарплате на единицу трудоемкости.

При анализе заработной платы, относимой на отдельные изделия, необходимо учитывать, что изменение суммы заработной платы производственных рабочих зависит от двух основных факторов:

- 1) изменение трудоемкости изготовления калькуляционной единицы продукции;
- 2) изменение уровня оплаты труда за единицу трудоемкости.

Если в калькуляции имеются сведения о затратах времени на калькуляционную единицу продукции и о среднечасовой заработной плате, то можно определить влияние двух названных выше факторов на изменение суммы заработной платы производственных рабочих в расчете на калькуляционную единицу продукции.

Исходная информация для анализа представлена в табл. 5.5.3.

В отчетном варианте сумма основной заработной платы производственных рабочих в себестоимости изделия «А» увеличилась на 580 руб. Это изменение обусловлено действием двух основных факторов:

- 1) изменением трудоемкости изготовления калькуляционной единицы изделия (ΔT);
- 2) изменением уровня оплаты труда за 1 чел./ч (ΔC).

Таблица 5.5.3
Выписка из калькуляции себестоимости изделия А

№ п/п	Показатели	Базовый вариант	Отчетный вариант
1	2	3	4
1	Трудоемкость изготовления изделия А, чел./ч (Т)	50	47
2	Средняя оплата за 1 чел./ч, руб. (С)	120	140
3	Сумма основной заработной платы производственных рабочих на одно изделие А, руб. (ЗП)	6000	6580

**Алгоритм
методики анализа методом выявления
изолированного влияния факторов:**

$$\Delta ЗП = ЗП_1 - ЗП_0$$

в том числе по факторам без распределения «неразложенного остатка» (Н):

$$1) \Delta ЗП(T) = \Delta T \times C_0;$$

$$2) \Delta ЗП(C) = \Delta C \times T_0;$$

$$3) Н = \Delta T \times \Delta C.$$

$$\text{Проверка: } ЗП_1 - ЗП_0 = \Delta ЗП(T) + \Delta ЗП(C) + Н.$$

Распределение «неразложенного остатка» пропорционально изолированному влиянию факторов:

1) для фактора Т:

$$\frac{\Delta T \times \Delta C}{\Delta ЗП(T) + \Delta ЗП(C)} \times \Delta ЗП(T);$$

2) для фактора С:

$$\frac{\Delta T \times \Delta C}{\Delta ЗП(T) + \Delta ЗП(C)} \times \Delta ЗП(C).$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta ЗП'(T) = \Delta T \times C_0 + \frac{\Delta T \times \Delta C}{\Delta ЗП(T) + \Delta ЗП(C)} \times \Delta ЗП(T);$$

$$2) \Delta ЗП'(C) = \Delta C \times T_0 + \frac{\Delta T \times \Delta C}{\Delta ЗП(T) + \Delta ЗП(C)} \times \Delta ЗП(C).$$

$$\text{Проверка: } \Delta ЗП = ЗП_1 - ЗП_0 = \Delta ЗП'(T) + \Delta ЗП'(C).$$

Расчеты влияния факторов:

$$1) \Delta ЗП(T) = (47 - 50) \times 120 = -360 \text{ руб.};$$

$$2) \Delta ЗП(C) = (140 - 120) \times 50 = +1000 \text{ руб.}$$

Итого: +640 руб.

«Неразложенный остаток» составил -60 руб.

$$H = (-3) \times (+20) = -60 \text{ руб.}$$

Распределение «неразложенного остатка»:

1) для фактора T:

$$\frac{(-3) \times (+20)}{(-360) + 1000} \times (-360) = +33,8 \text{ руб.};$$

2) для фактора C:

$$\frac{(-3) \times (+20)}{(-360) + 1000} \times 1000 = -93,8 \text{ руб.}$$

Расчеты влияния факторов с учетом распределения «неразложенного остатка»:

$$1) \Delta ЗП'(T) = (-360) + 33,8 = -326,2 \text{ руб.};$$

$$2) \Delta ЗП'(C) = 1000 + (-93,8) = +906,2 \text{ руб.}$$

Итого: +580 руб.

При дальнейшем анализе необходимо выяснить причины изменения трудоемкости изготовления единицы изделия и средней оплаты за один час работы. Например, снижение трудоемкости может быть результатом совершенствования технологического процесса либо отказа от каких-то технологических операций, что может привести к снижению качества товаров, работ, услуг. Повышение средней оплаты за один час работы может быть связано с изменением состава рабочих (увеличением удельного веса высокооплачиваемых рабочих), либо с повышением тарифных ставок, либо с изменением системы оплаты и стимулирования труда.

5.6. Совершенствование факторного анализа себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей затрат

Для учета затрат на производство продукции, работ, услуг, калькулирования себестоимости продукции организации должны руководство-

ваться отраслевыми инструкциями в соответствии с требованиями, изложенными в письме Минфина РФ от 29.04.2002 г. № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)».

Отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг определяются перечень калькуляционных статей затрат, их состав, методы распределения по видам продукции, работ, услуг.

В настоящее время в бухгалтерском учете при группировке затрат по калькуляционным статьям пользуются определениями, закрепленными в «Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях», утвержденных ЦСУ СССР, Госпланом СССР, Госкомцен и Минфином СССР от 20.07.1970 г. № АБ-21-Д. В названном документе определен типовой перечень калькуляционных статей:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- расходы на продажу.

Первые одиннадцать статей затрат представляют собой производственную себестоимость. С включением двенадцатой статьи определяется полная себестоимость продукции, работ, услуг.

В многономенклатурных производствах первые шесть статей обычно относят к основным (технологическим) расходам, а остальные — к накладным.

Анализ себестоимости выпущенной продукции в разрезе калькуляционных статей затрат в экономической литературе и практике проводится путем сравнения фактических затрат по каждой статье с пла-

новыми затратами либо с затратами предыдущего периода. При этом определяются отклонения фактических затрат по каждой статье от базового варианта в сумме и в процентах.

Некоторые авторы предлагают произвести пересчет базовых (плановых, предыдущего периода) сумм затрат по статьям на фактический выпуск продукции отчетного периода [54]. Такой пересчет делается главным образом путем умножения базовых затрат на индекс выполнения плана по объему продукции или на индекс динамики. Этот подход представляется нецелесообразным, так как выпуск продукции по отчету отклоняется от базовых показателей не только за счет фактора объема выпуска, но и за счет фактора структуры и фактора цен.

Мы считаем более обоснованным в данном случае использование метода коэффициентов, при котором влияние названных выше факторов в основном устраняется.

Чтобы наглядно представить преимущества коэффициентного метода анализа себестоимости продукции мы объединили калькуляционные статьи затрат в следующие пять групп:

- 1) материальные затраты;
- 2) заработная плата производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды;
- 3) комплексные производственные расходы;
- 4) общехозяйственные расходы;
- 5) расходы на продажу.

Формула расчета коэффициента полных затрат на 1 руб. выпущенной продукции в ценах предприятия-изготовителя имеет следующий вид:

$$\text{коэффициент затрат на 1 руб. стоимости выпущенной продукции, коп. (\%)} = \frac{M + ЗП + КПР + ОХР + РН}{О} \times 100,$$

где M — статьи материальных затрат (сырье и материалы, возвратные отходы, покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций, топливо и энергия на технологические цели); $ЗП$ — заработная плата производственных рабочих с отчислениями по единому социальному налогу; $КПР$ — комплексные производственные расходы (расходы на подготовку и освоение производства, потери от брака, прочие производственные расходы, общепроизводственные расходы); $ОХР$ — общехозяйственные расхо-

ды; *PH* – расходы на продажу; *O* – объем выпуска продукции в ценах предприятия-изготовителя.

Пример анализа себестоимости продукции мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг. по укрупненным группам калькуляционных статей затрат представлен в табл. 5.6.1.

Таблица 5.6.1

Факторный анализ себестоимости выпущенной продукции по группам калькуляционных статей затрат

№ п/п	Статьи затрат	За предыдущий аналогичный период		За отчетный период		Изменение (+, –), коп.
		сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выпуска продукции, коп.	сумма, тыс. руб.	затраты на 1 руб. выпуска продукции, коп.	
1	2	3	4	5	6	7
1	Материальные затраты	60672	25,26	78358	23,71	–1,55
2	Заработная плата производственных рабочих с отчислениями по единому социальному налогу	51826	21,58	68367	20,69	–0,89
3	Комплексные производственные расходы	30302	12,62	45851	13,87	+1,25
4	Общехозяйственные расходы	50200	20,90	66400	20,09	–0,81
5	Расходы на продажу	12100	5,03	16000	4,84	–0,19
6	Полная себестоимость выпущенной продукции	205100	85,39	274976	83,20	–2,19
7	Объем выпуска продукции в ценах предприятия-изготовителя	240200	×	330500	×	×

Анализ показал, что полная себестоимость всего выпуска продукции в отчетном году значительно выше аналогичного показателя предыдущего года. Конкретно, увеличение себестоимости составило 69 876 тыс. руб., или более 34%. Объем выпуска продукции в ценах предприятия– изготовителя увеличился на 37,6%. Соотношение темпов прироста свидетельствует о некотором снижении себестоимости вы-

пускаемой продукции. Сказанное отражает лишь общую тенденцию. Конкретную информацию об уровне снижения полной себестоимости можно получить на основе использования метода коэффициентов.

Коэффициент полных затрат на 1 руб. стоимости выпускаемой продукции в отчетном году составил 83,20 коп., а в предыдущем — 85,39 коп. Это означает, что в каждом рубле стоимости выпускаемой продукции снижение доли затрат и, следовательно, увеличение доли прибыли составило 2,19 коп.

Сравнение коэффициентов затрат по группам статей характеризует динамику затрат по каждой группе. В нашем примере увеличение затрат имеет место лишь по группе статей комплексных производственных расходов. По остальным группам статей имеет место экономия затрат.

На 1 руб. стоимости выпущенной продукции экономия затрат составила –2,19 коп. Это обусловлено снижением уровня материалоемкости (–1,55 коп.), зарплатоемкости (–0,89 коп.), удельных общехозяйственных расходов (–0,81 коп.), удельных расходов на продажу (–0,19 коп.). Коэффициент удельных комплексных расходов повысился на 1,25 коп.

Проверка: $(-1,55) + (-0,89) + 1,25 + (-0,81) + (-0,19) = -2,19$ коп.

Использование метода коэффициентов позволяет также рассчитать суммы относительной экономии (перерасхода) по каждой группе статей. Методика анализа представлена ниже.

1. Коэффициент материалоемкости в отчетном периоде по сравнению с предыдущим снизился на 1,55 коп. Относительная экономия материальных затрат на фактический объем выпуска продукции:

$$((-1,55) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = -5123 \text{ тыс. руб.}$$

2. Коэффициент зарплатоемкости в отчетном периоде снизился на 0,89 коп. Относительная экономия затрат:

$$((-0,89) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = -2941 \text{ тыс. руб.}$$

3. Относительный перерасход затрат в связи с повышением коэффициента комплексных производственных расходов:

$$((-1,25) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = +4131 \text{ тыс. руб.}$$

4. Относительная экономия затрат в связи со снижением коэффициента общехозяйственных расходов:

$$((-0,81) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = -2677 \text{ тыс. руб.}$$

5. Относительная экономия расходов на продажу:

$$((-0,19) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = -7237 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: общая сумма относительной экономии по всем статьям затрат составила

$$((-2,19) \times 330\,500 \text{ тыс. руб.}) : 100 = -7237 \text{ тыс. руб.,}$$

или:

$$(-5123) + (-2941) + 4131 + (-2677) + (-627) = -7237 \text{ тыс. руб.}$$

При углублении анализа для целей управления каждая группа статей затрат может быть рассмотрена более детально. Аналогичную методику можно применить к постатейному анализу себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг на основе калькуляций. Результаты анализа калькуляций важнейших видов продукции с помощью метода коэффициентов позволяют оценить конкурентоспособность данного вида продукции путем сравнения постатейных удельных коэффициентов с аналогичными показателями организаций-конкурентов.

Применение метода коэффициентов для анализа комплексных расходов

В экономической литературе принято выделять следующие подгруппы комплексных расходов:

- расходы на подготовку и освоение производства;
- общепроизводственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- потери от брака;
- общехозяйственные расходы;
- расходы на продажу.

В экономической литературе применяется также иная группировка комплексных расходов. Например, общепроизводственные и общехозяйственные расходы принято объединять в одну группу — расходы по обслуживанию производства и управлению [10]. Для иллюстрации предложенной методики анализа мы посчитали целесообразным дать укрупненную группировку комплексных расходов, а именно: первые четыре вида расходов мы объединили в группу под названием «Комплексные производственные расходы». Таким образом, группировка комплексных расходов имеет следующий вид:

- комплексные производственные расходы (расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные расходы; прочие производственные расходы; потери от брака);

- общехозяйственные расходы;
- расходы на продажу.

Комплексный характер названных выше расходов означает, что каждая группа содержит несколько экономических элементов. Например, в состав общепроизводственных расходов включаются материальные затраты, заработная плата, амортизационные отчисления и др.

Одновременно названные группы расходов являются косвенными, так как относятся на себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) не прямо, а косвенно, т. е. распределяются между видами продукции (работ, услуг) пропорционально какой-либо базе, например пропорционально заработной плате производственных рабочих либо пропорционально прямым расходам и др.

Задачи анализа комплексных расходов:

- изучение их динамики;
- анализ исполнения сметы по каждой подгруппе расходов;
- выявление причин отклонений от сметных показателей;
- анализ обоснованности распределения комплексных расходов между готовой продукцией и незавершенным производством, а также между отдельными видами продукции;
- выявление резервов снижения себестоимости за счет экономии комплексных затрат.

По признаку зависимости от объемов производства и продаж комплексные расходы делятся на условно-переменные и условно-постоянные.

К условно-переменным можно отнести расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования. Они входят в состав общепроизводственных расходов. Кроме того, к условно-переменным можно отнести расходы на продажу (зависят от объема продаж) и прочие производственные расходы.

При экономическом анализе каждая подгруппа комплексных расходов изучается отдельно. При разработке бизнес-планов составляются сметы общепроизводственных расходов по каждому подразделению организации, а также сметы общехозяйственных, представительских и коммерческих расходов в целом по организации. Эти сметы, как правило, разрабатываются на год с разбивкой по кварталам. Они утверждаются руководителем организации и служат базой для контроля за каждой подгруппой комплексных расходов. В процессе экономического анализа проверяется соблюдение смет расходов по каждому производственному подразделению, а также соблюдение общих по органи-

зации смет общехозяйственных, представительских и коммерческих расходов.

Анализ комплексных расходов, как правило, начинают с изучения их динамики. Динамика анализируется с помощью относительных показателей — коэффициентов затрат в копейках на 1 руб. стоимости выпущенной (реализованной) продукции. Этот анализ позволяет выявить тенденции изменения расходов по годам, по кварталам и определить дальнейшие направления анализа (табл. 5.6.2).

В нашем примере фактическая сумма общехозяйственных расходов в отчетном периоде намного выше, чем в предыдущем периоде, однако

Таблица 5.6.2

Анализ динамики комплексных расходов мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг.

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период		По отчету	
			по смете	по отчету	в % к предыдущему периоду	в % к смете
1	2	3	4	5	6	7
1	Объем выпуска продукции в ценах предприятия-изготовителя, тыс. руб.	240200	289900	330500	137,59	114,01
2	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	251000	300000	331800	132,19	110,60
3	Комплексные производственные расходы, тыс. руб.	30302	35000	45851	151,31	131,00
4	Общехозяйственные расходы, тыс. руб.	50200	60000	66400	132,27	110,66
5	Расходы на продажу, тыс. руб.	12100	14500	16000	132,23	110,34
6	Комплексные производственные расходы на 1 руб. объема выпуска продукции (п. 3 : п. 1 × 100), коп.	12,62	12,07	13,87	109,91	114,90
7	Общехозяйственные расходы на 1 руб. объема выпуска продукции (п. 4 : п.1 × 100), коп.	20,90	20,70	20,09	96,12	97,10
8	Расходы на продажу на 1 руб. выручки (нетто) от продаж (п. 5 : п. 2 × 100), коп.	4,82	4,83	4,82	100,00	99,80

в копейках на 1 руб. стоимости выпущенной продукции эти расходы значительно сократились. Такая ситуация объясняется тем, что темп роста объема выпущенной продукции по отношению к прошлому периоду (137,59%) выше темпа роста общехозяйственных расходов (132,27%). Это подтверждает необходимость анализа данных групп расходов с помощью метода коэффициентов.

Информация, приведенная в таблице, позволяет увидеть только общую картину изменения комплексных расходов. Выявить резервы экономии затрат можно на основе тщательного изучения каждой подгруппы расходов в отдельности.

5.7. Анализ влияния способов распределения накладных расходов на себестоимость отдельных видов продукции

Отечественной теорией и практикой достаточно хорошо разработаны и решаются вопросы анализа себестоимости, в первую очередь всей выпущенной (реализованной) продукции, что позволяет выявлять и задействовать резервы ее снижения. Однако при всей важности и значимости такого анализа в условиях конкурентного рынка одного его недостаточно. Менеджеров предприятия интересует, во что обходятся производство и реализация каждого вида продукции. Сопоставляя себестоимость продукции с ценами, диктуемыми рынком, они могут принять решение об исключении из производственной программы тех ее видов, которые характеризуются невысокой рентабельностью или убыточны. При этом часто упускается из виду, что данная ситуация может сложиться в результате некорректного распределения косвенных (накладных) расходов между отдельными видами продукции. Между тем достаточно четко во всех производственных отраслях прослеживается тенденция к увеличению доли накладных расходов в себестоимости продукции. Объясняется это заменой живого труда машинным, что приводит к увеличению доли работающих, в большей степени обеспечивающих технологический процесс, чем непосредственно участвующих в нем, т. е. операторов, наладчиков, программистов. Кроме того, необходимость отслеживания изменений в потребностях рынка и соответствующего реагирования на эти изменения требует вовлечения все большего числа работников в процесс маркетинга, исследований и конструкторско-технологических разработок. Очевидно, что все возрастающая доля накладных расходов требует усиления внимания к обоснованности их распределения между отдельными объек-

тами. Наиболее распространенным (и принципиально неверным) в настоящее время является подход, при котором все накладные расходы распределяются по какому-либо одному носителю затрат (базе распределения) — времени работы или величины заработной платы основных производственных рабочих, времени работы оборудования, сумме материальных или прямых затрат и т. д. При этом не учитывается, что накладные расходы являются комплексными статьями затрат и представляют собой совокупность различных по своему экономическому содержанию и по характеру изменения в зависимости от уровня деловой активности, затрат. Очевидно, что в принципе невозможно найти какой-либо универсальный показатель, который для всех накладных расходов являлся бы единственным носителем затрат, т. е. тем фактором или показателем, изменение которого в определяющей степени влияет на изменение величины накладных расходов. Выбор одного носителя затрат для всех накладных расходов приводит к значительному искажению величины себестоимости отдельных видов изделий. При этом величина накладных расходов, приходящаяся на те или иные изделия, а соответственно и их себестоимость, изменяется, в ряде случаев значительно, в зависимости от используемого носителя затрат. Наконец, то или иное изделие, рентабельное при использовании какого-либо одного носителя затрат, может оказаться убыточным при ином способе распределения накладных расходов. Рассмотрим на условном примере, как изменяются себестоимость и рентабельность изделий в зависимости от выбранного носителя затрат.

Предположим, что предприятие производит два вида изделий, характеристики которых приведены в табл. 5.7.1.

Таблица 5.7.1
Экономические характеристики изделий

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б
1	Время работы основных производственных рабочих, чел./ч	25000	10000
2	Заработная плата основных производственных рабочих, ден. ед.	125000	60000
3	Количество часов работы оборудования, машино-час	15000	40000
4	Материальные затраты, ден. ед.	100000	120000
5	Продажная цена одного изделия, ден. ед.	73	68
6	Количество изделий, шт.	5000	4000
7	Себестоимость одного изделия в части прямых затрат, д. е. (п. 2 + п. 4) : п. 6	45	45

Сумма накладных расходов предприятия равняется 200 тыс. ден. ед. В качестве возможных носителей затрат рассматриваются:

- время работы основных производственных рабочих;
- заработная плата основных производственных рабочих;
- количество часов работы оборудования;
- величина материальных затрат;
- сумма прямых затрат;
- объем реализации.

В табл. 5.7.2 представлены показатели рентабельности изделий, рассчитанные при использовании различных носителей затрат.

Таблица 5.7.2
Рентабельность изделий при использовании различных носителей затрат, в % к цене реализации

носитель затрат	Рентабельность изделия	
	Изделие А	Изделие Б
Время работы основных производственных рабочих	-0,8	12,8
Зарботная плата основных производственных рабочих	1,0	10,0
Количество часов работы оборудования	23,4	-19,6
Величина материальных затрат	13,4	-6,3
Сумма прямых затрат	7,9	1,2
Объем реализации	7,0	2,4

Из таблицы видно, что рентабельность того или иного изделия значительно варьируется в зависимости от того, что является носителем затрат (базой распределения) накладных расходов. Так, поскольку трудоемкость изделия А принципиально выше (в 2 раза) изделия Б, то использование этого показателя в качестве носителя затрат приводит к тому, что подавляющая часть накладных расходов предприятия относится на себестоимость изделия А, которое в результате этого становится убыточным. Применение в качестве носителя затрат количества часов работы оборудования, напротив, приводит к тому, что изделие А характеризуется высокой рентабельностью, а изделие Б — высокой степенью убыточности. Данное положение объясняется тем, что производство изделия Б является гораздо более машиноемким, в результате чего на себестоимость выпуска этого изделия относится накладных расходов более чем в 3 раза больше, чем на изделие А. Материалоемкость изделия Б в 1,5 раза выше изделия А (30 и 20 ден. ед. соответственно), что также приводит к убыточности первого.

В данном примере удельный вес накладных расходов сравнительно невысок и составляет 1/3 полной себестоимости (200 тыс. ден. ед. накладных расходов при полной себестоимости 605 тыс. ден. ед.). Проведем экспериментальный расчет по распределению накладных расходов, составляющих 2/3 полной себестоимости, т. е. 400 тыс. ден. ед. Исходные данные для такого расчета представлены в табл. 5.7.3.

Таблица 5.7.3
Экономические характеристики изделий

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б
1	Время работы основных производственных рабочих, чел./ч	12500	5000
2	Зароботная плата основных производственных рабочих, ден. ед.	62500	30000
3	Количество часов работы оборудования, машино-часов	7500	20000
4	Материальные затраты, ден. ед.	50000	60000
5	Продажная цена одного изделия, ден. ед.	73	68
6	Количество изделий, шт.	5000	4000
7	Себестоимость одного изделия в части прямых затрат, ден. ед.	22,5	22,5

Рентабельность изделий в зависимости от способа распределения изменяется следующим образом (табл. 5.7.4).

Таблица 5.7.4
Рентабельность изделий при использовании различных носителей затрат, в % к цене реализации

Носитель затрат	Рентабельность изделия	Изделие А	Изделие Б
Время работы основных производственных рабочих		-9,6	24,9
Зароботная плата основных производственных рабочих		-4,9	19,3
Количество часов работы оборудования		39,3	-40,9
Величина материальных затрат		19,3	-13,4
Сумма прямых затрат		8,3	1,6
Объем реализации		6,4	4,1

Сравнение данных таблиц и показывает, что, по мере увеличения доли накладных расходов в себестоимости изменяется (в ряде случаев значительно) уровень рентабельности или убыточности того или иного изделия. Так, при использовании в качестве носителя затрат времени работы рабочих изделие А, убыточность которого была крайне не-

значительна, в первом случае характеризуется убыточностью почти в 10%. При этом рентабельность изделия Б возрастает почти в 2 раза. Более чем в 2 раза (с 19,6 до 40,9%) возрастает убыточность изделия Б тогда, когда носителем затрат является количество часов работы оборудования, а рентабельность изделия А увеличивается почти в 1,7 раза (с 23,4 до 39,3%). Аналогичная ситуация наблюдается и при использовании в качестве базы распределения величины материальных затрат. Наконец, изделие А, бывшее в первом случае рентабельным, при распределении накладных расходов пропорционально заработной плате стало убыточным. Данное обстоятельство вызвано тем, что на каждую единицу носителей затрат, значения которых существенно различаются по изделиям (т. е. времени работы и заработной платы рабочих, количества часов работы оборудования и материальных затрат), приходится во втором случае принципиально большая доля накладных расходов, что и приводит к большему «разбросу» этих затрат и соответственно показателей рентабельности между отдельными видами продукции. В то же время при использовании в качестве носителей затрат суммы прямых затрат и объема реализации уровни рентабельности изделий практически не изменяются, так как в этих случаях на изделия А и Б приходится одинаковая сумма затрат, а объем реализации остается неизменным. Таким образом, если значения носителей затрат по объектам калькулирования существенно различаются, то использование любого из них в качестве универсального для распределения всей совокупности накладных расходов приводит по мере увеличения доли этих расходов к росту величины ошибки при калькулировании отдельных объектов.

Для обеспечения большей достоверности при калькулировании и анализе себестоимости отдельных видов продукции можно рекомендовать следующее: распределять каждую статью накладных расходов по своему носителю затрат.

Целесообразно для этих целей рассматривать следующие статьи:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО);
- общепроизводственные (цеховые) расходы (за вычетом РСЭО);
- общехозяйственные (общезаводские) расходы;
- коммерческие (внепроизводственные) расходы.

Следует отметить, что данный подход не является принципиально новым для отечественного учета. Так, в «Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях» рекомендовалось расходы на содержание и эксплуатацию оборудования распределять, используя сметные

(нормативные) ставки, рассчитанные на основе коэффициентов-машиночасов. В свою очередь, цеховые и общезаводские расходы предлагалось распределять, используя в качестве носителя затрат (базы распределения) сумму основной заработной платы производственных рабочих и расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. Расходы на упаковку и транспортировку, входящие в состав внепроизводственных (коммерческих) расходов, могут распределяться, согласно указанному документу, между отдельными видами продукции исходя из их веса, объема или производственной себестоимости.

Однако в настоящее время в подавляющем большинстве случаев специалисты экономических служб ориентируются на соответствующие инструктивно-методические материалы (отраслевые положения по себестоимости, до последнего времени — инструкции по налогообложению и т. д., в настоящее время — гл. 25 Налогового кодекса), в которых накладные расходы рассматриваются совокупно. Кроме того, ликвидация синтетического счета «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования», на котором собиралась информация о соответствующих затратах, значительных на любом производственном предприятии, дает бухгалтеру формальное основание не рассматривать эти затраты в качестве самостоятельных.

При выборе носителя затрат в первую очередь следует исходить из принципа причинности (обусловленности), означающего, в частности, что та или иная статья накладных расходов должна распределяться на основе того фактора или показателя, который в наибольшей степени влияет на величину этих расходов. В связи с этим представляется логичным расходы на содержание и эксплуатацию оборудования распределять пропорционально времени его работы, поскольку по крайней мере затраты на эксплуатацию зависят от уровня загрузки оборудования. Очевидно также, что коммерческие расходы коррелируют с объемом реализованной продукции, который может служить носителем затрат для распределения данной статьи. Сложнее выбрать носители затрат для общепроизводственных и общехозяйственных расходов, величина которых непосредственно не связана (или связана слабо) с выпуском конкретных видов продукции. В этом случае исходят из принципа «перекладывания» затрат, или, иначе, принципа «от обратного», означающего, что выбирается не наиболее подходящий носитель затрат (такого в данном случае просто нет), а отвергаются те варианты, которые явно не подходят. Таким образом, «лучший из худших» показателей и будет выступать в качестве носителя затрат. Очевидно, что в этом случае точность калькулирования будет ниже. Для общепро-

изводственных и общехозяйственных расходов в качестве носителей затрат можно выбрать сумму прямых затрат и сумму переменных затрат (т. е. прямых затрат и расходов на содержание и эксплуатацию оборудования соответственно).

Используя данные предыдущего примера, проанализируем, как будет формироваться себестоимость и рентабельность изделий при распределении каждой статьи накладных расходов по предлагаемым носителям затрат.

Допустим, что накладные расходы предприятия в сумме 200 тыс. ден. ед. формируются следующим образом:

расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО)	— 60 тыс. ден. ед.;
общепроизводственные расходы	— 50 тыс. ден. ед.;
общехозяйственные расходы	— 70 тыс. ден. ед.;
коммерческие расходы	— 20 тыс. ден. ед.

В табл. 5.7.5 представлены результаты распределения групп накладных расходов по изделиям.

Таблица 5.7.5

Распределение групп накладных расходов по изделиям, ден. ед.

Группа накладных расходов	Изделие А		Изделие Б	
	на выпуск	на изделие	на выпуск	на изделие
РСЭО	16364	3,27	43636	10,91
Общепроизводственные расходы	27778	5,56	22222	5,56
Общехозяйственные расходы	36334	7,27	33666	8,42
Коммерческие расходы	11460	2,29	8540	2,14
Всего расходов	91936	18,39	108064	27,03

Себестоимость изделия А в этом случае составит 63,39 ден. ед. (45 + 18,39), а изделия Б — 72,03 ден. ед. (45 + 27,03), что при цене изделий в 73 и 68 ден. ед. соответственно приводит к рентабельности изделия А в 13,2% и убыточности изделия Б в 5,9%. Анализ структуры накладных расходов показывает, что все их группы, за исключением РСЭО, более или менее равномерно распределены между изделиями. В то же время РСЭО в подавляющей своей части (почти 73%) приходится на изделие Б. Таким образом, чрезвычайно высокая (по сравнению с изделием А) машиноемкость изделия Б приводит к его убыточности при распределении пропорционально машиноемкости как всех накладных расходов, так и при распределении только РСЭО. Однако если в первом

случае убыточность изделия Б составляет 19,2%, то во втором — значительно меньше: 5,9%, что естественно, поскольку высокая машиноёмкость должна влиять на рост не всех накладных расходов, а только расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. Анализ будет неполным, если не выяснить возможности поглощения накладных расходов изделиями без риска стать убыточными. Расчеты показывают, что на каждое изделие в среднем приходится 22,22 ден. ед. накладных расходов ($200\,000 : 9000$),¹ в результате чего рентабельность изделия Б при равномерном распределении расходов между изделиями близка к нулю (цена изделия — 68, а сумма прямых затрат — 45 ден. ед., т. е. на долю накладных расходов и прибыли приходится 23 ден. ед.). В связи с этим даже незначительное превышение значения носителя затрат по изделию Б по сравнению с аналогичным значением по изделию А приводит к убыточности первого. Очевидно, следует признать, что убыточность изделия Б является отражением реальной ситуации, когда накладные расходы предприятия достаточно высоки и продажная цена изделия Б практически не покрывает затраты на его производство, реализацию, а также долю приходящихся на него накладных расходов. Можно предложить, в частности, следующие меры, способные обеспечить прибыльность изделия Б:

- изучить возможность повышения продажной цены на это изделие;
- рассмотреть возможность снижения затрат на изготовление этого изделия в первую очередь за счет снижения материальных затрат, которые составляют 2/3 от суммы прямых затрат;
- проанализировать возможность увеличения объема производства и продаж изделий (обоих или какого-либо из них), что обеспечит снижение величины постоянных расходов на одно изделие.

Таким образом, отказ от «котлового» метода распределения накладных расходов повышает достоверность информации, однако значительная условность (а значит, и неточность) в формировании себестоимости отдельных видов продукции остается. В первую очередь это вызвано, как уже отмечалось, спецификой общепроизводственных (за вычетом РСЭО) и общехозяйственных расходов, которые в подавляющей своей части являются постоянными и не зависят от изменения показателей, характеризующих деловую активность предприятия.

В качестве одного из способов решения проблемы распределения накладных расходов можно предложить также пересмотреть подход

¹ Такое распределение расходов использовано исключительно в аналитических целях.

к классификации некоторых видов затрат, которые традиционно и не всегда обоснованно трактуются как косвенные.

Речь в первую очередь идет о следующих затратах:

- роялти (лицензионных платежей), которые всегда связаны с выпуском определенной продукции;
- амортизация специального оборудования, а также другие расходы на его содержание и эксплуатацию в том случае, если это оборудование используется только для производства конкретного вида продукции;
- расходы на оплату труда конструкторов и технологов, которые осуществляют конструкторско-технологическое сопровождение только данной продукции, а также другие затраты по такому сопровождению;
- расходы на оплату труда работников служб маркетинга и сбыта, если они специализируются на продвижении какой-либо продукции, а также и другие затраты, связанные с выполнением данной функции применительно к конкретной продукции, например затраты на ее рекламу.

Очевидно, что эти затраты, приведенный перечень которых не является исчерпывающим, являются прямыми и должны сразу относиться на себестоимость соответствующих видов продукции. В результате этого будет снижена сумма косвенных (накладных) расходов, что повысит точность калькулирования, обеспечит большую достоверность анализу себестоимости и позволит принимать более обоснованные решения.

Одним из наиболее радикальных подходов к проблеме распределения накладных расходов является использование функционального (операционного) учета затрат, или, иначе, учета затрат на основе видов деятельности (Activity-Based Costing-ABC). Концептуальным в данном случае является положение, что многие виды деятельности не связаны напрямую с физическими объемами производства и соответственно затраты на их осуществление не зависят от этих объемов. К таким видам деятельности относятся в первую очередь наладка оборудования, составление графиков производственного процесса и другие функции производственно-диспетчерской службы, оформление заказов, а также выписка счетов и накладных, разгрузка, погрузка, приемка и проверка сырья и материалов, контроль технологических операций и т. д.

Затраты, вызванные этими видами деятельности, являются объемомнезависимыми, и распределять их на основе объемных носителей за-

трат (времени работы производственных рабочих или их зарплаты, времени работы оборудования, суммы прямых или переменных затрат, цены или объемов продаж и т. д.) бессмысленно.

Использование объемных показателей в качестве носителей затрат на предприятиях, выпускающих несколько видов продукции, объемы производства которых значительно различаются между собой, приводит к тому, что себестоимость мелкосерийной продукции искусственно занижается, а крупносерийной — завышается. Происходит это потому, что, например, затраты на переналадку оборудования в связи с выпуском тысячи изделий будут такими же, как и при производстве 10 тыс. В этом случае бухгалтер предприятия, при прочих равных, отнесет на любое изделие одну и ту же долю накладных расходов независимо от серийности продукции, игнорируя то обстоятельство, что на одно изделие из партии в 10 тыс. приходится этих расходов в 10 раз меньше, чем на изделие, выпускаемое мелкой серией. Таким образом, предприятие может в течение длительного периода производить продукцию, которая выглядит рентабельной только потому, что крупносерийная продукция субсидирует ее, а информация, поставляемая бухгалтером, камуфлирует это обстоятельство. Реализуя концепцию учета затрат на основе видов деятельности, накладные расходы необходимо распределять по однородным группам, для каждой из которых выбирается свой носитель затрат, в наибольшей степени коррелирующий с затратами данной группы. Например, затраты на наладку оборудования распределяются на базе количества наладок, затраты производственно-диспетчерской службы — в соответствии с числом производственных циклов (периодов). Затраты отдела закупок (снабжения) рекомендуется распределять пропорционально числу размещенных заказов на покупку сырья, материалов и т. д.; расходы на разгрузку-погрузку материалов — их весу; затраты отдела доставки (сбыта) — числу обработанных заказов покупателей. Затраты на контроль технологических операций целесообразно распределять соответственно количеству контрольных проверок и т. д. Необходимо подчеркнуть, что при этом затраты, являющиеся объемозависимыми, распределяются на базе соответствующих объемных показателей. Например, затраты на энергию, величина которых зависит от времени работы оборудования, следует распределять по этому носителю затрат.

Безусловно, процесс выделения из совокупности накладных расходов значительного количества однородных групп, выбора для каждой из них своего носителя затрат и расчета соответствующих ставок распределения достаточно трудоемок. Однако необходимость проведения

достоверного анализа себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции и принятия на его основе обоснованных управленческих решений делает подобный подход экономически целесообразным.

5.8. Резервы снижения затрат на производство и себестоимости продукции, работ, услуг

Перед большинством коммерческих организаций стоит задача увеличения прибыли от продаж. Этой цели можно достичь путем наращивания объемов продаж, за счет повышения цен реализации, а также за счет снижения себестоимости продукции, работ, услуг. Возможности наращивания объемов производства и продаж ограничены конъюнктурой рынка. В этих условиях увеличение прибыли может быть достигнуто лишь за счет снижения себестоимости продукции, работ, услуг.

Резервы снижения себестоимости можно выявить:

- при анализе затрат организации в разрезе экономических элементов;
- при детальном изучении каждого экономического элемента затрат;
- при анализе себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей затрат;
- при анализе калькуляций себестоимости отдельных изделий;
- при анализе исполнения смет общепроизводственных расходов, общехозяйственных расходов, расходов на продажу, представительских расходов, расходов на рекламу и т. д.

Основные цели управления себестоимостью продукции, работ, услуг:

- выявление возможной экономии всех видов затрат;
- определение резервов снижения себестоимости всего объема выпуска (продаж), а также конкретных изделий для повышения их конкурентоспособности на рынках сбыта.

Эффективность затрат живого труда в процессе производственной и хозяйственной деятельности снижается из-за различного рода непроизводительных расходов и потерь.

Сокращение и предотвращение этих расходов и потерь являются важнейшими резервами снижения себестоимости продукции, работ, услуг.

В самостоятельную статью калькуляции себестоимости единицы продукции выделен лишь один вид непроизводительных расходов —

потери от брака. Остальные рассредоточены в различных калькуляционных статьях. Поэтому при анализе необходимо выявить непроизводительные расходы и неоправданные перерасходы во всех статьях себестоимости. Так, например, по статьям «Сырье и основные материалы», «Вспомогательные материалы», «Топливо и энергия на технологические цели», «Покупные полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций» резервами снижения себестоимости являются перерасходы против установленных норм расходов материальных ресурсов на калькуляционную единицу продукции, работ, услуг, а также увеличение фактической заготовительной себестоимости единицы потребляемых сырья, материалов, топлива и т. д. по сравнению с их плановой заготовительной себестоимостью.

Кроме того, по сырью и основным материалам к неиспользованным резервам снижения себестоимости продукции относятся сверхплановые потери от отходов.

По статьям «Заработная плата основная производственных рабочих», «Заработная плата дополнительная производственных рабочих» при анализе можно выявить так называемые непроизводительные выплаты по фонду заработной платы рабочих: оплата простоев, доплаты за работу в сверхурочное время, доплаты сельщикам в связи с отклонениями от нормальных условий работы.

Кроме того, неиспользованными резервами снижения себестоимости продукции по затратам на оплату труда являются перерасходы по фондам оплаты труда отдельных групп персонала организации, вызванные сверхнормативной численностью работников данной группы персонала.

Значительные суммы непроизводительных затрат можно найти по группе расходов, связанных с обслуживанием производства и управлением. Например, в составе общепроизводственных расходов могут иметь место следующие виды непроизводительных расходов: потери от простоев; недостачи и потери от порчи материальных ценностей в цехах; потери от недоиспользования деталей, узлов и технологической оснастки; прочие непроизводительные расходы.

В составе общехозяйственных расходов могут иметь место такие непроизводительные расходы:

- потери от простоев по вине администрации организаций;
- оплата больничных листов сотрудников, не принятых к оплате профсоюзными комитетами;
- недостачи и потери от порчи материалов и продукции на заводских складах;

- потери по недостаткам, растратам и хищениям в тех случаях, когда ущерб не может быть взыскан с виновных лиц;
- прочие непроизводительные расходы.

Существующий порядок отражения непроизводительных расходов и неоправданных перерасходов в себестоимости продукции нельзя признать удовлетворительным, поскольку непроизводительные расходы и перерасходы скрыты в различных статьях себестоимости. Это затрудняет их поиск, изучение, а также разработку мероприятий по предотвращению непроизводительных расходов и неоправданных перерасходов.

В результате анализа может быть определена общая величина непроизводительных расходов и неоправданных перерасходов по всем статьям себестоимости продукции, работ, услуг. Полученную сумму можно назвать общей величиной неиспользованных резервов снижения себестоимости. Эту величину можно также выразить в процентах к полной себестоимости выпущенной (реализованной) продукции, а также в процентах (копейках) на 1 руб. стоимости всего объема выпуска (реализации) продукции.

По результатам анализа должны быть намечены мероприятия по предотвращению непроизводительных расходов и неоправданных перерасходов.

Анализ потерь от брака

Потери от брака являются непроизводительными затратами. В некоторых производствах, где при современном уровне технологии полностью предотвратить брак невозможно, потери от брака планируются.

Возможные причины брака: несоблюдение технологии, низкая квалификация рабочих, неисправность оборудования, некачественные материалы, отсутствие контроля качества продукции на отдельных стадиях производственного процесса, другие причины.

При анализе брака необходимо различать два показателя:

- 1) затраты на брак;
- 2) потери от брака.

Затраты на брак включают:

- себестоимость окончательно забракованных изделий;
- расходы по исправлению брака.

Сумма потерь от брака, как правило, меньше суммы затрат на брак, поскольку некоторая часть затрат на брак может быть компенсирована:

- за счет стоимости брака по цене возможного использования;
- за счет сумм удержаний с организаций — виновников брака;
- за счет сумм удержаний с работников — виновников брака.

Таким образом, сумма потерь от брака = сумма затрат на брак – сумма компенсаций.

При анализе кроме абсолютных показателей по браку используются также относительные показатели:

- 1) средний уровень затрат на брак в процентах к производственной себестоимости выпущенной продукции;
- 2) средний уровень потерь от брака в процентах к производственной себестоимости выпущенной продукции;
- 3) доля невозмещенных затрат на брак в процентах к общей сумме затрат на брак.

Исходная информация для анализа затрат на брак и потерь от брака содержится:

- в калькуляциях себестоимости отдельных изделий;
- в регистрах бухгалтерского учета;
- в первичных документах (извещения о браке, наряды на исправление брака, другие первичные документы).

Пример:

1. Себестоимость окончательно забракованных изделий = 254 тыс. руб.
2. Расходы по исправлению брака = 226 тыс. руб.
3. Итого затраты на брак (п. 1 + п. 2) = 480 тыс. руб.
4. Стоимость брака по цене возможного использования = 56 тыс. руб.
5. Сумма удержаний с виновников брака (лиц и организаций) = 4 тыс. руб.
6. Итого сумма компенсаций затрат на брак = 60 тыс. руб.
7. Потери от брака (п. 3 – п. 6) = 420 тыс. руб.
8. Производственная себестоимость выпущенной продукции = 26 742 тыс. руб.
9. Средний уровень затрат на брак, %:
 $[(п. 3 : п. 8) \times 100] = 1,79\%$.
10. Средний уровень потерь от брака, %:
 $[(п. 7 : п. 8) \times 100] = 1,57\%$.
11. Доля невозмещенных затрат в сумме затрат на брак, %:

$$[(п. 7 : п. 3) \times 100] = 87,5\%.$$

Рассмотренные показатели можно рассчитать и сравнить за несколько аналогичных периодов времени. Если брак планируется, то эти показатели интересно сравнить с плановыми. При углублении анализа общие сведения о браке в целом по организации детализируются по местам его возникновения (цехам, участкам), а также по причинам и виновникам.

5.9. Формирование управленческих решений на основе анализа затрат с целью повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг

Процесс управления коммерческими организациями в условиях рыночной экономики усложняется. Руководителям сегодняшнего дня необходима объективная и оперативная информация для принятия управленческих решений. В современных условиях традиционные подходы к анализу затрат должны постепенно вытесняться более совершенными. Так, преследуя цель получения максимально возможной прибыли, руководство организации должно ориентироваться не столько на внешние факторы, определяемые условиями рыночной среды, сколько на изучение внутренних факторов, влияющих на уровень затрат, а также изыскание резервов снижения себестоимости продукции, работ, услуг.

К сожалению, многие менеджеры недооценивают значение информации о затратах и себестоимости продукции, работ, услуг вследствие того, что либерализация цен «перемещает» источник получения прибыли от производства к реализации и снижение себестоимости становится как бы второстепенным фактором, влияющим на прибыль, поскольку неэкономное расходование ресурсов может быть перекрыто выручкой от удачной продажи.

Однако следует учитывать, что успех от продажи наряду с объемом реализации и уровнем цен в немалой степени определяется размерами издержек реализованного товара, т. е. его конкурентоспособностью по себестоимости.

Необходимость управления затратами следует рассматривать как один из компонентов рыночной экономики, объективно вытекающий из основной идеи рынка — идеи свободной конкуренции.

Основная цель анализа затрат на производство и себестоимости продукции — это создание информационной базы для формирования управленческих решений. Управление себестоимостью представляет собой

процесс формирования затрат на производство и себестоимости как всего объема, так и единицы продукции, а также процесс определения продажных цен и, следовательно, рентабельности продукции.

Элементами системы управления себестоимостью являются [28]:

- прогнозирование;
- планирование;
- нормирование затрат;
- учет фактических затрат и калькулирование себестоимости продукции;
- анализ и контроль затрат;
- регулирование (принятие управленческих решений).

Прогнозирование — это расчет величины достигаемого в перспективе уровня затрат с целью определения путей развития производства и повышения его эффективности.

Планирование — это расчет величины затрат на более короткий период времени с учетом организационного и технического уровней производства. При планировании осуществляются экономическое обоснование принимаемых решений о производстве новых изделий, о снятии с производства устаревших изделий, а также расчеты экономической эффективности мероприятий, связанные с внедрением новой техники.

Нормирование — это определение оптимального размера затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для производства запланированных к выпуску готовых изделий, для выполнения работ и оказания услуг.

Учет фактически произведенных затрат и калькулирование себестоимости продукции осуществляются в соответствии с методическими рекомендациями по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции, действующими в данной отрасли или подотрасли национальной экономики.

Калькулирование представляет собой систему экономических расчетов себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ, услуг. Конечным результатом калькулирования является составление калькуляции, которая в зависимости от целей бывает плановой (сметной) и фактической.

Анализ и контроль затрат — это исследование поведения условно-переменных и условно-постоянных затрат в связи с изменениями объемов производства и продаж продукции; выявление факторов, влияющих на величину затрат; определение резервов возможного снижения издержек производства.

Регулирование — это принятие управленческих решений по совершенствованию процесса управления себестоимостью на основе контроля и анализа затрат.

Экономический анализ является не только отдельной функцией управления, но и одновременно инструментом решения управленческих задач в рамках других функций, таких как планирование, учет, регулирование.

Цели управления себестоимостью: выявление возможной экономии всех видов затрат, определение резервов снижения себестоимости конкретных изделий для повышения их конкурентоспособности на рынках сбыта.

Себестоимость продукции, работ, услуг является качественным показателем, в котором концентрированно отражается эффективность производственной, финансовой и хозяйственной деятельности организации. Правильность формирования себестоимости продукции, работ, услуг имеет три последствия:

- бухгалтерское, предполагающее составление бухгалтерской отчетности;
- налоговое, связанное с правильным исчислением налоговых обязательств организации;
- управленческое, обеспечивающее организации создание объективной информационной базы для оптимального управления издержками.

Основные задачи управления затратами организации:

- создание эффективного механизма управления затратами организации;
- оптимизация структуры текущих расходов для обеспечения конкурентных преимуществ продукции и организации в целом;
- поиск резервов возможной экономии затрат с целью повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг на рынках сбыта;
- использование рыночных механизмов обеспечения конкурентоспособности продукции, работ, услуг;
- обоснование решений о производстве новых изделий и снятии с производства устаревших и т. п.;
- нормирование затрат (определение оптимального размера затрат, необходимых для производства запланированной к выпуску продукции, выполнения работ, оказания услуг);

- обеспечение инвестиционной привлекательности организации с целью диверсификации производства.

Экономический анализ затрат на производство и себестоимости продукции, работ, услуг предусматривает сравнение фактически произведенных затрат и планируемых (нормируемых), выяснение причин их расхождения; изучение поведения затрат и выявление резервов их снижения; оценку результатов деятельности организации с целью выработки управленческих решений по совершенствованию производственного процесса.

В условиях рынка перед каждой коммерческой организацией стоит задача увеличения прибыли от продаж. Этого можно достичь путем наращивания объемов продаж, за счет повышения цен реализации, а также за счет снижения себестоимости продаж.

Возможности наращивания объемов продаж и повышения цен реализации ограничены конъюнктурой рынка (соотношением спроса и предложения данного товара). В связи с этим увеличение прибыли может быть достигнуто лишь за счет снижения себестоимости товаров, продукции, работ, услуг.

Резервы снижения себестоимости товаров, продукции, работ, услуг можно выявить:

- при анализе затрат организации в разрезе экономических элементов;
- при детальном изучении каждого экономического элемента затрат;
- при анализе калькуляций себестоимости отдельных изделий;
- при анализе исполнения смет общехозяйственных расходов, общепроизводственных расходов, расходов на продажу, представительских расходов, расходов на рекламу.

Управленческие решения, направленные на снижение затрат и себестоимости продукции, работ, услуг, авторы объединили в две группы:

- 1) контроль формирования затрат на производство и себестоимости продаж на стадии планирования;
- 2) по результатам последующего анализа фактических затрат на производство и себестоимости продаж.

Управленческие решения, ориентированные на формирование и предварительный контроль затрат и себестоимости продаж:

- определение требований к качеству и ценам приобретаемых материалов, сырья, покупных полуфабрикатов, топлива и др.;

- поиск поставщиков материально-технических ресурсов, обеспечивающих соблюдение этих требований с целью снижения материалоемкости продукции, работ, услуг;
- оптимизация размеров партий поставляемых материально-технических ресурсов для сокращения расходов на их приобретение и хранение;
- расчет величины запасов сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и др. на уровне, достаточном для обеспечения бесперебойной работы организации, чтобы избежать излишних запасов, отвлекающих финансовые ресурсы;
- разработка экономичных схем движения материально-технических ресурсов для снижения транспортно-заготовительных расходов;
- дополнительная технологическая и конструкторская проработка изделий с целью снижения их материалоемкости и трудоемкости;
- планирование оптимальной численности персонала организации исходя из трудоемкости производственной программы;
- проверка рациональности размещения персонала организации по рабочим местам;
- определение оптимального размера фонда оплаты труда персонала организации в целом, а также в разрезе структурных подразделений и групп персонала;
- оптимизация структуры управления организацией с целью снижения уровня управленческих расходов;
- определение возможных путей снижения расходов на продажу.

Управленческие решения по результатам анализа фактических затрат на производство и себестоимости продаж:

- определить возможности осуществления дополнительных затрат, направленных на повышение качества продукции, на улучшение ее внешнего вида, упаковки при условии экономии «традиционных» затрат. Это повышает конкурентоспособность продукции и ускоряет процесс ее реализации;
- на основе снижения себестоимости изделий снизить цены реализации по сравнению с ценами конкурентов и таким образом создать конкурентные преимущества организации;
- установить скидки с цен для отдельных категорий потребителей; скидки с отпускных цен при реализации крупных партий товаров либо при реализации вместе с сопутствующими товарами, что усиливает конкурентные преимущества организации.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. 15-е изд. — М.: Норма; Инфра-М., 1999.
2. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2, гл. 25. — СПб.: ООО «Анатолия», 2001.
3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (в ред. федеральных законов от 13.06.1996 г. № 65-ФЗ, от 24.05.1999 г. № 101-ФЗ, от 07.08.2001 г. № 120-ФЗ). — М.: Ось-89, 2002.
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ.
5. Декларация по налогу на прибыль. Порядок заполнения. — СПб.: Фетида, 2002.
6. Единый социальный налог. Глава 24 Налогового кодекса РФ (новая редакция). — М.: ООО «Витрэм», 2002.
7. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации, утв. приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16.
8. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, утв. приказом Минэкономики России от 01.10.1997 г. № 118.
9. Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утв. приказом Минфина РФ от 21.03.2000 г. № 29н.
10. План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, утв. приказом Минфина РФ от 13.10.2002 г. № 94н. — М.: Норма, 2001.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (ПБУ 4/99).
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов», утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ПБУ 5/01).
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (ПБУ 6/01).
14. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н

- (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н и от 30.03.2001 г. № 27н).
15. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н и от 30.03.2001 г. № 27н).
 16. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам», утв. приказом Минфина РФ от 27.01.2000 г. № 11н (ПБУ 12/00).
 17. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности», утв. приказом Минфина РФ от 02.07.2002 г. № 66н (ПБУ 16/02).
 18. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», утв. приказом Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 115н (ПБУ 17/02).
 19. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль», утв. приказом Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 114н (ПБУ 18/02).
 20. Приказ Минфина РФ от 18.09.2006 г. № 116н «О внесении изменений в нормативные акты по бухгалтерскому учету».
 21. Приказ Минфина РФ № 10н и Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку № 03-6/пз от 29.01.2003 г. «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
 22. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
 23. Приказ Минфина РФ от 26.03.2007 г. № 26н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету».
 24. *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1996.
 25. *Бакланов Г. И.* Индексы объема продукции и объема производства промышленного предприятия // Ученые записки по статистике АН СССР. Т. 1. — М., 1955.
 26. *Балабанов И. Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2001.
 27. *Барнгольц С. Б., Мельник М. В.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2003.

28. *Безруких П. С.* Бухгалтерский учет. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Бух. учет, 1999.
29. *Безруких П. С.* Как работать с новым Планом счетов. — М.: Бух. учет, 2001.
30. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2001.
31. *Бро Г. Г., Калинина А. П.* Анализ выполнения производственной программы. Ч. 1. — Л.: ЛФЭИ, 1974.
32. *Вакуленко Т. Г., Фомина Л. Ф.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. 2-е изд. — СПб.: Изд. дом «Герда», 2001.
33. *Валуев Б. И.* Проблемы развития учета в промышленности. — М.: Финансы и статистика, 1984.
34. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 4-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001.
35. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности. — М.: Дело и сервис, 2000.
36. *Друри К.* Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для студентов вузов / Пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998.
37. *Дымова И. А.* Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации. — М.: Современная экономика и право, 2001.
38. *Казинец Л. С.* Теория индексов. — М.: Госстатиздат, 1963.
39. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
40. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Методика экспресс-анализа прибыли и рентабельности по данным бухгалтерской отчетности // Бухгалтерские вести. 2003. № 7. С. 68–89.
41. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Управление расходами при помощи экономического анализа // Бухгалтерские вести. 2003. № 3. С. 47–64.
42. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Эффективное управление затратами на оплату труда // Юрист и бухгалтер. 2002. № 4. С. 27–30.

43. *Калинина А. П., Курносова В. П., Игнатьева С. Н.* Основы экономического анализа. 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
44. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001.
45. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1997.
46. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности. — М.: Проспект, 2000.
47. *Крейнина М. Н.* Финансовый менеджмент. 2-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001.
48. *Курносова В. П.* Сегментарный анализ прибыли от продаж и рентабельности продаж коммерческих организаций // Современные аспекты экономики. 2004. № 53.
49. *Палий В. Ф.* Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987.
50. *Пучкова С. И.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: ИДФКБ-ПРЕСС, 2000.
51. *Рубинов М. З.* Основы экономического анализа работы предприятий. — М.: Госфиниздат, 1962.
52. *Савинский Д. В.* Курс промышленной статистики. — М.: Госстатиздат, 1960.
53. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. — Минск: ООО «Новое знание», 2000.
54. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2002.
55. *Савицкая Г. В.* Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. — М.: Инфра-М, 2001.
56. *Савичев П. И.* Экономический анализ — орудие выявления внутрихозяйственных резервов. — М.: Финансы, 1968.
57. *Сивцов В. Н.* О применении индексного метода для выявления роли факторов изменения объема добычи угля на шахтах // Ученые записки Московского экономико-статистического института. Т. 8. — М., 1957.
58. *Стоянова Е. С.* Финансовый менеджмент: теория и практика. 5-е изд., перераб. и доп. — М., 2000.

59. *Стоянова Е. С., Штерн М. Г.* Финансовый менеджмент для практиков. — М.: Перспектива, 1998.
60. *Стражев В. И.* Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа. — Минск: Наука и техника, 1973.
61. Теория анализа хозяйственной деятельности / Под ред. В. В. Осмоловского. — Минск: ООО «Новое знание», 2001.
62. Теория экономического анализа хозяйственной деятельности / Под ред. А. Д. Шеремета. — М.: Прогресс, 1982.
63. Финансовая газета. 2002. № 13.
64. *Чечевичына Л. Н., Чуев И. Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Маркетинг, 2001.
65. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. 3-е изд. — М.: Инфра-М, 2001.
66. Экономический анализ / Под ред. Л. Т. Гиляровой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
67. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник / Под ред. С. Б. Барнгольц и Г. М. Тацця. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1986.
68. *Энтони Р., Рис Дж.* Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ.; Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. 2-е изд., стереотип. — М.: Финансы и статистика, 1996.

Глава 6

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6.1. Основные положения маржинального анализа

Маржинальный анализ базируется на группировке затрат на переменные, т. е. изменяющиеся по мере увеличения или уменьшения объема производства, и постоянные, не зависящие от объема производства, и на выведении маржинального дохода.

Следует иметь в виду, что понятия «постоянные» и «переменные» относятся к суммарным затратам, а не к затратам на единицу продукции. Применительно к единице продукции наблюдается обратная картина: при изменении объема производства «постоянные затраты» изменяются, а «переменные» остаются без изменений.

Структура отчетов о доходах при такой группировке представляет собой следующие:

- объем продаж;
- переменные затраты;
- маржинальный доход¹ (п. 1–2);
- постоянные затраты;
- операционная прибыль (прибыль от продаж) (п. 3–4).

Таким образом, в отчете содержатся два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль.

Маржинальный доход представляет собой сумму денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат и образования прибыли, и равняется разности между объемом продаж и переменными затратами на производство и реализацию продукции. Для решения ряда задач можно также рассматривать маржинальный доход как сумму постоянных затрат и прибыли.

¹ У понятия «маржинальный доход» имеются такие синонимы, как «сумма покрытия», «валовая прибыль», «контрибуция».

Выделение в отчете о доходах такого финансового показателя, как маржинальный доход, позволяет выяснить, является ли выпускаемая продукция рентабельной. Наряду с этим, поскольку постоянные затраты представлены отдельной строкой, четко видно их влияние на формирование операционной прибыли (прибыли от продаж). Покажем аналитические возможности такого представления информации о затратах и доходах, которое называют также «маржинальным подходом», на условном примере.

Допустим, рассматривается информация о результатах работы предприятия за какой-либо период, согласно которой объем продаж составил 20 млн ден. ед., а полная себестоимость продаж — 25 млн ден. ед. В этом случае делается вывод о том, что продукция убыточна и ее производство невыгодно.

При использовании маржинального подхода аналитики будут иметь дело со следующими цифрами:

1. Объем продаж — 20 млн ден. ед.
2. Переменные затраты — 12 млн ден. ед.
3. Маржинальный доход — 8 млн ден. ед.
4. Постоянные затраты — 13 млн ден. ед.
5. Операционная прибыль — (5) млн ден. ед.

Приведенные цифры показывают, что предприятие получает доход от производства и реализации продукции в сумме 8 млн ден. ед., т. е. продукция рентабельна, однако постоянные затраты, т. е. затраты, связанные с функционированием предприятия, несоразмерно велики, что и приводит к убытку. Очевидно, что для устранения убыточности необходимо либо увеличивать маржинальный доход, либо снижать постоянные затраты, либо пытаться одновременно решать обе эти задачи. В свою очередь, например, маржинальный доход можно увеличить за счет повышения цен, снижения переменных затрат, увеличения физического объема продаж и т. д. Таким образом, возможности для анализа и принятия последующих решений принципиально возрастают.

С известной долей условности можно выделить следующие этапы (направления) маржинального анализа:

- анализ безубыточности продаж;
- анализ соотношения «затраты—объем продаж—прибыль»;
- анализ на основе деления затрат на релевантные и нерелевантные.

6.2. Анализ безубыточности продаж

Центральным моментом анализа безубыточности (равновесного анализа) является определение точки безубыточности (точки равновесия), т. е. такого объема продаж, при котором выручка от реализации продукции (работ, услуг) равняется сумме всех затрат. Очевидным при этом является то, что превышение данного объема обеспечивает получение прибыли во все возрастающих масштабах, а его уменьшение — убытка.

Основными методами анализа безубыточности являются балансовый, маржинальный и графический.

При балансовом методе исходят из следующей зависимости:

$$\Pi = p \times x - (A + v \times x), \quad (6.1)$$

где Π — прибыль от продаж; p — продажная цена единицы продукции; x — количество единиц продукции, которое необходимо продать для достижения точки равновесия; A — сумма постоянных затрат; v — переменные затраты на единицу продукции.

Поскольку в точке равновесия прибыль нулевая, формула принимает следующий вид:

$$p \times x = A + v \times x. \quad (6.2)$$

Предположим, что продажная цена единицы продукции — 200 тыс. ден. ед., сумма постоянных затрат — 15 млн ден. ед., переменные затраты на единицу продукции — 50 тыс. ден. ед.

Точка равновесия определится из уравнения (6.2):

$$200 \times x = 15\,000 + 50x;$$

$$150x = 15\,000;$$

$$x = 100 \text{ ед.}$$

Маржинальный метод анализа предполагает, что каждая проданная единица продукции обеспечивает получение определенного маржинального дохода (удельного маржинального дохода), который в первую очередь идет на покрытие постоянных затрат, а затем — на формирование прибыли. Иначе говоря, для достижения точки безубыточности необходимо реализовать такое количество единиц продукции, которое обеспечит сумму удельных маржинальных доходов, равную величине постоянных затрат. Таким образом, для нахождения точки безубыточности следует сумму постоянных затрат разделить на удельный маржи-

нальный доход. Эту зависимость можно также получить, преобразуя формулу (6.2), из которой

$$X = A : (p - \vartheta). \quad (6.3)$$

В рассматриваемом примере величина удельного маржинального дохода составляет 150 тыс. ден. ед. (200 000 – 50 000).

Точка безубыточности соответственно:

$$15000 : 150 = 100 \text{ ед.}$$

Графический метод (рис. 6.2.1) имеет то преимущество, что дает наглядное представление о том, как будут изменяться затраты и прибыль для многих возможных в действительности объемов производства, а также какие объемы необходимы для достижения безубыточности продаж и (или) заданной величины прибыли.

При построении графика безубыточности исходят из следующих положений:

- объем производства (продаж) в натуральных единицах показывают на горизонтальной оси графика, а затраты и продажи в стоимостном выражении — на вертикальной оси;

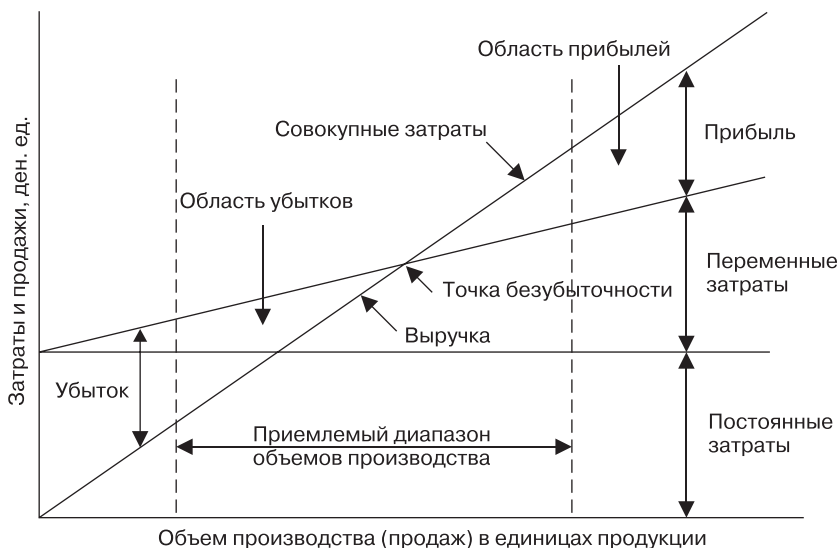


Рис. 6.2.1. График безубыточности

- линия постоянных затрат проходит параллельно оси абсцисс, поскольку нет никакой связи между ними и объемом производства (продаж);
- линия совокупных затрат начинается с точки на оси ординат, соответствующей величине постоянных затрат, поскольку если отсутствуют продажи, то нет и переменных затрат, а имеются только постоянные, которые являются убытком фирмы. По мере роста количества продаж линия совокупных затрат направляется вправо-вверх с приростом по оси абсцисс на единицу продукции;
- линия выручки от продаж начинается с нулевой точки, поскольку если нет продаж, нет и выручки. По мере роста количества продаж линия направляется вправо-вверх с приростом по оси абсцисс на продажную цену единицы продукции.

Определение точки безубыточности позволяет рассчитать показатель кромки (зоны) безопасности. Кромка безопасности показывает, насколько можно сократить объем продаж без риска получения убытка, и определяется по формуле

$$K_{\sigma} = (V - X) : V, \quad (6.4)$$

где K_{σ} — кромка (зона) безопасности; V — достигнутый, прогнозный или плановый объем продаж; X — точка равновесия (безубыточности).

Если, например, точка безубыточности равняется 100 единицам, а планируется произвести и продать 120 единиц продукции, то кромка безопасности:

$$(120 - 100) : 120 = 16,7\%.$$

Кромка безопасности может быть определена и в абсолютном выражении,¹ т. е. в данном случае составит 20 единиц продукции.

Анализ безубыточности предполагает также рассмотрение и оценку вариантов управленческих решений, ориентированных на достижение требуемой или возможной величины прибыли, исходя из сложившегося соотношения между постоянными затратами, переменными затратами на единицу продукции (денежную единицу продаж) и продажными ценами с учетом производственных возможностей и потребностей рынка.

Объем продаж (X_{II}), необходимый для достижения той или иной суммы прибыли, определяется по формуле

¹ В отечественной литературе этот показатель обычно носит название «запас финансовой прочности».

$$X_{II} = \frac{\text{постоянные затраты} + \text{прибыль}}{\text{удельный маржинальный доход}}. \quad (6.5)$$

Так, например, если сумма постоянных затрат составляет 15 млн ден. ед. и необходимо получить прибыль в размере 7,5 млн ден. ед. при удельном маржинальном доходе в 150 тыс. ден. ед., то необходимый объем продаж составит:

$$X_{II} = (15 + 7,5) : 0,15 = 150 \text{ изделий.}$$

Поскольку после достижения безубыточности продажа каждого последующего изделия обеспечивает получение прибыли, равной величине удельного маржинального дохода, то для целей анализа и управления прибылью предпочтительно представить данную формулу следующим образом:

$$\begin{aligned} X_{II} &= \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{удельный маржинальный доход}} + \\ &+ \frac{\text{заданная прибыль}}{\text{удельный маржинальный доход}} = X + \end{aligned} \quad (6.6)$$

где первая составляющая показывает количество продаж, необходимых для покрытия постоянных затрат и соответственно достижения безубыточности, а вторая — количество продаж, непосредственно обеспечивающих получение заданной прибыли. Так, используя данные предыдущего примера:

$$X_{II} = (15 : 0,15) + (7,5 : 0,15) = 100 + 50 = 150 \text{ изделий.}$$

Для лиц, принимающих решения, принципиально важно знать, что из 150 изделий только 50 обеспечили получение прибыли в сумме 7,5 млн ден. ед., а остальные 100 создали соответствующую базу для этого. Таким образом, рассматривая данную ситуацию, менеджер видит, что производство и продажа, например, дополнительных 50 изделий обеспечат такую же прибыль, что и 150 предыдущих.

Проведение анализа безубыточности предполагает наряду с нахождением точки безубыточности (равновесия) определение так называемой точки наличного равновесия,¹ которая показывает объем продаж, необходимый для покрытия денежных расходов за период. Так, например, амортизационные отчисления являются постоянными неде-

¹ Применительно к отечественной терминологии более точным представляется понятие «точка денежного равновесия».

нежными расходами. В этом случае формула (6.3) будет преобразована в следующую:

$$X_{HP} = \frac{(A-m)}{p-v}, \quad (6.7)$$

где X_{HP} — точка наличного (денежного) равновесия; m — сумма амортизационных отчислений; остальные составляющие — из формулы (6.1).

Если, например, величина амортизационных отчислений составляет 1,5 млн ден. ед., то точка наличного равновесия:

$$X_{HP} = (15 - 1,5) : (0,2 - 0,05) = 13,5 : 0,15 = 90 \text{ ед.}$$

Таким образом, при существующем соотношении затрат и выручки предприятию необходимо продать 90 единиц продукции, чтобы компенсировать все постоянные расходы, осуществленные в денежной форме.

Если необходимо выяснить, какой объем продаж необходим для достижения определенной величины прибыли после налогообложения (чистой прибыли), используется следующая формула:

$$X_{Пч} = \frac{A + П_q \div (1-C)}{p-v}, \quad (6.8)$$

где $X_{Пч}$ — объем продаж, необходимый для получения заданной прибыли после налогообложения (чистой прибыли); $П_q$ — заданная чистая прибыль; C — ставка налога на прибыль.

Так, если прибыль после налогообложения должна составить 7 млн ден. ед., а ставка налога — 30%, то

$$X_{Пч} = \frac{15 + 7 \div (1-0,3)}{0,15} = \frac{(15+10)}{0,15} = 167 \text{ ед.}$$

Анализ безубыточности позволяет, кроме того, решать задачи выбора варианта технологии производства (капитальных вложений). Анализ проводится тогда, когда имеются как минимум два варианта технологии производства, один из которых характеризуется низкими переменными затратами на единицу продукции и высокими постоянными затратами, а второй — более высокими переменными, но более низкими постоянными затратами.¹ В этом случае находится точка

¹ Следует обратить внимание на то, что в данном случае сравниваются не текущие и капитальные затраты, а текущие переменные и текущие постоянные, последние из которых зависят от величины капитальных вложений.

равновесия (безубыточности), в которой по обоим вариантам обеспечивается получение одинаковой прибыли. Если объем производства меньше этой точки, то более прибыльным является вариант, характеризующийся меньшими постоянными затратами. Превышение точки равновесия обеспечивает большую прибыльность варианту с меньшими переменными затратами. Например, рассматриваются два варианта технологии производства нового изделия, экономические показатели которых следующие (табл. 6.2.1).

Таблица 6.2.1

Характеристики вариантов технологии производства, ден. ед.

№ п/п	Показатели	Вариант 1	Вариант 2
1	Продажная цена одного изделия	60	60
2	Переменные затраты на одно изделие	46	37
3	Удельный маржинальный доход	14	23
4	Постоянные затраты	80080	142945
5	Точка равновесия (безубыточности) (п. 4 : п. 3)	5720	6215

Обозначая объем производства (продаж) через X , составляем следующее уравнение:

$$14X - 80\,080 = 23X - 142\,945,$$

где в каждой части уравнения — прибыль по вариантам технологии.

Решая уравнение, получаем:

$$9X = 62\,865;$$

$$X = 6985 \text{ изделий.}$$

Таким образом, при объеме производства до 6985 изделий более прибыльным будет вариант 1, а в случае превышения этой величины — вариант 2.

В рассмотренных задачах анализа безубыточности объем продаж измерялся в натуральных единицах. Соответственно этому переменные затраты, выручка и маржинальный доход были представлены в виде удельных показателей, т. е. в расчете на единицу изделия (работ, услуг). Однако в большинстве случаев объем продаж представлен в стоимостном выражении, в связи с чем при проведении анализа используется так называемый коэффициент валовой прибыли. Этот коэффициент

определяется отношением валовой прибыли¹ (маржинального дохода) к выручке и называется также «отношение доход—выручка». Точка равновесия при этом выражается в денежной оценке и определяется по формуле

$$X = A \div R, \quad (6.9)$$

где R — коэффициент валовой прибыли (% или долей).

Например, производство продукции предприятия характеризуется следующим соотношением выручки, переменных и постоянных затрат:

выручка	— 30 млн ден. ед.;
переменные затраты	— 7,5 млн ден. ед.;
валовая прибыль (маржинальный доход)	— 22,5 млн ден. ед.;
постоянные затраты	— 15 млн ден. ед.

Коэффициент валовой прибыли в этом случае равняется

$$22,5 : 30 = 0,75.$$

Точка безубыточности составляет

$$15 : 0,75 = 20 \text{ млн ден. ед.}$$

Следует обратить внимание на то, что удельный маржинальный доход и коэффициент валовой прибыли являются идентичными по своему экономическому содержанию показателями. При этом первый из них показывает, какой доход приносит каждая проданная единица продукции, а второй — сколько процентов (или долей) маржинального дохода содержится в каждой денежной единице продаж.

Коэффициент валовой прибыли, характеризующий уровень выгодности продукции, может использоваться в качестве самостоятельного инструмента анализа управленческих решений в ситуациях, когда сформировавшееся соотношение между объемом (ценой) продаж и переменными затратами не изменяется.

Можно выделить две ситуации анализа, осуществляемого посредством данного показателя.

1. Оцениваются последствия предполагаемого роста объема продаж исходя из необходимости увеличения операционной прибыли (при-

¹ В отчетах западных фирм показатель валовой прибыли определяется как разница между выручкой и себестоимостью в части переменных затрат, т. е. является синонимом понятия «маржинальный доход». В соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» в отечественном отчете о прибылях и убытках с 2000 г. также введен показатель «валовая прибыль».

были от продаж), притом что уровень постоянных затрат останется тем же. В этом случае величина дополнительной прибыли будет равна дополнительному маржинальному доходу, полученному в результате этого роста.

При этом поскольку этот коэффициент представляет собой отношение маржинального дохода к объему продаж, то величина дополнительного маржинального дохода определяется по формуле

$$MD_{\partial} = V_{\partial} \times R, \quad (6.10)$$

где MD_{∂} — дополнительный маржинальный доход; V_{∂} — дополнительный объем продаж; R — коэффициент валовой прибыли.

Например, менеджеры компании планируют увеличение прибыли не менее, чем на 70 тыс. ден. ед. Производственные возможности компании и потребности рынка позволяют увеличить объем продаж на 200 тыс. ден. ед. Коэффициент валовой прибыли — 0,4.

Дополнительный маржинальный доход будет получен в сумме:

$$200 \times 0,4 = 80\,000 \text{ ден. ед.}$$

Таким образом, предполагаемое увеличение объема продаж при существующем уровне выгодности продукции с избытком обеспечит требуемые финансовые результаты.

2. Предполагается увеличение объема продаж, для чего необходимы дополнительные постоянные затраты. В этом случае величина дополнительной прибыли будет равняться разнице между дополнительным маржинальным доходом и дополнительными постоянными затратами.

Основываясь на данных предыдущего примера, предположим, что увеличение объема продаж на 200 тыс. ден. ед. возможно только в результате проведения дополнительной рекламной кампании, которая обойдется в 85 тыс. ден. ед.

Поскольку маржинальный доход вырастет всего на 80 тыс. ден. ед., то принятие рассматриваемого управленческого решения приведет к убытку в 5 тыс. ден. ед. Очевидно, что от данного варианта следует отказаться.

Любые аналитические задачи решаются при использовании как натуральных, так и стоимостных измерителей уровня деловой активности. Так, объем продаж, необходимый для получения прибыли в размере 7,5 млн ден. ед., находится следующим образом:

$$(15 + 7,5) : 0,75 = 30 \text{ млн ден. ед.}$$

Следует иметь в виду, что при анализе безубыточности принимается ряд допущений. К основным из них относятся:

- объем производства и объем продаж одинаковы (равны);
- продажная цена единицы продукции не изменяется по мере изменения объема продаж;
- цены на потребляемые материалы, услуги, заработная плата не изменяются;
- затраты предприятия можно точно разделить на постоянные и переменные. При этом постоянные затраты остаются одинаковыми при всех объемах производства, а переменные — изменяются пропорционально объему;
- имеется только одна точка равновесия (безубыточности);
- производится и продается один вид изделия или — в случае многономенклатурного производства — сохраняется постоянная структура продаж;
- анализируется только так называемый приемлемый диапазон объемов производства, т. е. такой интервал деловой активности предприятия, для которого действительно выявленное соотношение между затратами, объемом продаж и прибылью. Вне этого диапазона данная закономерность может быть нарушена, а принятые решения будут неверными.

В конкретной ситуации некоторые допущения могут не соблюдаться, что скажется на результатах анализа и, возможно, на принятии того или иного решения.

Поскольку анализ безубыточности основывается на разделении затрат на постоянные и переменные, то от точности разделения зависит уровень обоснованности принимаемых решений. Такое разделение в значительной степени затруднено существованием так называемых смешанных (полупеременных) затрат, включающих в себя как постоянные, так и переменные составляющие. Как отмечают западные авторы, «заводские накладные расходы являются идеальным примером смешанных затрат» [27, с. 149]. Существует несколько методов разделения смешанных затрат, в том числе корреляционно-регрессионный анализ и метод «минимума и максимума» (минимаксный). Использование первого из них предполагает математико-статистическую обработку множества значений объемов производства и соответствующих значений определенной статьи накладных расходов. Свободный член в уравнении парной корреляции показывает величину постоянных затрат, а коэффициент при объеме производства — переменные затраты на единицу продукции. Например, по общепроизводственным расходам получено следующее уравнение:

$$Y = 231,87 + 0,0623X,$$

где 231,87 — свободный член корреляционного уравнения; X — объем производства, единиц; 0,0623 — количество денежных единиц переменных затрат на единицу продукции.

Среднее значение общепроизводственных расходов за анализируемый период составило 650,71 ден. ед. при среднем значении объема производства 6723 единицы.

Таким образом, доля постоянных затрат составит

$$231,87 : 650,71 = 35,63\%,$$

а переменных соответственно 64,37%.

Следует обратить внимание на то, что данное соотношение постоянных и переменных затрат характерно только для объема производства, равного 6723 единицам. Так, при увеличении объема производства доля (но не величина) постоянных затрат будет уменьшаться, а при уменьшении объема — увеличиваться.

Минимаксный метод является более простым и заключается в выборе минимального и максимального объемов производства и сравнении затрат, соответствующих каждому из них. При этом предполагается, что, поскольку постоянные затраты не изменяются, увеличение совокупных затрат происходит исключительно за счет роста их переменной части. Исходя из этого предположения величина переменных затрат на единицу продукции определяется следующим образом:

$$v = (Z_{\text{макс}} - Z_{\text{мин}}) : (V_{\text{макс}} - V_{\text{мин}}), \quad (6.11)$$

где v — переменные затраты на единицу продукции; $Z_{\text{макс}}$ и $Z_{\text{мин}}$ — совокупные смешанные затраты при максимальном и минимальном объемах производства; $V_{\text{макс}}$ и $V_{\text{мин}}$ — максимальные и минимальные объемы производства.

Например, минимальному объему производства в 100 ед. соответствуют смешанные затраты в сумме 20 млн ден. ед., а максимальному объему в 150 ед. — аналогичные затраты, составляющие 24 млн ден. ед. Тогда переменные затраты на единицу продукции:

$$(24 - 20) : (150 - 100) = 0,08 \text{ млн ден. ед.}$$

Величину постоянных затрат можно определить применительно к любому (минимальному или максимальному) объему производства, вычитая из совокупных затрат их переменную часть. Так, для объема в 100 ед. величина переменных затрат составит 8 млн ден. ед. ($0,08 \times 100$), а постоянных — 12 млн ден. ед. ($20 - 8$). Соответственно при объеме в 150 ед.

переменные затраты составят 12 млн ден. ед. ($0,08 \times 150$), а постоянные — 12 млн ден. ед. ($24 - 12$).

Недостаток метода заключается в том, что учитываются только два крайних значения из их множества, в результате чего полученные результаты могут оказаться неточными. Вследствие этого следует исследовать, являются ли выбранные значения характерными для обычной производственной деятельности предприятия, т. е. репрезентативными. В противном случае необходимо выбрать значения из других временных интервалов.

6.3. Анализ соотношения «затраты—объем продаж—прибыль»

На этом этапе анализа в отличие от предыдущего рассматривается не какое-либо одно сложившееся, а любое возможное соотношение между затратами, продажами и прибылью. Такой анализ представляет собой ситуационное моделирование, при котором исследуется влияние изменения тех или иных факторов на значение точки безубыточности и (или) величину прибыли с учетом того, что возможно как изолированное воздействие каждого фактора, так и одновременное изменение двух и более факторов. Западные специалисты в этом случае иногда говорят об анализе: «Что, если...» Например, что будет с прибылью, если переменные затраты на единицу продукции вырастут на определенную величину; что будет со значением точки безубыточности, если продажная цена будет снижена, и т. д. Очевидно, что анализироваться может любая ситуация, реальная для конкретного предприятия. При таком анализе постоянные и переменные затраты рассматриваются в качестве самостоятельных факторов, уровень первых из которых может также изменяться в результате осуществления определенного экономического маневра, например усиления рекламной кампании или ее свертывания, увеличения или уменьшения расходов на научно-исследовательские работы и т. д.

В связи с этим данный анализ было бы логично называть «постоянные затраты—переменные затраты—объем продаж—прибыль». Очевидно, что величина прибыли находится в прямой зависимости от продажных цен и количества продаж и в обратной — от переменных затрат на единицу продукции и уровня постоянных затрат. В то же время значение точки безубыточности, т. е. объем продаж, при котором затраты и выручка равны, зависит только от соотношения цены и переменных затрат, т. е. маржинального дохода, и суммы постоянных затрат, кото-

рые должны этим доходом покрываться. Направленность воздействия указанных факторов на значение точки безубыточности и величину прибыли представлена в табл. 6.3.1.

Таблица 6.3.1
Влияние изменения факторов на значение точки безубыточности и величину прибыли

Факторы	Влияние изменения фактора	
	на значение точки безубыточности	на величину прибыли
1. Постоянные затраты	Прямое	Обратное
2. Переменные затраты	Прямое	Обратное
3. Продажная цена	Обратное	Прямое
4. Количество продаж	Отсутствует	Прямое

Данная таблица показывает изолированное воздействие изменения каждого из четырех факторов. Соответственно в случае одновременного воздействия двух и более факторов направленность и степень их синтезирующего влияния могут быть определены графическим или расчетным методом.

При использовании графического метода анализа за основу берется первоначальный (базовый) график безубыточности, представленный на рис. 6.2.1, на котором зафиксировано исходное соотношение факторов и результирующих показателей (точки безубыточности и прибыли). Затем в зависимости от анализируемого варианта на график наносятся линии, соответствующие значениям тех или иных факторов, что позволяет получать так называемый преобразованный график безубыточности, на котором видно влияние изменения этих факторов на значение точки безубыточности и величину прибыли.

Рассмотрим условный пример анализа соотношения «постоянные затраты—переменные затраты—объем продаж—прибыль», используя неграфический (расчетный) метод.

Предприятие производит изделие «Z», продажная цена единицы которого — 25 ден. ед., переменные затраты на единицу продукции составляют 9 ден. ед. Сметные постоянные затраты предприятия за год равняются 240 тыс. ден. ед., а операционная прибыль (прибыль от продаж) при продаже 26 тыс. изделий составит 176 тыс. ден. ед. Руководство предприятия считает величину сметной операционной прибыли недостаточно высокой, в связи с чем аналитикам предприятия предложено рассмотреть несколько ситуаций, смоделированных с учетом производственных возможностей предприятия и потребностей рынка:

- продажная цена увеличивается на 8%, что приведет к снижению количества продаж на 6%;
- продажная цена снижается на 10%, что обеспечит рост количества продаж на 15%;
- улучшаются потребительские характеристики изделия, что приведет к росту переменных затрат на 3 ден. ед. на одно изделие, позволит повысить цену на 40%, однако продажи снизятся на 28%;
- проводится агрессивная рекламная кампания по продвижению продукции предприятия, на что потребуется 150 тыс. ден. ед. и что позволит увеличить объем продаж на 35%.

В табл. 6.3.2 приведены характеристики рассматриваемых ситуаций.

Таблица 6.3.2
Значения факторов, влияющих на точку безубыточности и операционную прибыль

Факторы \ Ситуации	Базисная	I	II	III	IV
Постоянные затраты, ден. ед.	240000	240000	240000	240000	390000
Удельные переменные затраты, ден. ед.	9	9	9	12	9
Продажная цена 1-го изделия, ден. ед.	25	27	22,5	35	25
Количество продаж, изделий	26000	24440	29900	18720	35100

Для каждой из ситуаций необходимо определить точку безубыточности и рассчитать величину операционной прибыли.

Определим точку безубыточности для базисного варианта (формула 6.3):

$$X = 240\,000 : (25 - 9) = 15\,000 \text{ изделий.}$$

Количество продаж, которые обеспечивают прибыль (формула 6.6):

$$26\,000 - 15\,000 = 11\,000 \text{ изделий.}$$

В первом случае величина удельного маржинального дохода составит

$$27 - 9 = 18 \text{ ден. ед.}$$

Точка безубыточности соответственно

$$240\,000 : 18 = 13\,334 \text{ изделия.}$$

Количество продаж, которые обеспечат получение прибыли:

$$24\,440 - 13\,334 = 11\,106 \text{ изделий,}$$

а величина прибыли — $18 \times 11\,106 = 199\,908$ ден. ед.

Как показывает анализ, при реализации первого варианта повышение цены на 8% обеспечит рост маржинального дохода на 12,5% (18 против 16 ден. ед.), что приведет к снижению значения точки безубыточности на 1666 изделий (15 000 – 13 334). Несмотря на снижение продаж на 6%, увеличение количества продаж, непосредственно приносящих прибыль, на 106 изделий и, главное, существенный рост маржинального дохода обеспечат увеличение прибыли почти на 24 тыс. ден. ед., или более чем на 13% (199 908 против 176 тыс. ден. ед.).

При реализации 2-го варианта величина маржинального дохода будет равняться:

$$22,5 - 9 = 13,5 \text{ ден. ед.}$$

Точка безубыточности:

$$240\,000 : 13,5 = 17\,778 \text{ изделий.}$$

Количество изделий, непосредственно приносящих прибыль:

$$29\,900 - 17\,778 = 12\,122 \text{ изделия.}$$

Величина прибыли в этом случае:

$$13,5 \times 12\,122 = 163\,647 \text{ ден. ед.}$$

Снижение продажной цены на 10% приводит к падению величины маржинального дохода на 15,6% (13,5 против 16 ден. ед.), росту значения точки безубыточности на 17,8% (17 778 против 15 тыс. изделий). В результате увеличения количества продаж на 15% на 10% выросли продажи, непосредственно обеспечивающие получение прибыли (12 122 против 11 тыс. изделий), что, однако, не компенсировало снижение удельного маржинального дохода. В конечном итоге прибыль в случае реализации данного сценария снизится на 7% по сравнению с базисным значением (163 647 против 176 тыс. ден. ед.).

Удельный маржинальный доход при осуществлении 3-го сценария составит

$$35 - 12 = 23 \text{ ден. ед.}$$

Точка безубыточности:

$$240\,000 : 23 = 10\,435 \text{ изделий.}$$

Количество изделий, непосредственно приносящих прибыль:

$$18\,720 - 10\,435 = 8\,285 \text{ изделий.}$$

Величина прибыли:

$$23 \times 8285 = 190\,555 \text{ ден. ед.}$$

В рассматриваемом сценарии резкое повышение цены (на 40%), несмотря на существенный рост переменных затрат (с 9 до 12 ден. ед., т. е. на 33%), приводит к увеличению маржинального дохода почти на 44% (23 против 16 ден. ед.). В результате этого значение точки безубыточности снижается на 30% (10 435 против 15 тыс. ден. ед.). Однако снижение количества продаж на 28% приводит к уменьшению количества изделий, реализация которых непосредственно приносит прибыль почти на 25% по сравнению с базисным значением (8285 против 11 тыс. ден. ед.).

В конечном итоге прибыль составит 190 555 ден. ед., т. е. вырастет на 10,8% по сравнению с исходной величиной, но будет меньше, чем по первому сценарию, почти на 5%.

Анализ последней из рассматриваемых ситуаций показывает следующее.

Поскольку ни цена, ни переменные затраты не изменяются, величина маржинального дохода, как и в базисном варианте, равняется 16 ден. ед.

Постоянные затраты увеличиваются на 150 тыс. ден. ед. и составляют 390 тыс. ден. ед., а значение точки безубыточности:

$$390\,000 : 16 = 24\,375 \text{ изделий.}$$

Количество изделий, реализация которых непосредственно приносит прибыль:

$$35\,100 - 24\,375 = 10\,725 \text{ изделий.}$$

Величина прибыли составит

$$16 \times 10\,725 = 171\,600 \text{ ден. ед.}$$

Таким образом, резкое повышение уровня постоянных затрат (на 150 тыс. ден. ед., или на 62,5%) приведет к росту значения точки безубыточности на эту же величину. Несмотря на значительное увеличение количества продаж, число изделий, непосредственно приносящих прибыль, снизилось по сравнению с базисным на 275 изделий (10 725 против 11 тыс.), что при неизменном значении маржинального дохода привело к уменьшению прибыли на 4400 ден. ед. ($16 \text{ ден. ед.} \times 275$), т. е. $176\,000 - 171\,600 = 4400 \text{ ден. ед.}$

В табл. 6.3.3 представлены результаты осуществленного ситуационного моделирования.

Результаты анализа соотношения «постоянные затраты—переменные затраты—объем продаж—прибыль» показывают, что вторая и чет-

Таблица 6.3.3

Результаты анализа соотношения «постоянные затраты — переменные затраты — объем продаж — прибыль»

Показатели \ Ситуации	Базисная	I	II	III	IV
Значение точки безубыточности, изделий	15000	13334	17778	10435	24375
Количество продаж, непосредственно обеспечивающих получение прибыли, изделий	11000	11106	12122	8285	10725
Операционная прибыль (прибыль от продаж), ден. ед.	176000	199908 (199920) ¹	163647 (163650) ¹	190555 (190560) ¹	171600

вертая ситуации неприемлемы, так как в случае их реализации величина прибыли будет меньше базисной. Прибыль, превышающая базисную, обеспечивается в ситуациях I и III, т. е. в тех случаях, когда предприятие планирует повысить цены при одновременном снижении объема продаж.

При выборе одного из этих вариантов, результаты реализации которых близки, следует проверить данные маркетинговых исследований для выяснения того, не окажется ли снижение продаж в результате роста цен более резким, чем это предполагается. В первую очередь это касается ситуации III, когда цена продаж вырастет на 40%.

Следует обратить внимание на то, что при анализе рассматриваемого соотношения снимаются некоторые допущения, принимаемые при анализе безубыточности. Речь в первую очередь идет о допущениях, согласно которым продажная цена и переменные затраты на единицу продукции не изменяются. Кроме того, снимается допущение относительно неизменности уровня постоянных затрат.

6.4. Анализ на основе разделения затрат на релевантные и нерелевантные

При таком анализе учитываются только расходы, величина которых зависит от того или иного решения. Такие расходы называются релевантными, т. е. существенными, или значимыми. Расходы, величина

¹ В результате округления количества продаж, обеспечивающих достижение безубыточности, до целого числа значение операционной прибыли несколько отличается от ее величины, рассчитанной без выделения точки безубыточности.

которых не зависит от принимаемого решения, являются нерелевантными (иррелевантными) и при оценке вариантов не учитываются.

Релевантными, как правило, являются переменные затраты, а иррелевантными — постоянные. Однако возможны ситуации, когда переменные затраты выступают в качестве иррелевантных. Например, у предприятия имеются приобретенные ранее материалы, которые невозможно ни продать, ни использовать для производства иной продукции, кроме рассматриваемой. В связи с этим независимо от того, будет ли производиться данная продукция, величина уже произведенных затрат на материалы не изменится. Предприятие может также по соображениям производственного или социального характера временно содержать избыточную рабочую силу и соответственно обеспечивать определенный уровень ее оплаты. В том случае, если эта рабочая сила будет использована для производства какой-либо продукции, затраты на ее оплату в пределах соответствующего уровня будут иррелевантными, поскольку они осуществляются в любом случае. Релевантными будут только дополнительные затраты на оплату труда сверх данного уровня, поскольку очевидно, что заработная плата рабочих, производящих продукцию, должна быть выше, чем при их простое или неполной загруженности.

Наконец, постоянные затраты могут иметь характер релевантных, т. е. зависеть от принимаемых решений. Допустим, фирма взяла в аренду производственные площади и (или) производственное оборудование. В течение срока арендного договора она должна осуществлять определенные арендные платежи независимо от того, какие решения по ценам, объемам и другим аспектам производственно-финансовой деятельности будут приниматься, т. е. арендная плата в данном случае представляет собой нерелевантные затраты. Однако по окончании срока аренды ее условия могут быть пересмотрены в части ставки арендной платы, площади и количества объектов аренды, если руководство фирмы придет к выводу, что величина арендной платы слишком высока для объема продаж продукции, производимой на арендуемых площадях (оборудовании). В конце концов, может быть признано целесообразным вообще отказаться от производства данной продукции и соответственно от аренды. Таким образом, постоянные затраты в виде арендной платы будут изменяться в зависимости от варианта управленческого решения. Как справедливо отмечено, для длительного периода все постоянные затраты становятся релевантными.

На основе разделения затрат на релевантные и нерелевантные осуществляются следующие аспекты анализа:

- анализ целесообразности принятия дополнительного заказа по более низким ценам (в ряде случаев по цене ниже полной себестоимости);
- анализ ситуации «производить или закупать»;
- анализ производственной программы предприятия при наличии лимитирующих (ограничивающих) факторов;
- анализ целесообразности ликвидации убыточного производственного (или иного) элемента.

Рассмотрим первый из указанных аспектов анализа.

Допустим, фирма производит и продает 12 тыс. изделий А по цене 25 ден. ед. за одно изделие. Накладные расходы фирмы распределяются по ставке 200% от заработной платы, которая рассчитывается на основании следующих сметных показателей:

- переменные накладные расходы — 57 600 ден. ед.;
- постоянные накладные расходы — 86 400 ден. ед.;
- заработная плата основных производственных рабочих — 72 тыс. ден. ед.;
- ставка распределения накладных расходов (140 000 : 70 000) — 200%.

Полная себестоимость изделия А формируется следующим образом:

- основные материалы — 4 ден. ед.;
- заработная плата основных производственных рабочих — 6 ден. ед.;
- накладные расходы — 12 ден. ед.;
- полная себестоимость — 22 ден. ед.

У фирмы появился потенциальный покупатель, который согласен приобрести 2 тыс. изделий по цене 18 ден. ед. за одно изделие, т. е. предлагает снизить цену на 28% и продавать по цене ниже себестоимости. У фирмы имеются свободные производственные мощности. Очевидно, что бухгалтер, сравнивая предлагаемую цену с полной себестоимостью, придет к выводу, что принятие подобного предложения приведет к убытку в сумме 8 тыс. ден. ед. (4 ден. ед. × 2000).

Такой подход, при котором на каждую единицу дополнительного заказа относятся накладные расходы, уже распределенные (возмещенные) на выпускаемую (или намеченную к производству) продукцию, достаточно характерен для экономики, в которой отсутствует конкуренция. Кажущаяся обоснованность такого повторного включения одних и тех же затрат, т. е. их перевозмещение, исходя из того, что уровень накладных расходов «так сложился», приводит к завышению цен

и в условиях конкурентного рынка — к потере рыночных сегментов. В данном случае, поскольку величина постоянных затрат не изменится в связи с принятием дополнительного заказа, эти затраты являются irrelevantными. Себестоимость одного изделия дополнительного заказа в части переменных (релевантных) затрат составит:

- основные материалы — 4 ден. ед.;
- заработная плата основных производственных рабочих — 6 ден. ед.;
- переменные накладные расходы (80%)¹ — 4,8 ден. ед.;
- себестоимость — 14,8 ден. ед.

Приведенные расчеты показывают, что от продажи каждого изделия дополнительного заказа будет получен маржинальный доход в 3,2 ден. ед. (18 – 14,8), а от реализации всего заказа — 6400 ден. ед. (3,2 × 2000).

Как известно, маржинальный доход обеспечивает в первую очередь покрытие постоянных затрат, а затем — получение прибыли. Поскольку в данном случае постоянные затраты уже возмещены той продукцией, которую фирма производит в соответствии со своими планами, то принятие дополнительного заказа обеспечит прибыль в размере 6400 ден. ед.

В условиях рынка часто возникают ситуации, когда предприятию предлагают приобрести какие-либо комплектующие узлы или детали по цене, более низкой, чем их полная себестоимость. В этом случае решается аналитическая задача «производить или закупать». Например, упомянутая выше фирма производит также изделие Б, полная себестоимость одного из узлов которого складывается из следующих затрат:

- основные материалы — 8 ден. ед.;
- заработная плата основных производственных рабочих — 4 ден. ед.;
- накладные расходы — 8 ден. ед.;
- полная себестоимость — 20 ден. ед.

Внешний поставщик предлагает данный узел по 17 ден. ед., т. е. по цене, которая ниже суммы всех затрат, в которую обходится фирме его производство. Задачу можно решить двумя способами, однако любой из них предполагает, что сумма постоянных расходов фирмы не зависит от того, произведут узел собственными силами или закупят, т. е. эти расходы являются irrelevantными. В первом случае irrelevantные затраты учитываются по обоим вариантам (табл. 6.4.1).

¹ Ставка распределения переменных накладных расходов определяется делением их сметной величины на сметную величину заработной платы, т. е. $57\ 600 : 72\ 000 = 80\%$.

Таблица 6.4.1

Оценка вариантов при учете иррелевантных затрат, ден. ед.

№ п/п	Затраты	Собственное производство	Закупка на стороне
1	Основные материалы	8	–
2	Заработная плата основных производственных рабочих	4	–
3	Переменные накладные расходы (80%)	3,2	–
4	Постоянные накладные расходы (120%)	4,8	4,8
5	Цена закупки	–	17,0
6	Всего затрат на один узел	20	21,8

Проведенные сравнительные расчеты показывают, что при закупке на стороне фирма будет расходовать на один узел на 1,8 ден. ед. больше, чем при собственном производстве.

Второй способ предполагает, что иррелевантные затраты, т. е. постоянные расходы в сумме 4,8 ден. ед., не учитываются при подсчете по обоим вариантам; таким образом, релевантные затраты на один узел составят при собственном производстве 15,2 ден. ед. ($20 - 4,8$), а при закупке на стороне — 17 ден. ед.

В рассмотренном выше примере переменные затраты на производство узла собственными силами ниже предлагаемой цены, и поэтому решение принимается однозначно. В том случае, если переменные расходы на собственное производство окажутся выше цен внешних поставщиков, наряду с количественными (стоимостными) показателями при принятии решения необходимо учитывать качественные факторы. Так, например, снятие с производства той или иной продукции может привести к необходимости сокращения части работников и как следствие к ухудшению морального климата в фирме. Кроме того, усиливается зависимость фирмы от внешних поставщиков. Если поставщиков комплектующих много, то данным фактором можно пренебречь. В случае когда поставщик один, а фирма рассчитывает и в будущем получать заказы на свою продукцию, в которую входят данные комплектующие, значение этого фактора резко возрастает. Очевидно, что только весьма существенная экономия при покупке на стороне может компенсировать возможный риск, вызванный наличием данного качественного фактора. Необходимо также принимать во внимание, что снятие с производства отдельных узлов или деталей приводит к высвобождению производственных мощностей. В связи с этим необходимо проанализировать варианты использования освободившегося оборудования — выпускать новую продукцию, сдавать в аренду или, наконец, его продать.

Достаточно распространенным является анализ вариантов формирования производственной программы фирмы при наличии ограничивающих (лимитирующих) факторов. В качестве ограничивающих факторов могут выступать рабочая сила (общее количество рабочих или по профессиям), материальные ресурсы, производственные мощности (по оборудованию или площадям), финансовые ресурсы. Независимо от того, какой фактор является ограничивающим, решение данной модели в первую очередь сводится к определению для каждого изделия маржинального дохода, приходящегося на единицу лимитирующего фактора. Очередность включения изделий в производственную программу устанавливается в соответствии с величиной этого удельного показателя. При этом постоянные затраты являются irrelevantными, так как их величина не зависит от того, какой вид продукции и в каком количестве производится.

Например, фирма производит 3 вида изделий, технико-экономические характеристики производства которых представляют собой следующие величины (табл. 6.4.2).

Таблица 6.4.2
Технико-экономические характеристики изделий,
выпускаемых фирмой, ден. ед.

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Изделие В
1	Цена одного изделия	50	25	35
2	Переменные расходы на одно изделие	30	20	25
3	Удельный маржинальный доход	20	5	10
4	Количество изделий, производимых за 1 машино-ч, шт.	0,5	5	2
5	Ожидаемый спрос на изделия, шт.	50000	20000	40000

Постоянные расходы фирмы планируются равными 550 тыс. ден. ед.

Лимитирующим фактором в данном случае являются производственные мощности, поскольку максимальное время работы имеющегося у фирмы уникального оборудования составляет 50 тыс. машино-ч, что недостаточно для обеспечения спроса на все изделия.

Как видно из таблицы, изделие А, имеющее наибольший удельный маржинальный доход, требует для своего производства соответственно и наибольшее количество машино-ч, а изделие Б, удельный маржинальный доход от реализации которого наименьший, является одновременно и наименее машиноемким. Для того чтобы определить очередность включения изделий в производственную программу, рассчитаем по

Таблица 6.4.3

Определение очередности включения изделий в производственную программу

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Изделие В
1	Удельный маржинальный доход, ден. ед.	20	5	10
2	Количество машино-часов, необходимых для производства одного изделия	2	0,2	0,5
3	Удельный маржинальный доход на 1 машино-ч, ден. ед.	10	25	20
4	Очередность включения в производственную программу	3	1	2

каждому из них величину удельного маржинального дохода, приходящегося на 1 машино-ч (табл. 6.4.3).

Расчеты показывают, что наибольший маржинальный доход на 1 машино-ч приходится на изделие Б, которое следует включить в производственную программу в первую очередь, затем необходимо включить изделие В и в последнюю очередь — изделие А.

Для того чтобы обеспечить ожидаемый спрос на изделие Б в количестве 20 тыс. шт., необходимо затратить 4 тыс. машино-ч ($0,2 \times 20\ 000$). Для обеспечения спроса на изделие В требуется 20 тыс. машино-ч ($0,5 \times 40\ 000$). Поскольку производственные мощности фирмы составляют 50 тыс. машино-ч, резерв мощностей для производства изделия А равняется 26 тыс. машино-ч ($50\ 000 - 4000 - 20\ 000$), что позволит выпустить не 50 тыс. ед, а только 13 тыс. ($26\ 000 : 2$). Таким образом, производственная программа фирмы, маржинальный доход и прибыль от продажи изделий, произведенных в соответствии с этой программой, представляют собой следующие величины (табл. 6.4.4).

Таблица 6.4.4

Производственная программа и финансовые результаты ее реализации, ден. ед.

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Изделие В
1	Объем производства, шт.	13000	20000	40000
2	Удельный маржинальный доход	20	5	10
3	Маржинальный доход	260000	100000	400000
4	Маржинальный доход от продаж всех изделий	760000		
5	Постоянные расходы фирмы	550000		
6	Прибыль от продаж	210000		

Для подтверждения правильности формирования производственной программы подобным образом произведем проверочный расчет. Допустим, что имеющиеся мощности будут использоваться для производства в первую очередь изделия А, удельный маржинальный доход от реализации которого наибольший. В этом случае количество таких изделий составит 25 тыс. ($50\,000 : 2$), что позволит только наполовину удовлетворить спрос на изделие А, исключив возможность производства изделий Б и В. Маржинальный доход составит 500 тыс. ($20 \times 25\,000$), что гораздо меньше, чем в первом случае, а фирма получит убыток в размере 50 тыс. ден. ед. ($500\,000 - 550\,000$).

Внутренний отчет о доходах предприятия может показать убыточность какого-либо вида деятельности, продукции, подразделения или сбытовой территории. В связи с этим возникает необходимость проанализировать, насколько целесообразно отказываться от убыточного производственного, продуктового, структурного или сбытового элемента. В том случае, когда анализируемый элемент предприятия обеспечивает получение маржинального дохода, при прочих равных условиях от него отказываться не следует.

Например, бухгалтером подготовлена информация, на основе которой принято решение о снятии с производства изделия В, приносящего при калькулировании полной себестоимости убыток в размере 2,5 тыс. ден. ед. (табл. 6.4.5).

Если снять с производства изделие В, то постоянные затраты в сумме 7,5 тыс. ден. ед., которые распределены на это изделие, должны быть возмещены оставшимися в производстве изделиями. Поскольку постоянные затраты в данном случае распределяются пропорционально сумме переменных затрат, то расчет величин дополнительного возмещения осуществляется следующим образом.

Таблица 6.4.5

Прибыльность (убыточность) изделий при калькуляции полной себестоимости, тыс. ден. ед.

№ п/п	Показатели	Изделие А	Изделие Б	Изделие В	Изделие Г
1	Основные материалы	11	10	6	5
2	Заработная плата основных производственных рабочих	9	8	4	7
3	Переменные накладные расходы	10	9	5	6
4	Постоянные накладные расходы	15	13,5	7,5	9
5	Всего затрат	45	40,5	22,5	27
6	Выручка от реализации	47	50	20	36
7	Прибыль (убыток)	2	9,5	(2,5)	9

Сумма переменных затрат на изделия А, Б, и Г составляет 75 тыс. ден. ед., на которые необходимо распределить 7,5 тыс. ден. ед., т. е. по 0,1 ден. ед. на 1 ден. ед. ($7,5 : 75$). На изделие А придется 3 тыс. ден. ед. ($0,1 \times 30$), на изделие Б — 2,7 тыс. ден. ед. ($0,1 \times 27$), на изделие Г — 1,8 тыс. ден. ед. ($0,1 \times 18$) дополнительного возмещения постоянных накладных расходов. В итоге себестоимость изделия А возрастает на 3 тыс. ден. ед., оно также становится убыточным и подлежит снятию с производства, после чего убыточным становится изделие Б. Возникает парадоксальная ситуация, при которой все изделия последовательно становятся убыточными. В то же время сумма переменных затрат на изделие В составляет 15 тыс. ден. ед., что при реализации в 20 тыс. ден. ед. дает 5 тыс. ден. ед. маржинального дохода, тем самым покрывая постоянные затраты и обеспечивая получение прибыли фирмой на ту же сумму. Снятие с производства изделия В данном случае нецелесообразно.

ГЛАВА 7

СЕГМЕНТАРНЫЙ АНАЛИЗ

7.1. Понятие и задачи сегментарного анализа

Сегментарный анализ представляет собой сочетание классического экономического анализа, основным содержанием которого является последовательное разложение, расчленение исследуемого объекта и влияющих на него факторов, и маржинального подхода, предполагающего разделение затрат на переменные и постоянные и выведение маржинального дохода.

Такой анализ осуществляется на основе сегментированной отчетности, т. е. отчетности, составляемой по тем предметам деятельности, информация о затратах и доходах которых интересует менеджеров. В качестве таких предметов могут выступать структурные единицы, виды продукции, производственные линии, клиенты, сбытовые территории. Высокая степень аналитичности при этом достигается в том случае, когда информация о затратах, продажах и соответственно доходах постепенно конкретизируется по мере перехода к более детальным сегментам хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Например, в первую очередь анализируется отчет, в котором сегментами являются заводы, входящие в состав компании, затем по каждому заводу в качестве сегментов рассматриваются выпускаемые виды продукции. По каждому виду продукции, в свою очередь, проводится детализация в разрезе сбытовых территорий и т. д. При составлении сегментированной отчетности показывается величина маржинального дохода (суммы покрытия), приносимого каждым сегментом, т. е. его вклад в формирование прибыли сегмента более высокого уровня или компании в целом. Возможны два подхода к составлению и соответственно анализу сегментированной отчетности. В первом случае используется так называемый простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода, когда для каждого сегмента такой доход определяется как разность между объемом его продаж и переменными затратами. При этом постоянные затраты на сегменты не относятся, т. е. рассматрива-

ются как нераспределяемые и вычитаются из суммы маржинальных доходов, полученных всеми сегментами. Так, отчет компании, у которой входящие в нее заводы рассматриваются как сегменты, выглядит следующим образом (табл. 7.1.1).

Таблица 7.1.1

Сегментированный отчет по компании при простом (одноступенчатом) расчете маржинального дохода

№ п/п	Показатели	Заводы как сегменты компании					
		завод № 1		завод № 2		итого по компании	
		Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%
1	Выручка от продаж	5300	100,0	4100	100,0	9400	100,0
2	Переменные затраты	2800	52,8	2600	63,4	5400	57,4
3	Маржинальный доход	2500	47,2	1500	36,6	4000	42,6
4	Постоянные затраты	–	–	–	–	3370	35,9
5	Операционная прибыль	–	–	–	–	630	6,7

Анализ представленного сегментированного отчета показывает, что маржинальный доход, обеспечиваемый заводом № 1, значительно превышает аналогичный доход, получаемый заводом № 2 (2500 против 1500 тыс. ден. ед., т. е. более чем на 66%), и формирует свыше 62% маржинального дохода компании (2500 из 4000 тыс. ден. ед.). При этом отношение маржинального дохода к выручке от продаж, т. е. коэффициент валовой прибыли, характеризующий уровень выгодности производимой и реализуемой продукции, у завода № 1 превышает соответствующий показатель другого завода на 29% (47,2 против 36,6%).

Как видно из приведенного примера, сегментированная отчетность уже при простом (одноступенчатом) расчете маржинального дохода представляет определенную информационную базу для анализа. Однако поскольку для получения прибыли необходимо покрыть (возместить) постоянные затраты, то для аналитика представляет интерес, в какой степени каждый сегмент причастен к формированию и, главное, к покрытию этих затрат. В связи с этим предпочтительным является двухступенчатый расчет маржинального дохода, при котором выделяются специальные (прямые) и общие (косвенные) постоянные затраты. Специальные (прямые) постоянные затраты могут быть прямо отнесены на конкретные сегменты, а общие — рассматриваются как затраты, возникающие на более высоком уровне сегментирования или

на уровне компании в целом, и на сегменты не относятся. В этом случае отчетность, в которой в качестве сегментов выступают заводы, будет иметь следующий вид (табл. 7.1.2).

Таблица 7.1.2

Сегментированный отчет по компании при двухступенчатом расчете маржинального дохода

№ п/п	Показатели	Заводы как сегменты компании					
		завод № 1		завод № 2		итого по компании	
		Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%
1	Выручка от продаж	5300	100,0	4100	100,0	9400	100,0
2	Переменные затраты	2800	52,8	2600	63,4	5400	57,4
3	Маржинальный доход 1	2500	47,2	1500	36,6	4000	42,6
4	Специальные (прямые) постоянные затраты	1870	35,3	930	22,7	2800	29,8
5	Маржинальный доход 2	630	11,9	570	13,9	1200	12,8
6	Общие постоянные затраты	–	–	–	–	570	6,1
7	Операционная прибыль (прибыль от продаж)	–	–	–	–	630	6,7

Анализ информации, содержащейся в табл. 7.1.2, позволяет сделать выводы, значительно отличающиеся от предыдущих.

Так, хотя маржинальный доход 1 по заводу № 1 превышает доход завода № 2 на 1 млн ден. ед., однако и прямые постоянные затраты в первом случае значительно выше как в абсолютном выражении (1870 против 930 тыс. ден. ед.), так и в относительном (35,3 против 22,7%). В результате маржинальный доход 2, образующийся после распределения специальных (прямых) постоянных затрат, который называют также сегментированной прибылью, по заводу № 1 незначительно по сравнению с маржинальным доходом 1 превышает аналогичный показатель по заводу № 2 (630 против 570 тыс. ден. ед., т. е. на 10,5%). При этом если коэффициент валовой прибыли по заводу № 1 превышает аналогичный показатель по заводу № 2 (47,2 против 36,6%), то коэффициент сегментированной прибыли¹ выше по заводу № 2 (13,9 против 11,9%), т. е. продукция завода № 2 более выгодна. Таким образом, использование одноступенчатого расчета маржинального дохода, не

¹ Коэффициент сегментированной прибыли определяется отношением маржинального дохода 2 (сегментированной прибыли) к выручке от продаж.

учитывающего постоянные затраты, которые вызваны функционированием (производством) сегмента и должны им покрываться, может привести к неверным выводам.

7.2. Анализ сегментированных отчетов

Признав, что использование двухступенчатого расчета маржинального дохода обеспечивает большие информационные возможности, проведем анализ более детальных сегментов. Отчетность по заводу № 1 в разрезе отдельных видов продукции представлена в табл. 7.2.1.

Таблица 7.2.1
Сегментированный отчет по заводу № 1

№ п/п	Показатели	Виды продукции как сегменты завода № 1							
		продукция А		продукция Б		продукция В		итого по заводу	
		Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%
1	Выручка от продаж	1200	100	2300	100	1800	100	5300	100
2	Переменные затраты	450	37,5	900	39,1	1450	80,6	2800	52,8
3	Маржинальный доход 1	750	62,5	1400	60,9	350	19,4	2500	47,2
4	Специальные (прямые) постоянные затраты	320	26,7	480	20,9	430	23,9	1230	23,2
5	Маржинальный доход 2	430	35,8	920	40,0	(80)	(4,5)	1270	24,0
6	Общие постоянные затраты	–	–	–	–	–	–	640	12,1
7	Операционная прибыль (прибыль от продаж)	–	–	–	–	–	–	630	11,9

Анализ табл. 7.2.1 показывает, что уровень доходности изделий А и Б достаточно высок, притом что у первого из них коэффициент валовой прибыли несколько превышает аналогичный показатель изделия Б (62,5 против 60,9%). Однако коэффициент сегментированной прибыли у изделия А ниже, чем у изделия Б (35,8 против 40%). Данная ситуация является результатом того, что доля прямых постоянных затрат в выручке от продаж изделия А выше, чем этот показатель у изделия Б (26,7 против 20,9%). Особое внимание следует обратить на

изделие В, доля переменных затрат на производство и реализацию которого в выручке от продаж очень высока (80,6%) и более чем в 2 раза превышает эти значения по изделиям А и Б. В результате коэффициент валовой прибыли по рассматриваемому изделию в 3 раза ниже, чем по другим изделиям (19,4 против 62,5 и 60,9% для изделий А и Б соответственно). Поскольку доля прямых постоянных затрат по изделию В значительна, в конечном итоге его производство дает сегментированный убыток, равный 80 тыс. ден. ед., а коэффициент сегментированного убытка — 4,5%. Можно сделать вывод, что поскольку сумма затрат (как переменных, так и постоянных) на изделие В меньше выручки от продаж, то его производство нецелесообразно, а прекращение выпуска приведет к увеличению операционной прибыли предприятия № 1 до 710 тыс. ден. ед., или на 12,7% ($80\ 000 : 630\ 000$).

Однако такой вывод может оказаться преждевременным без рассмотрения уровня более детальных сегментов, формирующих затраты и выручку по изделию В в целом — сбытовых территорий, клиентов и т. д. Например, некоторые покупатели могут находиться намного дальше других, объем их закупок может быть значительно меньше, их требования к качеству продукции — в том числе к упаковке — выше. Отдельные рыночные сегменты в силу высокой конкуренции заставляют делать скидки в цене. Эти и другие факторы могут существенно влиять на уровень выгодности сегментов.

Рассмотрим отчетность по продукции В в разрезе таких ее сегментов, как продажи на внутреннем рынке и на экспорт (табл. 7.2.2).

Данные таблицы говорят о том, что более 50% продаж (920 от 1800 ден. ед.) изделия В приходится на экспорт, т. е. делается попытка завоевать (или удержать уже завоеванную) определенную экспортную нишу. Однако экспортная политика осуществляется неэффективно, поскольку продажи на экспорт приносят маржинальный и сегментированный убытки в 30 тыс. и 200 тыс. ден. ед. соответственно (коэффициенты валового и сегментированного убытка равны 3,3 и 21,8%). Одновременно с этим продажи на внутреннем рынке обеспечивают значительный маржинальный доход 1 в сумме 380 тыс. ден. ед. (коэффициент маржинального дохода достаточно высок и составляет 43,2%), а также сегментированную прибыль в сумме 260 тыс. ден. ед. (коэффициент сегментированной прибыли равен почти 30%).

Можно предположить, что столь существенные различия в уровнях выгодности продаж на внутреннем рынке и на экспорт вызваны дополнительными затратами на выполнение каких-либо функций производства и продаж экспортной продукции.

Таблица 7.2.2
Сегментированный отчет по продукции В

№ п/п	Показатели	Сбытовые территории как сегменты по продукции В					
		внутренний рынок		экспорт		итого продукции В	
		Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%	Тыс. ден. ед.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Выручка от продаж	880	100	920	100	1800	100
2	Переменные затраты	500	56,8	950	103,3	1450	80,6
3	Маржинальный доход 1	380	43,2	(30)	(3,3)	350	19,4
4	Специальные (прямые) постоянные затраты	120	13,6	170	18,5	290	16,1
5	Маржинальный доход 2	260	29,6	(200)	(21,8)	60	3,3
6	Общие (косвенные) постоянные затраты	–	–	–	–	140	7,8
7	Операционная прибыль (прибыль от продаж)	–	–	–	–	(80)	(4,5)

Рассмотрим структуру затрат, приходящихся на *одну денежную единицу* продаж в разрезе обоих сегментов, выделяя затраты, формирующиеся на стадии производства, и затраты, связанные со сбытом продукции (табл. 7.2.3).

Анализ табл. 7.2.3 позволяет сделать вывод, что принципиально более высокий уровень затрат, приходящихся на *одну денежную единицу* экспортных продаж, по сравнению с продажами на внутреннем рынке вызван почти исключительно значительными дополнительными затратами на сбыт продукции. При этом, что характерно, доля переменных затрат (т. е. затрат на материалы и оплату труда основных производственных рабочих) на производство продукции, идущей на экспорт, и продукции внутреннего потребления практически одинакова (0,36 и 0,35 ден. ед. на *одну денежную единицу* продаж). Иначе говоря, никаких различий в технологическом процессе изготовления продукции В применительно к определенному рыночному сегменту нет.

В то же время доля переменных затрат на сбыт экспортной продукции более чем в 3 раза (0,67 ден. ед. против 0,22) превышает аналогичный показатель по продукции, реализуемой на внутреннем рынке. При этом очень велики затраты на тару и упаковку, которые по своей величине приближаются к затратам на производство (304 против

Таблица 7.2.3

Структура затрат на производство и сбыт продукции В на внутреннем рынке и на экспорт

Показатели	Внутренний рынок		Экспорт	
	тыс. ден. ед.	на 1 ден. ед. продаж	тыс. ден. ед.	на 1 ден. ед. продаж
1	2	3	4	5
I. Переменные затраты, всего	500	0,57	950	1,03
В том числе:				
1.1. На производство	308	0,35	330	0,36
1.2. На сбыт, из них:	192	0,22	620	0,67
– тара и упаковка	72	0,08	304	0,33
– транспортировка	102	0,12	215	0,23
– коммиссионные продавцам	18	0,02	46	0,05
– рекламные подарки покупателям	–	–	55	0,06
II. Прямые постоянные затраты, всего	120	0,14	170	0,18
В том числе:				
2.1. На производство, из них:	–	–	20	0,02
– оплата технолога и контролера, курирующих качество продукции на экспорт	–	–	20	0,02
2.2. На сбыт, из них:	120	0,14	150	0,16
– содержание сервисного центра	–	–	36	0,04
– реклама	50	0,06	20	0,02
– содержание представительства	–	–	41	0,04
– оклады продавцам	70	0,08	53	0,06

330 тыс. ден. ед.) и доля которых в 4 раза больше аналогичного показателя для внутренних продаж. Очевидно, что контроль затрат на тару и упаковку отсутствует, что особенно проявляется в отношении экспортной продукции.

Как отмечает «отец менеджмента» Питер Друкер распространение товаров представляет собой большой центр сосредоточения затрат, который в большинстве случаев игнорируется, поскольку эти затраты обычно рассматриваются как накладные и за их формирование и соответственно величину никто не отчитывается.

Затраты на транспортировку экспортной продукции также велики и почти в 2 раза превышают аналогичные затраты по внутреннему рынку,

хотя и для последнего эти расходы также составляют значительную сумму. Комиссионные распространителям экспортной продукции в 2,5 раза превышают аналогичные затраты по внутренним продажам, что может быть вызвано особенностями данного рыночного сегмента и необходимостью его завоевания, однако следует рассмотреть целесообразность установления столь высокого, в размере 5%, вознаграждения за продажи с учетом того, что продавцы получают еще и фиксированную оплату. Рекламные подарки покупателям, безусловно, являются элементом маркетинговой политики, однако необходимо проанализировать, насколько эти подарки стимулируют рост продаж, а если рыночный сегмент уже завоеван — целесообразны ли они вообще.

Анализ прямых постоянных затрат, приходящихся на каждый из рыночных сегментов, показывает, что такого большого различия между сегментами, как по переменным затратам, нет. Предприятие идет на дополнительные затраты по содержанию технических специалистов, осуществляющих контроль продукции, идущей на экспорт. Эти затраты, с одной стороны, могут быть оправданы, однако свидетельствуют об определенных недоработках в конструкции изделия и (или) технологии его изготовления. Сумма прямых постоянных затрат на сбыт экспортной продукции на 25% (150 против 120 тыс. ден. ед.) превышает такие затраты по продукции внутреннего рынка. Такое превышение вызвано исключительно затратами на содержание сервисного центра (36 тыс. ден. ед.) и представительства (41 тыс. ден. ед.). Создание сервисного центра говорит о внимании, которое уделяется предприятием послепродажному обслуживанию, а представительства — о стремлении изучать экспортный рынок и отслеживать происходящие на нем изменения. При этом возникает сомнение в целесообразности содержания двух самостоятельных структур, а их объединение, безусловно, позволит снизить затраты на выполнение этих важных функций сбыта продукции.

Интересно, что расходы на рекламу и оплату труда продавцов в части экспортной продукции (20 и 53 тыс. ден. ед. соответственно) ниже подобных затрат на продажи внутреннего рынка (50 и 70 тыс. ден. ед. соответственно). Очевидно, что данная ситуация вызвана в основном особенностями учетной информации и классификации затрат компании. Например, затраты на рекламу экспортной продукции наряду с постоянной их частью, т. е. осуществляемыми независимо от объема продаж, по большей части, как уже отмечалось, состоят из затрат на рекламные подарки, которые вручаются конкретным покупателям, т. е. являются переменными затратами. Общая сумма затрат на рекламу

экспортной продукции составляет 75 тыс. ден. ед. ($55 + 20$ тыс. ден. ед.) и превышает аналогичные затраты внутреннего рынка в 1,5 раза. Затраты на оплату труда продавцов экспортной продукции с учетом комиссионных выплат также выше — 99 тыс. ден. ед. ($53 + 46$ тыс. ден. ед.) против 88 тыс. ден. ед. ($70 + 18$ тыс. ден. ед.). Таким образом, по всем функциям обеспечения сбыта экспортной продукции затраты выше, чем по продукции, реализуемой на внутреннем рынке.

Очевидно, что менеджеры предприятия на основе проведенного анализа могут и должны разработать систему мероприятий по значительному сокращению затрат на сбыт продукции В на экспорт в первую очередь за счет рационализации и удешевления расходов на тару и упаковку, транспортных расходов и т. д. Реализация этих мероприятий приведет к последовательному улучшению финансовых результатов от экспортных продаж изделия В, от всех продаж этого изделия, а также к увеличению прибыли, получаемой заводом 1 и компанией в целом.

Следует отметить, что в зависимости от стоящих перед управленцами задач и наличия соответствующей информации возможны и другие варианты составления и анализа сегментированной отчетности. Например, заводы как сегменты компании могут в дальнейшем рассматриваться как совокупность производственных цехов и других структурных единиц. Специалисты маркетинговых служб могут быть заинтересованы в получении и анализе информации в разрезе регионов, отдельных покупателей (особенно крупных) и т. д. Таким образом, сегментарный анализ является эффективным универсальным инструментом, позволяющим решать многообразные задачи управления.

Глава 8

ГИБКИЕ СМЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

8.1. Основные характеристики и виды гибких смет

Для анализа решений, принимаемых на стадии оперативного планирования (перспективного анализа), а также для ретроспективного анализа в качестве эффективного инструмента используются гибкие (переменные) сметы. Такие сметы в отличие от смет с фиксированными показателями (жестких или статичных смет) разрабатываются не на один, а на целый диапазон уровней деловой активности (объемов производства). Характерные особенности гибкой сметы следующие:

1. Наличие формулы гибкой сметы, называемой иногда формулой соотношения «затраты—объем», представляющей собой совокупность нормативов для каждой статьи затрат и позволяющей определить нормативные (плановые) затраты для любого (как планового, так и фактического) уровня деловой активности.
2. Переменные и постоянные затраты разведены, т. е. представлены отдельными самостоятельными блоками, что позволяет анализировать влияние каждого из них на формирование себестоимости как единицы продукции, так и всего выпуска на любом возможном (плановом или фактическом) уровне деловой активности. При этом очевидно, что по мере перехода на более высокие уровни деловой активности переменные затраты на единицу продукции не изменяются, а на весь выпуск увеличиваются пропорционально росту объема производства. В свою очередь, постоянные затраты применительно к выпуску не изменяются, а на единицу продукции уменьшаются.

Универсальная полная формула гибкой сметы представляет собой следующее:

А постоянных затрат + В переменных затрат
на единицу объема деятельности.

В зависимости от специфики предприятия, существующей системы планирования, уровня управления и других факторов объем деятельности может быть представлен в стоимостном выражении, натуральных единицах (штуках, тоннах, метрах и т. д.), времени работы основных производственных рабочих или производственного оборудования, в процентах загрузки производственных мощностей.

Исходя из данной формулы возможны два способа разработки и представления гибкой сметы. В первом случае любая статья является «чистой», т. е. представляет собой либо переменные, либо постоянные затраты. В этом случае формула, как говорят математики, вырождается, поскольку для переменных затрат ее первая часть равна нулю, а для постоянных затрат нулю равняется вторая часть формулы. В табл. 8.1.1 представлена гибкая смета для производственной фирмы, составленная по первому варианту.

Таблица 8.1.1
Пример гибкой сметы (I вариант)

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	7200
Основные материалы	7 ден. ед. на 1 изделие	31500	37800	44100	50400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 ден. ед. на 1 изделие	13500	16200	18900	21600
Переменные накладные расходы	6 ден. ед. на 1 изделие	27000	32400	37800	43200
Постоянные накладные расходы	79000 ден. ед.	79000	79000	79000	79000
Всего себестоимость	×	151000	165400	179800	194200

Разработка дифференцированных нормативов (и соответственно расчет сметных значений) для переменных и постоянных накладных расходов является характерной для управленческого учета. Однако для анализа затрат и соответствующего управления ими необходимо иметь более конкретную информацию, например о том, какие затраты (и по характеру, и по величине) формируются на стадиях производства и сбыта, в сфере управления и т. д. В связи с этим при втором способе разработки гибких смет не делается попытки сформировать «чистые» статьи, а в основу кладется функциональное назначение затрат. Следует подчеркнуть, что при этом деление затрат на переменные и постоянные сохраняется и те статьи накладных расходов, которые являются

смешанными, т. е. включают в себя как постоянную, так и переменную составляющие, определяются на основе полной формулы гибкой сметы. В этом случае гибкая смета для рассматриваемой производственной фирмы будет выглядеть следующим образом (табл. 8.1.2).

Таблица 8.1.2
Пример гибкой сметы (II вариант)

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	7200
Основные материалы	7 ден. ед. на 1 изделие	31500	37800	44100	50400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 ден. ед. на 1 изделие	13500	16200	18900	21600
Производственные накладные расходы	16000 ден. ед. ПР + 4 ден. ед. на 1 изделие	34000	37600	41200	44800
Административные накладные расходы	33500 ден. ед. ПР	33500	33500	33500	33500
Реализационные накладные расходы	29500 ден. ед. ПР + 2 ден. ед. на 1 изделие	38500	40300	42100	43900
Всего себестоимость	×	151000	165400	179800	194200

Сравнение табл. 8.1.1 и 8.1.2 показывает, что постоянные затраты в сумме 79 тыс. ден. ед., представленные в первом случае одной статьей, во втором варианте распределены по трем самостоятельным статьям накладных расходов, притом, что только одна из них — «Административные расходы» включает лишь постоянную составляющую. В свою очередь, гибкая смета, составленная по второму варианту, показывает, какой вклад в формирование переменных накладных расходов на единицу продукции вносят стадии производства и реализации (4 и 2 ден. ед. соответственно).

Очевидно, что в зависимости от уровня составления сметы структура накладных расходов может существенно отличаться и по мере ее конкретизации из состава статей, являющихся смешанными, могут выделяться постоянные и переменные затраты.

Так, гибкая смета для цеха производственной фирмы может иметь следующий вид (табл. 8.1.3).

Можно заметить, что в гибкой смете, составляемой на уровне цеха, производственные накладные расходы, являющиеся смешанными для предприятия в целом, представлены тремя «чистыми» статьями постоянных затрат, одной статьей переменных затрат и тремя статьями сме-

Таблица 8.1.3
Пример гибкой сметы (III вариант)¹

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	7200
Основные материалы	7 ден. ед. на 1 изделие	31500	37800	44100	50400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 ден. ед. на 1 изделие	13500	16200	18900	21600
Вспомогательные материалы	500 ден. ед. ПР + 11 ден. ед. на 1 изделие	5450	6440	7430	8420
Заработная плата вспомогательных рабочих	2100 ден. ед. ПР + 0,9 ден. ед. на 1 изделие	6150	6960	7770	8580
Заработная плата администрации и специалистов цеха	6200 ден. ед. ПР	6200	6200	6200	6200
Электрос энергия	1,3 ден. ед. на 1 изделие	5850	7020	8190	9360
Освещение и отопление	2500 ПР	2500	2500	2500	2500
Амортизация здания и оборудования цеха	3800 ПР	3800	3800	3800	3800
Техническое обслуживание и ремонт оборудования	900 ПР + 0,7 ден. ед. на 1 изделие	4050	4680	5310	5940
Всего накладных расходов	×	34000	37600	41200	44800
Всего затрат цеха	×	79000	91600	104200	116800

шанных затрат. Очевидно, на более низком уровне, например в смете производственного участка или службы цеха, из состава смешанных затрат также будут выделены переменные и (или) постоянные затраты. Таким образом, система гибких смет, составленных по функциональному признаку (местам возникновения затрат), обеспечивает информационные возможности анализа как на стадии принятия управленческих решений, так и при оценке результатов деятельности за прошедший период.

¹ Для упрощения принимаем, что у фирмы только один цех и ее производственные накладные расходы равны сумме накладных расходов, формируемых в этом цехе. Данное упрощение позволяет также рассматривать в качестве показателя объема деятельности количество изделий, поскольку в большинстве случаев для подразделений, не выпускающих конечную (готовую) продукцию, этот показатель неприемлем.

8.2. Использование гибких смет для анализа вариантов управленческих решений

Как известно, на стадии планирования осуществляется разработка вариантов предполагаемой хозяйственно-финансовой деятельности и выбор из них наиболее приемлемых. При этом уровни деловой активности (объемы производства), закладываемые в гибкую смету, представляют собой варианты управленческих решений. В свою очередь, информация о затратах и финансовых результатах по каждому варианту позволяет осуществлять анализ с целью выбора того варианта, который исходя из имеющихся или предполагаемых производственных возможностей предприятия и потребностей рынка представляется наиболее эффективным. Можно выделить следующие задачи (направления) анализа, осуществляемого на данной стадии управления.

8.2.1. Анализ изменения себестоимости единицы продаж (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) по уровням деловой активности

Составляя данные о затратах и возможных ценах в зависимости от выбранного или установленного критерия эффективности (а таким критерием может быть максимум прибыли на единицу продукции, рентабельность продукции или продаж, сумма прибыли, процент загрузки производственных мощностей и т. д.), можно выбирать соответствующий вариант. Например, структура и величина себестоимости единицы изделия, выпускаемого фирмой, в зависимости от уровня деловой активности представляют собой следующее (табл. 8.2.1).

Как видно из табл. 8.2.1, увеличение объемов производства в интервале от 4500 до 7200 изделий приводит к снижению величины постоянных расходов, приходящихся на одно изделие, на 37,5% (10,97 против 17,56 ден. ед.). Как следствие доля постоянных затрат в себестоимости изделия уменьшается с 52,3 до 40,7%, притом что полная себестоимость снижается на 19,6% (с 33,56 до 26,97 ден. ед.). Очевидно, что

Таблица 8.2.1
Структура и себестоимость единицы изделия по уровням деловой активности, ден. ед.

Показатели	Уровень деловой активности, изделий			
	4500	5400	6300	7200
Переменные затраты на единицу изделия	16	16	16	16
Постоянные затраты на единицу изделия	17,56	14,63	12,54	10,97
Себестоимость единицы изделия	33,56	30,63	28,54	26,97

наиболее высокий уровень деловой активности и явился бы самым эффективным, однако в условиях конкурентного рынка фирма может увеличивать объемы продаж своей продукции при условии снижения цен на нее. В связи с этим показатели эффективности вариантов управленческих решений в результате одновременного воздействия эффекта увеличения объемов производства продукции и снижения цен на нее представляют собой следующее (табл. 8.2.2).

Таблица 8.2.2
Эффективность вариантов управленческих решений

Показатели	Уровень деловой активности, изделий			
	4500	5400	6300	7200
Цена единицы изделия, при которой обеспечивается соответствующий объем продаж	38,0	37,0	34,5	32
Себестоимость единицы изделия	33,56	30,63	28,54	26,97
Прибыль на единицу изделия	4,44	6,37	5,96	5,03
Рентабельность продукции, % к себестоимости	12,23	20,80	20,88	18,65
Рентабельность продаж, % к цене	11,68	17,22	17,28	15,72
Прибыль от продаж	19980	34398	37548	36216

Анализ вариантов показал, что значительный рост эффективности наблюдается при переходе от уровня деловой активности 4500 изделий к выпуску 5400 изделий. Сравнительно небольшое снижение цены (на 1 ден. ед., или на 2,6%) перекрывается существенным воздействием роста объемов производства (на 20%). Как следствие себестоимость изделия упала на 8,7%, прибыль на одно изделие возросла более чем на 43%, показатели рентабельности продукции и продаж выросли на 57 и 47% соответственно, а сумма прибыли от продаж — более чем на 72%. По мере перехода к выпуску продукции объемом 6300 изделий рост эффективности замедляется, поскольку цена и себестоимость изделия снижаются практически на одну и ту же величину (на 6,75 и 6,82% соответственно). При этом если показатели рентабельности и по третьему, и по второму вариантам почти одинаковы (разница в сотые доли процента), то прибыль на одно изделие уменьшается на 6,4% (с 6,37 до 5,96 ден. ед.). Естественно, что прибыль от продаж в этом случае возрастает только за счет количества продаж. Наконец, при уровне деловой активности в 7200 изделий отрицательное воздействие снижения цены более чем на 7% (с 34,5 до 32 ден. ед.) перевешивает эффект увеличения объемов производства (себестоимость единицы продукции снижается примерно на 5%). В результате величины

прибыли на одно изделие и показатели рентабельности оказываются ниже, чем по второму и третьему вариантам. Кроме того, сумма прибыли от продаж в этом случае, несмотря на самый высокий для данной гибкой сметы объем продаж, на 3,5% меньше, чем на предыдущем уровне деловой активности.

Таким образом, на основании проведенного анализа менеджерам фирмы следует отказаться от самого низкого и самого высокого уровней деловой активности и осуществлять выбор между уровнем деловой активности в 5400 изделий и 6300 изделий. При этом поскольку показатели рентабельности для этих вариантов практически совпадают, то при использовании в качестве критерия величины прибыли на единицу продукции следует выбрать второй вариант, а если поставлена задача максимизации прибыли от продаж — то предпочтительным является объем производства в 6300 изделий. На выбор варианта могут повлиять и другие факторы. Например, если фирма планирует постепенное сокращение производства, то логичнее выбрать третий вариант, а если необходимо сохранить свое присутствие на рынке или расширить рыночный сегмент, то четвертый.

8.2.2. Анализ плановых значений точки безубыточности и величины прибыли по уровням деловой активности

Возможность осуществления данных аналитических процедур заложена в самой концепции гибкой сметы — разделении затрат на постоянные и переменные. Как известно, для нахождения точки безубыточности необходима информация о таких характеристиках производства и реализации, как постоянные затраты предприятия, величина переменных затрат на единицу продукции (если объем деятельности измеряется в натуральных единицах) и цена продаж. При этом в формуле гибкой сметы содержится вся необходимая информация о затратах. Очевидно, что, имея данные о цене, можно определить точку безубыточности, значение которой для всех уровней деловой активности при неизменной цене будет одинаковым, а также сумму прибыли, величина которой будет изменяться в зависимости от уровня деловой активности.

Например, производственная фирма выпускает продукцию, информация о затратах на которую представлена в соответствующей гибкой смете (см. табл. 8.3.1 и 8.3.2). Рынок данной и аналогичной ей продукции насыщен и находится в состоянии стагнации. На текущий год заключены договора на поставку 4 тыс. изделий по цене 40 ден. ед., однако на будущий год пока удалось сформировать портфель заказов только на 1200 изделий. По оценке менеджеров по продажам, максимальный объем заказов вряд ли превысит 3 тыс. изделий и то при условии

снижения цены на 10%, т. е. до 36 ден. ед. Необходимо выяснить, как изменится значение точки безубыточности и насколько снизится операционная прибыль (прибыль от продаж).

Из формулы гибкой сметы следует, что сумма постоянных затрат фирмы составляет 79 тыс. ден. ед., а величина переменных затрат на одно изделие — 16 ден. ед. Соответственно удельный маржинальный доход, приносимый продукцией в текущем году, — 24 ден. ед. (40 – 16), а предполагаемый доход будущего года — 20 ден. ед. (36 – 16). Значение точки безубыточности в первом случае составляет

$$79\ 000 : 24 = 3291,7 \times 3292 \text{ изделий,}$$

а прибыль от продаж

$$(4000 - 3292) \times 24 = 708^1 \times 24 = 16\ 992 \text{ ден. ед.}$$

Проведенные расчеты показали, что поскольку значение точки безубыточности — 3292 изделий, то даже при цене 40 ден. ед. выпуск 3 тыс. изделий принесет убыток в 7008 ден. ед. $(3000 - 3292) \times 24$.

Если, кроме того, цена снизится до 36 ден. ед., то в этом случае значение точки безубыточности возрастет до 3950 изделий $(79\ 000 : 20)$, а величина убытка соответственно составит: $(3000 - 3950) \times 20 = 19\ 000$ ден. ед.

Таким образом, несмотря на достаточно высокий удельный маржинальный доход — 20 ден. ед., или в расчете на денежную единицу — 0,56 $(20 : 36)$, потребности рынка не позволяют сформировать такой портфель заказов (продаж), который обеспечил бы покрытие больших постоянных затрат фирмы и получение прибыли в плановом периоде.

Очевидно, что, если менеджеры фирмы не найдут возможности снизить постоянные затраты хотя бы на 19 тыс. ден. ед., т. е. на 24%, то производство и продажа данной продукции становятся нецелесообразными. При этом следует учитывать: фирма уже заключила договора на поставку 1200 изделий, что при удельном маржинальном доходе в 20 ден. ед. обеспечивает частичное покрытие постоянных затрат на 24 тыс. ден. ед. (20×1200) . Для обеспечения безубыточности необходимо, таким образом, разрабатывать управленческие решения по изменению ассортиментной политики фирмы, критерием эффективности которых будет являться получение маржинального дохода в сумме, не меньшей 55 тыс. ден. ед. $(79\ 000 - 24\ 000)$.

Таким образом, на стадии разработки вариантов управленческих решений использование гибкой сметы позволяет решать такие задачи

¹ Напоминаем, что 3292 изделия обеспечивают достижение точки безубыточности, а 708 изделий непосредственно позволяют получить прибыль.

маржинального анализа, как определение точки безубыточности, кромки безопасности (запаса финансовой прочности) и планирование прибыли. Как правило, анализ соотношения «затраты—объем продаж—прибыль» на основе гибкой сметы затруднителен, поскольку он предполагает возможность изменения отдельных составляющих формулы гибкой сметы, вследствие чего ее использование в качестве базы анализа практически исчерпывается.

Следует обратить внимание на одно принципиальное преимущество использования гибких смет в маржинальном анализе. Как уже отмечалось, при проведении такого анализа возникает проблема разделения смешанных (полупеременных) затрат на постоянную и переменную составляющие, для чего используются соответствующие методы, иногда довольно трудоемкие и не всегда обеспечивающие требуемую точность. В то же время формула гибкой сметы обеспечивает такое разделение с достаточной точностью.

8.3. Применение гибких смет в ретроспективном анализе

Для понимания роли гибких смет в анализе результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия рассмотрим следующий пример.

Отчет об исполнении сметы по цеху производственной фирмы представляет собой следующее (табл. 8.3.1).

Анализ данного отчета показывает, что руководство (мидл-менеджеры) цеха достаточно эффективно осуществляло его хозяйственно-финансовую деятельность и, несмотря на незначительный перерасход средств по некоторым статьям (вспомогательные материалы, а также освещение и отопление), снизило затраты по сравнению со сметными (плановыми) на 2490 ден. ед., или на 2,7%. В наибольшей степени при этом сократились накладные расходы — на 3,4% (1290 к 37 600 ден. ед.), из числа которых впечатляет экономия затрат на электроэнергию — на 1010 ден. ед., или более чем на 14%, что составило 78% экономии на накладных расходах (1010 к 1290 ден. ед.) и более 40% снижения всех затрат цеха (1010 к 2490 ден. ед.).

Однако такой анализ «в лоб», когда сравниваются фактические и сметные (плановые) затраты, правомерен только в одном случае — когда фактический уровень деловой активности совпадает со сметным (плановым). Во всех остальных случаях выводы, сделанные в результате сравнения фактических затрат с данными жесткой сметы, т. е. сметы, рассчитанной на какой-либо конкретный уровень деловой активности и не скорректированной на фактически достигнутый уровень деловой

Таблица 8.3.1
Отчет об исполнении сметы цеха производственной фирмы

Статьи затрат	По смете	Фактически	Отклонения (Н или Б) ¹
Основные материалы	37800	37100	700(Б)
Зароботная плата основных производственных рабочих	16200	15700	500(Б)
Вспомогательные материалы	6440	6450	10(Н)
Зароботная плата вспомогательных рабочих	6960	6630	330(Б)
Зароботная плата администрации и специалистов цеха	6200	6200	–
Электроэнергия	7020	6010	1010(Б)
Освещение и отопление	2500	2540	40(Н)
Амортизация здания и оборудования цеха	3800	3800	–
Техническое обслуживание и ремонт оборудования	4680	4680	–
Всего накладных расходов	37600	36310	1290(Б)
Итого затрат цеха	91600	89110	2490(Б)

активности, будут неверными. Как отмечают специалисты в области анализа и управления затратами, показатели отклонений такого рода бесполезны, потому что по ним сравниваются «яблоки и апельсины». Очевидно, что перерасход по каким-либо статьям в случае увеличения объема деятельности еще не говорит об ухудшении деятельности менеджера, и наоборот, экономия при одновременном снижении уровня деловой активности по сравнению со сметным — еще не свидетельство заслуг подразделения и его руководителя.

Таким образом, при проведении анализа отчетов об исполнении смет необходимо исключить влияние изменения уровня деловой активности, что и обеспечивает гибкая смета, в которой сметные затраты рассчитываются применительно к достигнутому уровню деловой активности.

Исходя из того что фирма планировала произвести 5400 изделий, а фактически было произведено 5200 изделий, проведем анализ исполнения сметы по рассматриваемому цеху, используя гибкую смету (табл. 8.3.2).

Анализ на основе гибкой сметы позволяет сделать выводы, в значительной степени отличающиеся от предыдущих. Так, общие затраты по цеху превысили, хотя и на небольшую величину, сметную величину. При этом если накладные расходы снизились на 490 ден. ед., или на

¹ «Н» и «Б» — неблагоприятные или благоприятные отклонения.

Таблица 8.3.2
Анализ отчета на основе гибкой сметы

Статьи затрат	По гибкой смете	Фактически	Отклонения (Н или Б)
Основные материалы	36400	37100	700(Б)
Зароботная плата основных производственных рабочих	15600	15700	100(Н)
Вспомогательные материалы	6220	6450	230(Н)
Зароботная плата вспомогательных рабочих	6780	6630	150(Б)
Зароботная плата администрации и специалистов цеха	6200	6200	–
Электроэнергия	6760	6010	750(Б)
Освещение и отопление	2500	2540	40(Н)
Амортизация здания и оборудования цеха	3800	3800	–
Техническое обслуживание и ремонт оборудования	4540	4680	140(Н)
Всего накладных расходов	36800	36310	490(Б)
Итого затрат цеха	88800	89110	310(Н)

1,33% (490 к 36 800 ден. ед.), то прямые затраты выросли на 800 ден. ед., или на 1,54% (800 к 52 тыс. ден. ед.), что привело к перерасходу средств на 310 ден. ед.

При анализе деятельности того или иного подразделения (центра ответственности) следует исходить из того, что не ищутся виновные, а делается попытка установить причины выявленных негативных моментов. В связи с этим интересно рассмотреть статью затрат на техническое обслуживание и ремонт оборудования. Фактические затраты по этой статье совпадают со сметными, и использование жесткой сметы никаких отклонений не показывает. Гибкая смета позволяет выяснить, что затраты оказались выше на 140 ден. ед. Однако данная статья специфична, поскольку даже при хорошо отлаженной системе планово-предупредительного ремонта очень вероятна возможность возникновения незапланированных расходов в связи с выходом из строя оборудования. Интересно, что затраты на оплату вспомогательных рабочих уменьшились на 150 ден. ед., т. е. практически на ту же величину, на которую выросла статья затрат на обслуживание и ремонт оборудования. Среди прочего, следует выяснить, не произошло ли частичное отнесение затрат на оплату этих рабочих на статью расходов на обслуживание и ремонт. Экономия затрат на электроэнергию значительна, что может быть результатом более рационального использования оборудования, одна-

ко их снижение более чем на 11% (750 к 6760 ден. ед.) может свидетельствовать также об устаревании норм по этой статье затрат.

Следует обратить внимание на то, что практически достигнутый уровень деловой активности, соответствующий 5200 изделий, не был предусмотрен при разработке гибкой сметы. Однако не составило никакого труда рассчитать затраты для этого, так же как и для любого другого, уровня активности, используя формулу гибкой сметы.

Гибкие сметы как инструмент ретроспективного анализа используются не только при рассмотрении отчетов об исполнении смет по центрам ответственности. В анализе прибыли от продаж, представленном в п. 9.9, гибкие сметы применяются очень широко и позволяют выявить влияние целого ряда факторов на отклонения фактических значений отдельных статей затрат и прибыли от их сметных (плановых) значений. В наиболее классической форме, т. е. тогда, когда нормативы, представленные в формуле гибкой сметы, служат базой для расчета нормативных (плановых) затрат для любого (в данном случае — фактически достигнутого) уровня деловой активности, эти сметы используются в следующих случаях:

- на первом уровне анализа при определении совокупного отклонения по затратам (отклонения по себестоимости);
- на втором уровне анализа при определении каждого из четырех совокупных отклонений по затратам — по основным материалам, по заработной плате основных производственных рабочих, переменным и постоянным накладным расходам;
- на третьем уровне анализа для расчета частного отклонения по ставке распределения переменных накладных расходов.

Как известно, при анализе указанных выше отклонений из фактических затрат вычитаются нормативные затраты для фактического выпуска, т. е. затраты, рассчитанные на основе гибкой сметы. В связи с этим формулу для расчета любого из указанных отклонений можно представить следующим образом:

$$O = Z_{\phi} - Z_{ГС}, \quad (8.1)$$

где O — отклонение по себестоимости, совокупное отклонение по какой-либо статье затрат или частное отклонение по ставке распределения переменных накладных расходов; Z_{ϕ} — затраты фактические; $Z_{ГС}$ — затраты по гибкой смете.

Кроме того, при расчете ряда других отклонений также используются нормативные затраты для фактического выпуска, т. е. гибкие сметы. Так, на первом уровне анализа при определении совокупного отклонения по продажам используются формулы 9.2 и 9.3, в последней из которых в качестве одной из составляющих фигурирует норматив-

ная (сметная) себестоимость фактического выпуска. Наконец, на третьем уровне анализа при расчете частных отклонений по количеству для переменных затрат (отклонений по количеству материалов, отклонений по трудоемкости, отклонений по эффективности для переменных накладных расходов (формула (9.14)), используется «частичная» гибкая смета. В этом случае нормативное количество материалов, нормативная трудоемкость и т. д. определяются умножением частного норматива по количеству на фактический выпуск.

Таким образом, возможности использования гибких смет для решения целого ряда аналитических задач делает его эффективным и достаточно универсальным инструментом управленческого анализа.

Литература

1. *Друри К.* Введение в управленческий и производственный учет. 3-е изд. — М.: Аудит, 1998.
2. *Зудилин А. П.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. — М.: Изд-во Российского университета дружбы народов, 1995.
3. *Миддлтон Д.* Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997.
4. *Николаева С. А.* Особенности учета затрат в условиях рынка: система «Директ-кост». — М.: Финансы и статистика, 1993.
5. *Скоун Т.* Управленческий учет. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
6. *Слуцкий М. Л.* Аналитические аспекты контроллинга. — СПб.: СПбГУЭФ, 2003.
7. *Слуцкий М. Л.* Внутренний аудит предприятия. — СПб.: СПбГУЭФ, 2000.
8. *Слуцкий М. Л.* Управленческий анализ. — СПб.: Питер, 2002.
9. *Слуцкий М. Л.* Управленческий анализ предприятия. — СПб.: СПбГУЭФ, 2001.
10. *Стуков С. А.* Система производственного учета и контроля. — М.: Финансы и статистика, 1988.
11. *Фольмут Х. Й.* Инструменты контроллинга от А до Я. — М.: Финансы и статистика, 1998.
12. *Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: Управленческий аспект. — М.: Финансы и статистика, 1996.
13. *Чумаченко Н. Г.* Учет и анализ в промышленном производстве США. — М.: Финансы, 1971.
14. *Шим Джей К. Сигел Джоэл.* Методы управления стоимостью и анализа затрат. — М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.

Раздел III
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 9

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

9.1. Безубыточная деятельность как фактор обеспечения финансовой стабильности коммерческих организаций

Понятие коммерческой организации непосредственно связано с получением прибыли как результата производственной, хозяйственной и финансовой деятельности. Статья 50 Гражданского кодекса Российской Федерации гласит: «Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечения прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации)» [1].

Прибыль — важнейший экономический показатель эффективности деятельности организации. В изменении суммы прибыли проявляются все стороны деятельности организации:

- снижение или увеличение объемов производства и продаж товаров, продукции, работ, услуг;
- эффективное или неэффективное использование ресурсов, которыми располагает организация (материальных, трудовых, основных фондов и др.);
- ценовая политика на рынках сбыта в борьбе с конкурентами;
- эффективность финансовых операций (с денежными средствами, ценными бумагами);
- эффективность сделок с имуществом;
- эффективность участия в деятельности других организаций;
- эффективность управления дебиторской задолженностью;
- наличие или отсутствие убытков от бесхозяйственности (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров с контрагентами; возмещение убытков, причиненных другим организациям и т. д.).

Исполнительный орган управления (генеральный директор, совет директоров) обязан объяснить собственникам организации (держателям акций) причины возникновения убыточных операций по основной деятельности, убыточных сделок с недвижимостью, валютой и другим имуществом.

Прибыль учитывается на счете 99 «Прибыли и убытки» нарастающим итогом с начала года:

- по кредиту — прибыли, доходы;
- по дебету — убытки, расходы.

Прибыль — это важнейший источник инвестиций коммерческих организаций, а также источник материального стимулирования персонала, социальных выплат.

Нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет является источником пополнения собственного оборотного капитала организации, т. е. способствует повышению уровня ее рыночной устойчивости и платежеспособности.

9.2. Задачи анализа и источники информации

Основные задачи анализа финансовых результатов:

- оценка выполнения плана по прибыли в целом по организации и по ее внутренним структурным подразделениям;
- определение плановых и фактических темпов роста показателей прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли к уровню предыдущего периода. Определение плановых темпов роста позволяет оценить напряженность плановых заданий. Определение фактических темпов роста дает возможность наблюдать за динамикой показателей прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- анализ факторов, обуславливающих степень выполнения бизнес-плана и показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- выявление влияния результатов деятельности отдельных внутренних структурных подразделений на показатели выполнения бизнес-плана организации, а также на показатели динамики прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;
- выявление возможных резервов увеличения сумм прибыли от продаж, бухгалтерской и чистой прибыли;

- выявление и организация использования внутренних резервов повышения эффективности производства, подготовка управленческих решений. Экономический анализ призван организовать работу по использованию внутренних резервов производства, для этого нужно дать им экономическую оценку, после чего можно приступать к стадии подготовки управленческих решений. Экономист, занимающийся анализом, обязан подготовить варианты решений задач по управлению производством. Для этого нужно знать, какие произошли отклонения и какой характер эти отклонения имеют. Необходимо также следить за тенденцией отклонений. Отклонения могут быть положительные и нарастающие, такую тенденцию надо поддержать. Отклонения могут быть отрицательные и нарастающие. В этом случае нужно вырабатывать меры, которые препятствовали бы нарастанию этих тенденций и в конечном счете привели к погашению таких отклонений. Могут быть отклонения, которые носят отрицательный, но затухающий характер. Это значит, что в ходе управления производством ранее принятые меры действуют положительно, выправляют положение на производстве. Надо оставить в действии эти мероприятия, поддержать или усилить их влияние.

Основные задачи анализа показателей рентабельности:

- оценка выполнения плана по показателям рентабельности продукции и по системе показателей рентабельности коммерческих организаций;
- анализ динамики показателей рентабельности продукции и рентабельности коммерческой организации;
- анализ факторов, обуславливающих динамику показателей рентабельности продукции и рентабельности коммерческой организации;
- выявление возможных резервов повышения рентабельности продукции и рентабельности коммерческой организации.

9.3. Система показателей прибыли коммерческих организаций

Для отражения информации о формировании финансовых результатов коммерческих организаций в составе форм бухгалтерской отчетности предусмотрена форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

В приказе Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» приведены образцы форм отчетно-

сти [22]. Порядок кодирования показателей отчетности определен приказом Госкомстата РФ и Минфина РФ от 14.11.2003 г. № 475/102н.

При планировании, учете и экономическом анализе используется следующая система показателей прибыли, представленная в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках»:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения);
- чистая прибыль.

1. Валовая прибыль по экономическому смыслу близка к показателю «маржинальный доход». Она рассчитывается в виде разницы между выручкой (нетто) от продаж товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг (стр. 010 – стр. 020), в форме № 2 отражена по стр. 029.

2. Прибыль от продаж – это финансовый результат от основной деятельности организации. В форме № 2 она показана по стр. 050. Прибыль от продаж можно рассчитать двумя способами:

- а) прибыль от продаж = выручка (нетто) от продаж – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг – коммерческие расходы – управленческие расходы (по форме № 2: стр. 010 – стр. 020 – стр. 030 – стр. 040);
- б) прибыль от продаж = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы (по форме № 2: стр. 029 – стр. 030 – стр. 040).

3. Прибыль до налогообложения – сводный финансовый результат от всех видов деятельности организации. Она показана по стр. 140 формы № 2.

Бухгалтерская прибыль = прибыль от продаж;

+ проценты к получению;

– проценты к уплате;

+ доходы от участия в других организациях;

+ прочие доходы;

– прочие расходы.

4. Чистая прибыль – это часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Чистая прибыль по форме № 2 определяется по следующей формуле:

$$ЧП = БП + ОНА - ОНО - ТНП$$

(стр. 190 = стр. 140 + стр. 141 - стр. 142 - стр. 150),

где *ЧП* — чистая прибыль; *БП* — бухгалтерская прибыль (до налогообложения); *ОНА* — отложенные налоговые активы; *ОНО* — отложенные налоговые обязательства; *ТНП* — текущий налог на прибыль.

Все показатели прибыли учитываются и отражаются в бухгалтерской отчетности нарастающим итогом с начала финансового года.

9.4. Анализ структуры и динамики прибыли до налогообложения по данным отчетности

В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» приводятся данные о составе бухгалтерской прибыли (до налогообложения) в разрезе слагаемых за два аналогичных периода времени. При анализе эти данные сопоставляются и можно рассчитать, как повлияло каждое слагаемое на изменение бухгалтерской прибыли в сумме и в процентах. Следовательно, факторный анализ прибыли до налогообложения проводится по данным формы № 2. Факторами изменения прибыли до налогообложения являются ее слагаемые. Для анализа можно составить табл. 9.4.1.

В графе 8 табл. 9.4.1 подсчитаны так называемые сопоставимые проценты. Они сопоставимы потому, что каждый из них рассчитан по отношению к одной и той же базе, а именно — к сумме бухгалтерской прибыли предыдущего периода. Показатели графы № 8 отражают процент влияния каждого слагаемого бухгалтерской прибыли на общий процент ее изменения.

Сумма бухгалтерской прибыли за отчетный период составила 56 000 тыс. руб. Она увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 16 000 тыс. руб., или на 40%.

Основным фактором, обусловившим увеличение прибыли до налогообложения, явился рост прибыли от основной деятельности. За счет основной деятельности прибыль до налогообложения повысилась на 12600 тыс. руб., или на 31,5%.

Вторым по значимости фактором явилось увеличение прибыли за счет сделок с имуществом: прочие доходы обеспечили рост прибыли до налогообложения на 2100 тыс. руб., или на 5,25%, при одновременном сокращении прочих расходов на 500 тыс. руб., что соответственно увеличило прибыль до налогообложения на 1,25%.

Таблица 9.4.1

**Факторный анализ прибыли до налогообложения мебельной фабрики
«Аквилон» за 2005–2006 гг.**

№ п/п	Слагаемые (факторы изменения) бухгалтерской прибыли	За предыдущий аналогичный период		За отчетный период		Влияние на бухгалтерскую прибыль (+, –)	
		сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	в сумме, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Прибыль от продаж	36500	91,25	49100	87,68	+12600	+31,5
2	Проценты к получению	5400	13,50	7000	12,50	+1600	+4,0
3	Проценты к уплате	–2700	–6,75	–3500	–6,25	–800	–2,0
4	Доходы от участия в других организациях	–	–	–	–	–	–
5	Прочие доходы	5300	13,25	7400	13,21	+2100	+5,25
6	Прочие расходы	–4500	–11,25	–4000	–7,14	+500	+1,25
7	Прибыль до налогообложения	40000	100,0	56000	100,0	+16000	+40,0

Следующим по значимости фактором явилось повышение доходов по финансовым операциям: проценты к получению обеспечили увеличение прибыли до налогообложения на 1600 тыс. руб., или на 4%.

Аналогичным образом можно прокомментировать остальные факторы изменения прибыли до налогообложения.

Дальнейший анализ должен быть направлен на детальное изучение каждого слагаемого прибыли до налогообложения. Для этого необходимо использовать данные бухгалтерского учета (записи операций по дебету и кредиту счета 99 «Прибыли и убытки»). При детальном анализе можно выявить, какие именно проценты были начислены по финансовым операциям. По прочим доходам и расходам желательно выяснить, какие именно сделки с имуществом имели место, не было ли убыточных сделок. Если были убыточные сделки, то необходимо выяснить, кем они были инициированы и по какой причине возникли убытки, нет ли возможности покрыть убытки за счет виновных лиц.

Тщательным образом должны быть изучены расходы от списания долгов и убытков прошлых лет, уплаченные штрафы, пени и неустойки. По всем видам убытков желательно выявить виновных лиц, попытаться

предъявить им иски, а также наметить организационно-технические мероприятия по предотвращению таких убытков в дальнейшем.

9.5. Анализ формирования чистой прибыли

Чистая прибыль — это часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении коммерческой организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, т. е. в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» [19]. Она отражена в форме № 2 по стр. 190.

Чистая прибыль по форме № 2 бухгалтерской отчетности определяется по формуле

$$ЧП = БП + ОНА - ОНО - ТНП,$$

где *ЧП* — чистая прибыль; *БП* — прибыль до налогообложения; *ОНА* — отложенные налоговые активы; *ОНО* — отложенные налоговые обязательства; *ТНП* — текущий налог на прибыль.

В нашем примере чистая прибыль = 56 000 + 480 – 280 – 13 760 = 42 440 тыс. руб.

Факторный анализ чистой прибыли позволяет ответить на вопрос о том, по каким причинам сумма чистой прибыли отличается от суммы бухгалтерской прибыли.

Перечень факторов, обуславливающих изменение чистой прибыли, определяется самой методикой ее расчета:

- сумма бухгалтерской прибыли;
- сумма текущего налога на прибыль;
- изменение суммы отложенных налоговых активов за отчетный период (по счету 09);
- изменение суммы отложенных налоговых обязательств за отчетный период (по счету 77).

Влияние названных факторов можно увидеть непосредственно из данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Более наглядно эту информацию можно представить в виде табл. 9.5.1.

За отчетный год чистая прибыль составила около 76% от суммы бухгалтерской прибыли. Основным фактором, обусловившим меньшую величину чистой прибыли по сравнению с бухгалтерской прибылью, явилась сумма текущего налога на прибыль. Отложенные налоговые

Таблица 9.5.1

Анализ формирования чистой прибыли за отчетный год

№ п/п	Факторы формирования чистой прибыли	Сумма, тыс. руб.	В % к сумме прибыли до налогообложения
1	2	3	4
1	Прибыль до налогообложения	56000	100,00
2	Текущий налог на прибыль (ТНП) ¹	-13760	-24,60
3	Изменение суммы отложенных налоговых активов	480	0,90
4	Изменение суммы отложенных налоговых обязательств	-280	-0,50
5	Чистая прибыль (п. 1 – п. 2 + п. 3 – п. 4)	42440	75,80

активы и отложенные налоговые обязательства повлияли незначительно.

Анализ динамики чистой прибыли представлен в табл. 9.5.2.

Таблица 9.5.2

Анализ динамики чистой прибыли, тыс. руб.

№ п/п	Факторы изменения чистой прибыли	Предыдущий аналогичный период	Отчетный период	Изменение (+, -)	Влияние на чистую прибыль (+, -)
1	2	3	4	5	6
1	Прибыль до налогообложения	40000	56000	+16000	+16000
2	Текущий налог на прибыль	9600	13760	+4160	-4160
3	Изменение суммы отложенных налоговых активов	–	480	+480	+480
4	Изменение суммы отложенных налоговых обязательств	–	280	+280	-280
5	Чистая прибыль (п. 1 – п. 2 + п. 3 – п. 4)	30400	42440	×	+12040

В нашем примере сумма бухгалтерской прибыли в отчетном периоде увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 16 тыс. руб., а сумма чистой прибыли – только на 12 040 руб. Повлиял в основном один фактор, а именно – увеличение суммы текущего налога на прибыль, которое снизило рост чистой прибыли на 4160 руб. Влияние двух других факторов незначительно.

¹ $TНП = 56\ 000 \times 0,24 + 120 + 480 - 280 = 13\ 760$ тыс. руб.

120 тыс. руб. – сумма постоянного налогового обязательства (стр. 200 ф. 2).

Поскольку чистая прибыль является частью бухгалтерской прибыли, то можно рассчитать влияние на чистую прибыль факторов, обусловивших изменение бухгалтерской прибыли, методом пропорции (табл. 9.5.3).

Таблица 9.5.3
Расчет влияния факторов на изменение чистой прибыли

№ п/п	Слагаемые бухгалтерской прибыли	Влияние на бухгалтерскую прибыль (+, -), % ¹	Влияние на чистую прибыль (+, -), тыс. руб.
1	2	3	4
1	Прибыль от продаж	+31,5	+9482
2	Проценты к получению	+4,0	+1204
3	Проценты к уплате	-2,0	-602
4	Прочие доходы	+5,25	+1580
5	Прочие расходы	+1,25	+376
6	Итого	+40,0	+12040

9.6. Методика факторного анализа прибыли от продаж

Прибыль от продаж — важнейшая составная часть прибыли до налогообложения.

Прибыль от продаж зависит от трех основных факторов:

- 1) от количества реализованной продукции по каждой позиции номенклатуры (ассортимента);
- 2) от уровня себестоимости единицы продукции по каждой позиции номенклатуры (ассортимента). В условиях инфляции себестоимость в течение отчетного периода неоднократно меняется, поэтому при планировании и экономическом анализе необходимо использовать средние показатели себестоимости единицы продукции;

¹ Данные из табл. 9.4.1:

$$\begin{aligned}
 &+40,0\% - +12\ 040 \text{ тыс. руб.} \\
 &+31,5\% - x_1 \\
 x_1 &= (+31,5\%) : (+40,0\%) \times 12\ 040 = +9482 \text{ тыс. руб.} \\
 &+40,0\% - +12\ 040 \text{ тыс. руб.} \\
 &+4,0\% - x_2 \\
 x_2 &= (+4,0\%) : (+40,0\%) \times 12\ 040 = +1204 \text{ тыс. руб.}
 \end{aligned}$$

- 3) от уровня цен, по которым реализуются конкретные виды продукции. При планировании и экономическом анализе необходимо использовать средние цены на единицу продукции.

В экономической литературе предложены многочисленные варианты методик факторного анализа прибыли от продаж (В. В. Ковалев, Е. В. Негашев, Г. В. Савицкая, А. П. Чечета, А. Д. Шеремет), изучение которых позволило нам выделить два основных подхода к факторному анализу прибыли от продаж:

- 1) анализ предполагает прямые расчеты влияния факторов — объема продаж, себестоимости и цены единицы продукции — по отдельным позициям номенклатуры (ассортимента);
- 2) анализ основывается на информации, содержащейся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках», так называемый экспресс-анализ.

Для оперативного управления организацией предпочтителен первый подход, поскольку он позволяет принимать обоснованные управленческие решения относительно объемов продаж, себестоимости и цены изделий по отдельным позициям номенклатуры (ассортимента). Вместе с тем необходим и экспресс-анализ, когда в распоряжении менеджера имеется бухгалтерская отчетность своей организации и организаций-конкурентов.

Рассмотрим первый вариант анализа на примере (табл. 9.6.1).

Методика расчета показателей, приведенных в табл. 9.6.1:

Выручка (нетто) от продаж:

базовый вариант: $\Delta q_0 \Delta p_0 = 251\,000$ тыс. руб.;

отчетный вариант: $\Delta q_1 \Delta p_1 = 331\,800$ тыс. руб.

Полная себестоимость реализованной продукции:

базовый вариант: $\Delta q_0 \Delta s_0 = 214\,500$ тыс. руб.;

отчетный вариант: $\Delta q_1 \Delta s_1 = 282\,700$ тыс. руб.

Прибыль от продаж:

базовый вариант: $\Delta q_0 \Delta p_0 - \Delta q_0 \Delta s_0 = \Delta q_0 \times (p_0 - s_0) = 36\,500$ тыс. руб.;

отчетный вариант: $\Delta q_1 \Delta p_1 - \Delta q_1 \Delta s_1 = \Delta q_1 \times (p_1 - s_1) = 49\,100$ тыс. руб.

Условные обозначения:

q_0, q_1 — количество проданной продукции в базовом и отчетном вариантах, тыс. шт.; p_0, p_1 — цена единицы продукции в базовом и отчетном вариантах, руб.; s_0, s_1 — полная себестоимость единицы продукции в базовом и отчетном вариантах, руб.; Π_0, Π_1 — прибыль от продаж в базовом и отчетном вариантах, тыс. руб. В нашем примере прибыль от

Таблица 9.6.1
Расчет выручки и прибыли от продаж по конкретным позициям номенклатуры продукции

Виды продукции	Средняя цена единицы продукции у изготовителя, руб.	Средняя полная себестоимость единицы продукции, руб.	Количество реализованной продукции, тыс. шт.	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.
1	2	3	4	5 (2 × 4)	6 (3 × 4)	7 (5 – 6)
За предыдущий период						
А	10	8	3000	30000	24000	6000
Б	20	16	6000	120000	96000	24000
В	60	55	800	48000	44000	4000
Г	53	50,5	1000	53000	50500	2500
Итого	×	×	×	251000 (стр. 010 ф. 2)	214500 (стр. 020 + 030 + + 040 ф. 2)	36500 (стр. 050 ф. 2)
За отчетный период						
А	15	12	3500	52500	42000	10500
Б	25	22	6000	150000	132000	18000
В	70	60	900	63000	54000	9000
Г	66,3	54,7	1000	66300	54700	11600
Итого	×	×	×	331800 (стр. 010 ф. 2)	282700 (стр. 020 + 030 + + 040 ф. 2)	49100 (стр. 050 ф. 2)

продаж в отчетном периоде больше прибыли предыдущего периода на 12 600 тыс. руб.

Для анализа используем способ абсолютных отклонений – модифицированный вариант цепных подстановок.

Рассчитаем влияние трех основных факторов.

1. Влияние на прибыль изменения количества реализованной продукции.

Влияние количественного (первичного) фактора рассчитывается при базовых значениях двух качественных факторов (цены и себестоимости):

$$\Delta\Pi(q) = (q_1 - q_0) \times (p_0 - s_0):$$

- по изделиям группы «А» = $(3500 - 3000) \times (10 - 8) = +1000$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Б» количество реализованной продукции не изменилось;
- по изделиям группы «В» = $(900 - 800) \times (60 - 55) = +500$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Г» количество реализованной продукции не изменилось.

Итого по первому фактору = +1500 тыс. руб.

2. Влияние на прибыль изменения полной себестоимости единицы продукции.

Это качественный (вторичный) фактор, его влияние по методу цепных подстановок рассчитывается при отчетном значении количественного фактора.

$$\Delta\Pi(s) = -(s_1 - s_0) \times q_1:$$

- по изделиям группы «А» = $-(12 - 8) \times 3500 = -14\,000$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Б» = $-(22 - 16) \times 6000 = -36\,000$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «В» = $-(60 - 55) \times 900 = -4500$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Г» = $-(54,7 - 50,5) \times 1000 = -4200$ тыс. руб.

Итого по второму фактору = -58 700 тыс. руб.

3. Влияние на прибыль изменения цены единицы продукции.

Это качественный (вторичный) фактор, его влияние подсчитывается по методу цепных подстановок при отчетном значении количественного фактора.

$$\Delta\Pi(p) = (p_1 - p_0) \times q_1:$$

- по изделиям группы «А» = $(15 - 10) \times 3500 = +17\,500$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Б» = $(25 - 20) \times 6000 = +30\,000$ тыс. руб.;

- по изделиям группы «В» = $(70 - 60) \times 900 = +9000$ тыс. руб.;
- по изделиям группы «Г» = $(66,3 - 53) \times 1000 = +13\,300$ тыс. руб.

Итого по третьему фактору = +69 800 тыс. руб.

Проверка правильности расчетов: алгебраическая сумма влияния факторов должна быть равна изменению результативного показателя:

$$(+1500) + (-58\,700) + (+69\,800) = +12\,600 \text{ тыс. руб.}$$

Полученную при анализе информацию можно сгруппировать как по видам продукции, так и по факторам (табл. 9.6.2).

Таблица 9.6.2
Обобщение результатов факторного анализа прибыли от продаж по видам продукции

Виды продукции	Влияние на прибыль от продаж (+, -), тыс. руб.:			
	первого фактора (изменения количества реализованной продукции)	второго фактора (изменения полной себестоимости единицы продукции)	третьего фактора (изменения цены единицы продукции)	Итого
1	2	3	4	5
А	+1000	-14000	+17500	+4500
Б	-	-36000	+30000	-6000
В	+500	-4500	+9000	+5000
Г	-	-4200	+13300	+9100
Итого	+1500	-58700	+69800	+12600

При углублении анализа необходимо выяснить конкретные причины изменения объема продаж, причины удорожания себестоимости и возможности дальнейшего (некритического) повышения цен. На основе результатов факторного анализа прибыли от продаж могут быть приняты конкретные управленческие решения по планированию номенклатуры выпуска и продаж продукции на будущие периоды времени, а также решения относительно объемов производства конкретных видов продукции, цен на них и предельно допустимых затрат по каждому виду продукции.

9.6.1. Применение индексного метода для экспресс-анализа прибыли от продаж по факторам

Цель экспресс-анализа — это наглядная и несложная (по времени исполнения и трудоемкости реализации алгоритмов) оценка финансового

благополучия и динамики развития организации. Экспресс-анализ завершается выводом о целесообразности или нецелесообразности более углубленного и детального анализа финансовых результатов для последующего принятия управленческих решений.

Предлагаемые в экономической литературе методики экспресс-анализа прибыли от продаж по факторам используют традиционный подход, в основе которого лежит пересчет базисных показателей на фактические объем и структуру продаж. Этот подход получил широкое распространение в условиях директивной экономики, поскольку в форме «Отчета о реализации продукции» предусматривалась специальная графа «По плану, пересчитанному на фактическую реализацию» [54, 67]. Логика пересчета можно представить в виде формулы

$$П_{\text{условное}} = aq_1 p_0 - aq_1 s_0.$$

Действующая в настоящее время форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» не предусматривает необходимости пересчета фактических данных о продажах в базисные цены реализации и при базисной себестоимости единицы продукции.

Считаем целесообразным предложить более совершенную методику экспресс-анализа прибыли от продаж, основанную на использовании индексного метода.

Исходная информация для иллюстрации предложенной методики экспресс-анализа представлена в табл. 9.6.3, составленной по данным приложения 2.

Таблица 9.6.3
**Факторный анализ прибыли от продаж (по данным формы № 2)
мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг., тыс. руб.**

№ п/п	Показатели	За предыдущий период	За отчетный период
1	2	3	4
1	Выручка (нетто) от продаж	$\Sigma q_0 \times p_0$ 251000	$\Sigma q_1 \times p_1$ 331800
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	152300	200700
3	Управленческие расходы	50100	66000
4	Коммерческие расходы	12100	16000
5	Полная себестоимость продаж (п. 2 + п. 3 + п. 4)	$\Sigma q_0 \times s_0$ 214500	$\Sigma q_1 \times s_1$ 282700
6	Прибыль от продаж (п. 1 – п. 5)	Π_0 36500	Π_1 49100

Окончание табл. 9.6.3

№ п/п	Показатели	За предыдущий период	За отчетный период
7	Индекс цен отчетного периода к предыдущему периоду: $J_{ин} = \frac{\sum q_1 \times p_1}{\sum q_1 \times p_0}$	1,0	1,266412
8	Отчетный объем реализации продукции, работ, услуг в ценах предыдущего периода	×	$\sum q_1 \times p_0$ 262000 *

* $\sum q_1 p_0 = 331\,800 : 1,266412 = 262\,000$ тыс. руб.

Условные обозначения:

q_1 — количество конкретных видов продукции, реализованных в отчетном периоде в натуральном выражении; p_0, p_1 — цены реализации конкретных видов продукции в предыдущем и отчетном периодах; s_0, s_1 — полная себестоимость единицы конкретного вида продукции в предыдущем и отчетном периодах; Π_0, Π_1 — прибыль от продаж в предыдущем и отчетном периодах.

Индекс цен отчетного периода к предыдущему по данным формы № 2 невозможно рассчитать по причине недостатка информации. Он рассчитывается по данным бухгалтерского учета. Индекс цен (1,266412) свидетельствует о том, что в среднем по всей продукции, реализованной в отчетном периоде, цены отчетного периода выше цен предыдущего периода примерно на 26,64%.

Информация, содержащаяся в табл. 9.6.3, позволяет: определить изменение прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим; рассчитать влияние на это изменение трех основных факторов:

- изменение объема продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение полной себестоимости продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим;
- изменение цен в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

В нашем примере прибыль от продаж отчетного периода больше аналогичного показателя предыдущего периода на 12 600 тыс. руб. Это изменение явилось результатом действия следующих факторов:

1. Изменения объема продаж:

- ◆ Рассчитаем индекс объема продаж:

$$J_q = \frac{\sum q_1 \times p_0}{\sum q_0 \times p_0} = \frac{262\,000 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \approx 1,043825$$

- ◆ Рассчитаем влияние увеличения объема продаж на прибыль:

$$\Delta\Pi(q) = \Pi_0 \times (J_q - 1);$$

$$\Delta\Pi(q) = 36\,500 \times (1,043825 - 1) = +1600 \text{ тыс. руб.}$$

2. Изменения полной себестоимости продаж:

- ◆ Отчетный объем продаж, оцененный по полной себестоимости отчетного периода:

$$aq_1s_1 = 282\,700 \text{ тыс. руб.}$$

- ◆ Отчетный объем продаж, оцененный по полной себестоимости предыдущего периода:

$$aq_1s_0 = J_q \times aq_0s_0;$$

$$aq_1s_0 = 1,043825 \times 214\,500 = 223\,900 \text{ тыс. руб.}$$

- ◆ Изменение полной себестоимости в отчетном периоде по сравнению с предыдущим:

$$aq_1s_1 - aq_1s_0 = 282\,700 - 223\,900 = +58\,800 \text{ тыс. руб.}$$

- ◆ Влияние этого фактора на прибыль:

$$\Delta\Pi(s) = -(aq_1s_1 - aq_1s_0) = -58\,800 \text{ тыс. руб.}$$

3. Изменения цен на реализуемую продукцию:

- ◆ Отчетный объем продаж в ценах отчетного периода:

$$aq_1p_1 = 331\,800 \text{ тыс. руб.}$$

- ◆ Отчетный объем продаж в ценах предыдущего периода:

$$aq_1p_0 = 262\,000 \text{ тыс. руб.}$$

- ◆ Влияние изменения цен на выручку и прибыль от продаж:

$$\Delta\Pi(p) = aq_1p_1 - aq_1p_0;$$

$$\Delta\Pi(p) = 331\,800 - 262\,000 = +69\,800 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $\Delta\Pi(q) + \Delta\Pi(s) + \Delta\Pi(p) = \Pi_1 - \Pi_0;$

$$(+1600) + (-58\,800) + (+69\,800) = 49\,100 - 36\,500.$$

$$12\,600 \text{ тыс. руб.} = 12\,600 \text{ тыс. руб.}$$

При углублении анализа желательно детализировать влияние каждого из рассматриваемых факторов. Влияние первого фактора может быть детализировано по конкретным позициям номенклатуры продук-

ции. Влияние второго фактора, т. е. изменения полной себестоимости продаж, можно детализировать по трем составным частям: изменению операционной себестоимости, управленческих и коммерческих расходов:

- влияние изменения операционной себестоимости:
 $200\,700 \text{ тыс. руб.} - 152\,300 \text{ тыс. руб.} \times 1,043825 = 41\,725 \text{ тыс. руб.};$
 влияние на прибыль = $-41\,725 \text{ тыс. руб.};$
 - влияние изменения управленческих расходов:
 $66\,000 \text{ тыс. руб.} - 50\,100 \text{ тыс. руб.} \times 1,043825 = 13\,705 \text{ тыс. руб.};$
 влияние на прибыль = $-13\,705 \text{ тыс. руб.};$
 - влияние изменения коммерческих расходов:
 $16\,000 \text{ тыс. руб.} - 12\,100 \text{ тыс. руб.} \times 1,043825 = 3\,370 \text{ тыс. руб.};$
 влияние на прибыль = $-3\,370 \text{ тыс. руб.}$
- Всего = $-58\,800 \text{ тыс. руб.}$

Влияние третьего фактора (изменения цен) можно детализировать по конкретным наименованиям реализованной продукции.

Методика факторного экспресс-анализа прибыли от продаж реализована в компьютерном виде на основе операционной системы Windows фирмы Microsoft (приложение 2).

9.7. Сегментарный анализ прибыли от продаж и рентабельности продаж

В бухгалтерской отчетности организаций содержится информация по сегментам. Порядок ее представления регламентируется ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам», утвержденным приказом Минфина РФ от 27.01.2000 г. № 11н (далее — ПБУ 12/2000) [16]. Мы считаем, что введением в действие ПБУ 12/2000 сделан лишь один шаг бухгалтерского учета навстречу управленческому.

Сегмент — часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях. При этом сегменты, информация по которым раскрывается в бухгалтерской отчетности, называются отчетными (п. 6 ПБУ 12/2000).

В ПБУ 12/2000 выделены два вида сегментов — операционные и географические.

При выделении информации по операционным сегментам несколько видов товаров, работ, услуг могут быть объединены в однородную группу при условии сходства по всем или большинству из следующих факторов (п. 7 ПБУ 12/2000):

- назначение продукции, товаров, работ, услуг;

- процесс производства продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- потребители (покупатели) продукции, товаров, работ, услуг;
- методы продажи продукции, товаров и распространения работ, услуг;
- система управления деятельностью организации (если это применимо в конкретной ситуации).

Формирование информации по географическому сегменту может осуществляться по определенному государству или нескольким государствам, региону или нескольким регионам Российской Федерации. При этом исходя из организационной структуры и системы внутренней отчетности организации информация по географическому сегменту может выделяться по местам расположения активов или по местам расположения рынков сбыта.

При выделении информации по географическим сегментам следует исходить из следующих принципов (п. 8 ПБУ 12/2000):

- сходство условий, определяющих экономические и политические системы государств, на территории которых ведется деятельность организации;
- наличие устойчивых связей в деятельности, осуществляемой в различных географических сегментах;
- сходство деятельности;
- риски, присущие деятельности организации в определенном географическом регионе;
- общность правил валютного контроля;
- валютный риск, связанный с деятельностью организации в определенном географическом регионе.

В п. 9 ПБУ 12/2000 установлено, что операционный или географический сегмент является отчетным в том случае, когда значительная величина его выручки получена от продаж внешним покупателям и при этом выполняется одно из следующих условий:

- выручка от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации составляет не менее 10% общей суммы выручки (внешней и внутренней) всех сегментов;
- финансовый результат деятельности данного сегмента (прибыль или убыток) составляет не менее 10% суммарной прибыли или суммарного убытка всех сегментов (в зависимости от того, какая величина больше в абсолютном значении);

- стоимость активов данного сегмента составляет не менее 10% суммарной стоимости активов всех сегментов.

При этом если на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности с выполнением приведенных выше условий, приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, выполняются ли в отношении каждого из них приведенные выше условия или нет (п. 10 ПБУ 12/2000).

Информация по отчетному сегменту должна подготавливаться в соответствии с учетной политикой организации (п. 14 ПБУ 12/2000). В учетной политике необходимо закрепить следующие основные моменты:

- перечень сегментов, информация по которым представляется в бухгалтерской отчетности;
- распределение сегментов на первичные и вторичные;
- порядок распределения между сегментами доходов, расходов, активов и обязательств организации.

При определении доходов, расходов, активов и обязательств отчетного сегмента в расчет принимаются только те данные, которые непосредственно относятся к отчетному сегменту либо могут быть отнесены к нему путем обоснованного распределения (п. 13 ПБУ 12/2000). Активы и обязательства, используемые совместно в двух и более отчетных сегментах, распределяются между этими сегментами в случае, когда распределяются соответствующие доходы и расходы.

Способ распределения между отчетными сегментами доходов, расходов, активов и обязательств, относящихся к двум и более отчетным сегментам, зависит от характера объектов учета, видов деятельности организации, степени обособленности отчетных сегментов. При этом ПБУ 12/2000 не исключает возможности применения разных способов распределения между отчетными сегментами доходов, расходов, активов и обязательств. Организация должна последовательно применять избранную основу распределения доходов, расходов, активов и обязательств, относящихся к двум и более отчетным сегментам. Поэтому способы распределения должны быть разработаны организацией на длительный срок и закреплены в качестве элемента учетной политики.

В образцах форм бухгалтерской отчетности, утвержденных приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н, не предусмотрены отдельные строки или специальные таблицы для отражения информации по сег-

ментам. Мы считаем, что некоторые возможности для представления информации по сегментам содержит форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», в которой могут быть отдельно отражены выручка и расходы по основным видам деятельности организации. Однако ПБУ 12/2000 требует раскрытия более детальной информации, чем это предусматривает форма № 2, поэтому информация по сегментам может быть детально представлена в пояснительной записке либо в иной форме отчетности, самостоятельно разработанной организацией для этих целей.

Анализ информации по географическим и операционным сегментам в динамике (например, за два года) не может основываться лишь на абсолютных показателях выручки и прибыли от продаж, себестоимости продаж, так как абсолютные показатели являются несопоставимыми по следующим причинам:

- по годам не совпадает объем продаж по каждому из отчетных сегментов;
- по каждому из отчетных сегментов по годам различается структура продаж;
- индексы цен различаются в географических и операционных сегментах.

Следовательно, для сравнения экономических показателей за два отчетных периода необходимо использовать метод коэффициентов. Для анализа должны применяться относительные показатели — коэффициенты затрат на 1 руб. выручки от продаж и коэффициенты рентабельности продаж. Мы считаем, что при использовании коэффициентов влияние названных выше трех факторов в основном нивелируется. Кроме того, применение коэффициентного метода анализа позволит сгладить неточности того или иного способа распределения между сегментами доходов, расходов, активов и обязательств.

Информация по сегментам необходима для решения широкого комплекса управленческих задач. Производство одних видов продукции является рентабельным, а других — нерентабельным. На некоторых территориях сбыта нерационально подбирается ассортимент реализуемой продукции, не в полной мере анализируются и учитываются потребительские предпочтения.

Применение сегментарного анализа позволяет конкретизировать управленческие решения относительно ассортимента продукции, работ, услуг, а также относительно рынков сбыта — географических сегментов.

Методика сегментарного анализа объемов продаж мебельной фабрики «Аквилон» в динамике за 2005–2006 гг. представлена в табл. 9.7.1.

Таблица 9.7.1
Сегментарный анализ динамики объемов продаж

№ п/п	Сегменты (операционные и географические)	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.		Удельный вес к выручке (нетто) от продаж, %		
		за преды- дущий период	за отчет- ный период	за преды- дущий период	за отчет- ный период	Изме- нение (+, -)
1	2	3	4	5	6	7
1	г. Санкт-Петербург					
1.1	Мебель	117000	66300	46,61	20,0	-26,6
1.2	Комплекующие изделия	33000	52500	13,21	15,8	+2,6
1.3	Итого	150000	118800	59,8	35,8	-24,0
2	Ленинградская область					
2.1	Мебель	53000	150000	21,1	45,2	+24,1
2.2	Комплекующие изделия	48000	63000	19,1	19,0	-0,1
2.3	Итого	101000	213000	40,2	64,2	+24,0
3	По всему объему продаж	251000	331800	100,0	100,0	×

Сегментарный анализ выручки от продаж показал резкое изменение структуры продаж как по географическим, так и по операционным сегментам: в отчетном году по сравнению с предыдущим годом на 24% снизился удельный вес продаж в г. Санкт-Петербурге, соответственно увеличился объем продаж в Ленинградской области. Это изменение, по существу, относится к готовой мебели, что связано с более высокими ценами на мебель в г. Санкт-Петербурге по сравнению с Ленинградской областью.

Сравнение абсолютных показателей выручки и прибыли от продаж, себестоимости продаж по географическим и операционным сегментам не позволяет оценить уровень эффективности отдельных сегментов, так как названные абсолютные показатели по сегментам различаются по объемам и структуре продаж, а также по уровню и структуре затрат.

Для принятия обоснованных управленческих решений относительно дальнейшего развития географических сегментов необходимо применить метод коэффициентного анализа, который позволит определить и сравнить показатели эффективности различных сегментов. Такими показателями, по нашему мнению, являются коэффициенты рентабельности продаж и затрат.

$$R_{II} = \frac{\Pi \times 100}{B}; \quad R_3 = \frac{\Pi \times 100}{C},$$

где $R_{\text{п}}$ – рентабельность продаж, %; $R_{\text{з}}$ – рентабельность затрат, %; Π – сумма прибыли от продаж по сегменту за период; B – сумма выручки от продаж по сегменту за период; C – полная себестоимость продаж по сегменту за период.

Коэффициент рентабельности продаж показывает, сколько процентов (копеек) прибыли в 1 руб. выручки от продаж получает фирма по данному сегменту ее деятельности.

Коэффициент рентабельности затрат показывает, сколько процентов (копеек) прибыли на 1 руб. затрат получает фирма по данному сегменту.

Названные коэффициенты рентабельности могут широко использоваться в управлении организацией при анализе динамики эффективности отчетных сегментов, при прогнозировании их развития, при обосновании динамики цен на реализуемые товары, работы, услуги, при определении цен и тарифов на новые виды продукции, товаров, работ и услуг.

Методика сегментарного анализа прибыли и рентабельности продаж за два года представлена в табл. 9.7.2.

Сегментарный анализ объема продаж показал, что в 2005 г. преобладали продажи в г. Санкт-Петербурге. Они составили почти 60% от общего объема продаж. Одновременно прибыль от продаж в г. Санкт-Петербурге составила более 82% от общей суммы прибыли от продаж, что свидетельствует о более высоком уровне рентабельности продаж в г. Санкт-Петербурге, а именно процент рентабельности продаж в г. Санкт-Петербурге – 20, а в Ленинградской области – 6,44.

В отчетном периоде ситуация изменилась – в общем объеме продаж преобладали продажи в Ленинградской области. Они составили более 64% от общего объема продаж. Прибыль от продаж в Ленинградской области составила 55% от общей суммы прибыли от продаж.

Такая структура выручки и прибыли от продаж свидетельствует о более высоком уровне рентабельности продаж в г. Санкт-Петербурге по сравнению с Ленинградской областью: рентабельность продаж в г. Санкт-Петербурге – 18,69%, а в Ленинградской области – 12,68%. В обоих территориальных сегментах более высокий уровень рентабельности продаж достигнут за счет реализации комплектующих изделий.

В графах 8 и 9 табл. 9.7.2 дается сравнение коэффициентов рентабельности продаж в рамках географических и операционных сегментов с общим коэффициентом рентабельности всего объема продаж. Это позволяет выявить высоко- и низкорентабельные сегменты производства и продаж. Например, в отчетном периоде реализация мебе-

Таблица 9.7.2
Сегментарный анализ прибыли и рентабельности продаж мебельной фабрики «Аквилон»

№ п/п	Сегменты (операционные и географические)	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Рентабельность продаж			Отклонение рентабельности отдельных сегментов от рентабельности всего объема продаж (+, -), %
					% к полной себестоимости продаж	% к выручке от продаж	по рентабельности к полной себестоимости от продаж	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>За предыдущий период</i>								
г. Санкт-Петербург								
1.1	Мебель	117000	93000	24000	25,81	20,51	+8,79	+5,97
1.2	Комплекующие изделия	33000	27000	6000	22,22	18,18	+5,20	+3,64
1.3	Итого	150000	120000	30000	30,00	20,00	+7,98	+5,46
2	Ленинградская область							
2.1	Мебель	53000	50500	2500	4,95	4,72	-12,07	-9,82
2.2	Комплекующие изделия	48000	44000	4000	9,09	8,33	-7,93	-6,21
2.3	Итого	101000	94500	6500	6,87	6,44	-10,15	-8,10
3	По всему объему продаж	251000	214500	36500	17,02	14,54	×	×
<i>За отчетный период</i>								
г. Санкт-Петербург								
1.1	Мебель	66300	54700	11600	21,21	17,50	+3,84	+2,70
1.2	Комплекующие изделия	52500	42000	10500	25,00	20,00	+7,63	+5,20
1.3	Итого	118800	96700	22100	22,85	18,60	+5,48	+3,80
2	Ленинградская область							
2.1	Мебель	150000	132000	18000	13,64	12,00	-3,73	-2,80
2.2	Комплекующие изделия	63000	54000	9000	16,67	14,29	-0,70	-0,50
2.3	Итого	213000	186000	27000	14,52	12,68	-2,85	-2,12
3	По всему объему продаж	331000	282000	49100	17,37	14,80	×	×

ли в Ленинградской области имела коэффициент рентабельности на 3,73% ниже, чем общий коэффициент по всему объему продаж фабрики «Аквилон». Несколько ниже общего уровня коэффициент рентабельности продаж в Ленинградской области и по комплектующим изделиям (-0,70%).

Вместе с тем анализ показал, что продажи являются достаточно рентабельными как в г. Санкт-Петербурге, так и в Ленинградской области. Несмотря на то что уровень рентабельности продаж в Ленинградской области несколько ниже, чем в г. Санкт-Петербурге, менеджеры не должны отказываться от размещения производства и продажи мебели в Северо-Западном регионе. Однако должны быть приняты управленческие решения, направленные на снижение себестоимости продукции с целью повышения ее рентабельности.

В условиях цивилизованного рынка роль сегментарного анализа будет неуклонно возрастать, поскольку производители должны стремиться к повышению конкурентоспособности продукции и ее клиентоориентированности.

Методика сегментарного анализа динамики коэффициентов рентабельности продаж мебельной фабрики «Аквилон» представлена в табл. 9.7.3.

Таблица 9.7.3
Анализ динамики рентабельности продаж по сегментам

№ п/п	Сегменты	Рентабельность по отношению к полной себестоимости, %			Рентабельность по отношению к выручке от продаж, %		
		за предыдущий период	за отчетный период	изменение (+, -)	за предыдущий период	за отчетный период	изменение (+,-)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	г. Санкт-Петербург						
1.1	Мебель	25,81	21,21	-4,60	20,51	17,50	-3,01
1.2	Комплектующие изделия	22,22	25,00	+2,78	18,18	20,00	+1,82
1.3	Итого	25,00	22,85	-2,15	20,00	18,60	-1,40
2	Ленинградская область						
2.1	Мебель	4,95	13,64	+8,69	4,72	12,00	+7,28
2.2	Комплектующие изделия	9,09	16,67	+7,58	8,33	14,29	+5,46
2.3	Итого	6,87	14,52	+7,65	6,44	12,68	+6,24
3	По всему объему продаж	17,02	17,37	0,35	14,54	14,80	+0,26

В целом по фабрике уровень рентабельности продаж отчетного года выше соответствующих показателей прошлого года: в отчетном году рентабельность составила 14,80%, в предыдущем — 14,54%.

Сегментарный анализ по географическому признаку показал, что более рентабельным является производство и реализация продукции в г. Санкт-Петербурге по сравнению с Ленинградской областью как в предыдущем, так и в отчетном периоде.

Так, в отчетном периоде рентабельность продаж в г. Санкт-Петербурге составила 18,60%, а в Ленинградской области — 12,68%. Эту ситуацию можно объяснить более высоким уровнем платежеспособного спроса населения г. Санкт-Петербурга.

Результаты сегментарного анализа по операционному признаку свидетельствуют о том, что в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области более высокий уровень рентабельности продаж был достигнут по комплектующим изделиям, а не по производству мебели. Так, в отчетном году в г. Санкт-Петербурге рентабельность продаж по комплектующим изделиям составила 20%, а по мебели — 17,5%; в Ленинградской области рентабельность продаж по комплектующим изделиям составила 14,29%, по мебели — 12%. Производство комплектующих является менее трудоемким, чем изготовление мебели.

Методика сегментарного анализа представлена также на примере Государственного унитарного предприятия (ГУП) «Конкор» за 2005–2006 г. (приложения 2, 4).

ГУП «Конкор» занимается оказанием медицинских услуг населению, а также реализацией средств ухода за контактными линзами и очковых аксессуаров. В соответствии с этим в отчетности выделены три операционных сегмента.

В общей сумме выручки от продаж основной удельный вес занимают медицинские услуги (88%), реализация средств ухода за контактными линзами составляет 11%, реализация очковых аксессуаров — 1%. Анализ динамики структуры продаж за 2005–2006 г. представлен в табл. 9.7.4.

Информация, представленная в табл. 9.7.4, свидетельствует о том, что структура продаж по операционным сегментам за 2005–2006 г. является стабильной.

ГУП «Конкор» — прибыльное предприятие: за 2005 г. сумма прибыли до налогообложения составила 246 тыс. руб., за 2006 г. — 247 тыс. руб. Уровень рентабельности предприятия — низкий. Так, например, рентабельность продаж за 2005 г. составила 1,9%, за 2006 г. — 2,3%.

Таблица 9.7.4
Анализ динамики структуры продаж ГУП «Конкор»

№ п/п	Операционные сегменты	Удельный вес к выручке (нетто) от продаж, %		
		2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Медицинские услуги	88,0	88,8	+0,8
2	Реализация средств ухода за контактными линзами	11,0	10,2	-0,8
3	Реализация очковых аксессуаров	1,0	1,0	-
4	Итого	100	100	×

При сегментарном анализе прибыли и рентабельности организации возникла необходимость распределения коммерческих расходов по видам торговой деятельности. В качестве базы распределения коммерческих расходов мы приняли показатель выручки (нетто) от продаж. Результаты сегментарного анализа динамики рентабельности продаж представлены в табл. 9.7.5.

Таблица 9.7.5
Сегментарный анализ рентабельности продаж ГУП «Конкор»

№ п/п	Операционные сегменты	Рентабельность продаж, %		
		2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)
1	2	3	4	5
1	Медицинские услуги	0,4	2,0	+1,6
2	Реализация средств ухода за контактными линзами	11,6	4,8	-6,8
3	Реализация очковых аксессуаров	18,9	4,5	-14,4
4	Рентабельность всего объема продаж	1,9	2,3	+0,4

При изучении рентабельности продаж по операционным сегментам мы выявили, что самый низкий уровень рентабельности имеет место по медицинским услугам; по торговой деятельности этот уровень несколько выше. Следует отметить значительное снижение рентабельности по торговым сегментам в 2006 по сравнению с 2005 г.: по реализации очковых аксессуаров рентабельность продаж снизилась на 14,4%, по реализации средств ухода за контактными линзами — на 6,8%.

С целью увеличения уровня рентабельности продаж организация вынуждена повышать цены на медицинские услуги и реализуемые сопутствующие товары, чтобы перекрывать инфляционные затраты.

9.8. Анализ и оценка влияния инфляции на прибыль от продаж

Инфляция характеризуется обесценением национальной денежной единицы и общим повышением уровня цен внутри страны. Темпы инфляции измеряются с помощью индексов цен. Темпы роста цен на разные группы товаров неодинаковые. Так, цены на товары первой необходимости растут, как правило, быстрее, чем на товары длительного пользования. Индексы цен, отражающие уровень инфляции, характеризуют среднее изменение уровня цен за определенный период.

$$J_{\text{цен}} = \frac{\text{совокупная стоимость товаров, работ, услуг в ценах анализируемого периода, тыс. руб.}}{\text{совокупная стоимость аналогичных товаров, работ, услуг в ценах базового периода, тыс. руб.}}$$

Небольшая инфляция (1,5 – 2,0%) считается допустимой и даже полезной, так как способствует росту активности владельцев денег, побуждая их вкладывать средства в прибыльный бизнес. Однако высокая инфляция является дестабилизирующим фактором развития экономики.

Денежные средства в национальной валюте и дебиторская задолженность в национальной валюте по мере обесценения денежной единицы теряют свою стоимость, что приводит к реальной утрате организацией части своих оборотных активов. Кроме того, инфляция увеличивает потребность в оборотных активах из-за повышения цен на потребляемые сырье, материалы, топливо и т. д. В то же время организация может частично «выигрывать» по своим денежным обязательствам, если они выражены в национальной валюте.

Влияние инфляции на прибыль от продаж проявляется в двух направлениях:

- 1) из-за повышения цен и тарифов на потребляемые материалы, сырье, топливо, электроэнергию, услуги сторонних организаций увеличиваются издержки производства и, следовательно, снижается прибыль от продаж;
- 2) с целью компенсации дополнительных инфляционных издержек коммерческие организации повышают цены реализации товаров, продукции, работ, услуг. В результате повышения цен и тарифов на реализуемые товары, продукцию, работы, услуги увеличивается выручка и прибыль от продаж.

Чтобы оценить влияние инфляции на прибыль от продаж, нужно рассчитать «инфляционную надбавку», изменяющую как доходы, так и расходы организации.

Влияние инфляции на выручку от продаж можно рассчитать с помощью системы индексов:

J выручки от продаж = J объема продаж $\times J$ цен, или

$$\frac{\sum q_1 \times p_1}{\sum q_0 \times p_0} = \frac{\sum q_1 \times p_0}{\sum q_0 \times p_0} \times \frac{\sum q_1 \times p_1}{\sum q_1 \times p_0}.$$

По данным табл. 9.6.3:

$$331\,800 : 251\,000 = (263\,542 : 251\,000) \times (331\,800 : 263\,542);$$

$$1,3219 = 1,05 \times 1,259.$$

Влияние изменения цен реализации на сумму прибыли от продаж можно рассчитать на основе индекса цен в виде разницы между числителем и знаменателем индекса:

$$\Delta\Pi(p) = \Delta q_1 p_1 - \Delta q_1 p_0 = \Delta(p_1 - p_0) \times q_1,$$

где $\Delta\Pi(p)$ — влияние изменения цен реализации на прибыль от продаж; q_1 — количество конкретных видов продукции (товаров) в натуральном выражении в отчетном периоде; p_0, p_1 — цена реализации единицы продукции (товара) в базовом и отчетном периодах.

Влияние инфляции на затраты организации по выпуску и реализации продукции, работ, услуг можно рассчитать на основе формулы:

$$\Delta Z(u) = \Delta(u_1 - u_0) \times \kappa_1,$$

где $\Delta Z(u)$ — влияние на затраты организации изменения заготовительной себестоимости потребляемых материальных ресурсов; κ_1 — количество потребленных материалов, сырья, топлива конкретных наименований в натуральном выражении в отчетном периоде; u_1, u_0 — заготовительная себестоимость («цена» списания) единицы конкретного вида материалов, сырья, топлива в базовом и отчетном периодах.

При анализе интересно сравнить две полученные суммы. Для организации предпочтительным является вариант, если за счет повышения цен на ее продукцию перекрывается повышение издержек производства и обращения, т. е.

$$\Delta\Pi(p) > \Delta Z(u).$$

9.9. Анализ прибыли от продаж методом отклонений

Анализ прибыли от продаж предполагает многоуровневое выявление отклонений фактических значений прибыли и факторов, на нее влияющих, от их нормативных (сметных) значений. Алгоритм такого анализа представлен на рис. 9.9.1.

Нулевой (констатирующий) уровень показывает, насколько фактическая прибыль (Π_{ϕ}) отличается от сметной ($\Pi_{\text{с}}$), без выяснения причин такого отклонения.

Формула отклонения для данного уровня анализа следующая:

$$O_{\Pi} = \Pi_{\phi} - \Pi_{\text{с}}. \quad (9.1)$$

На первом уровне проводится анализ влияния на прибыль совокупного отклонения по продажам и совокупного отклонения по затратам. Совокупное отклонение по продажам ($O_{\Pi}^{\text{с}}$) определяется разностью между фактической прибылью, исчисленной на базе нормативных затрат ($\Pi_{\text{ФНЗ}}$), и сметной прибылью, т. е.

$$O_{\Pi}^{\text{с}} = \Pi_{\text{ФНЗ}} - \Pi_{\text{с}}. \quad (9.2)$$

В свою очередь, фактическая прибыль на базе нормативных затрат равняется фактическому объему продаж (V_{ϕ}) за вычетом сметной себестоимости фактического выпуска ($C_{\text{сФВ}}$):

$$\Pi_{\text{ФНЗ}} = V_{\phi} - C_{\text{сФВ}}. \quad (9.3)$$

Поскольку отклонение фактической прибыли от сметной равняется сумме совокупных отклонений по продажам и совокупных отклонений по затратам, то совокупное отклонение по затратам ($O_3^{\text{с}}$) определяется разностью между отклонением по прибыли (O_{Π}) и совокупным отклонением по продажам ($O_{\Pi}^{\text{с}}$):

$$O_3^{\text{с}} = O_{\Pi} - O_{\Pi}^{\text{с}}. \quad (9.4)$$

Таким образом, на данном уровне намечаются два принципиальных направления анализа — выявление влияния на прибыль чисто рыночных факторов, определивших объем продаж, и факторов, которые в большей степени являются производственными и формируют уровень затрат фирмы.

Второй уровень анализа позволяет определить воздействие на совокупное отклонение по продажам отклонений по ценам продаж и отклонений по объему (количеству) продаж. В свою очередь, анализируется влияние на совокупное отклонение по затратам отклонений по их составляющим — общих отклонений по прямым материалам,

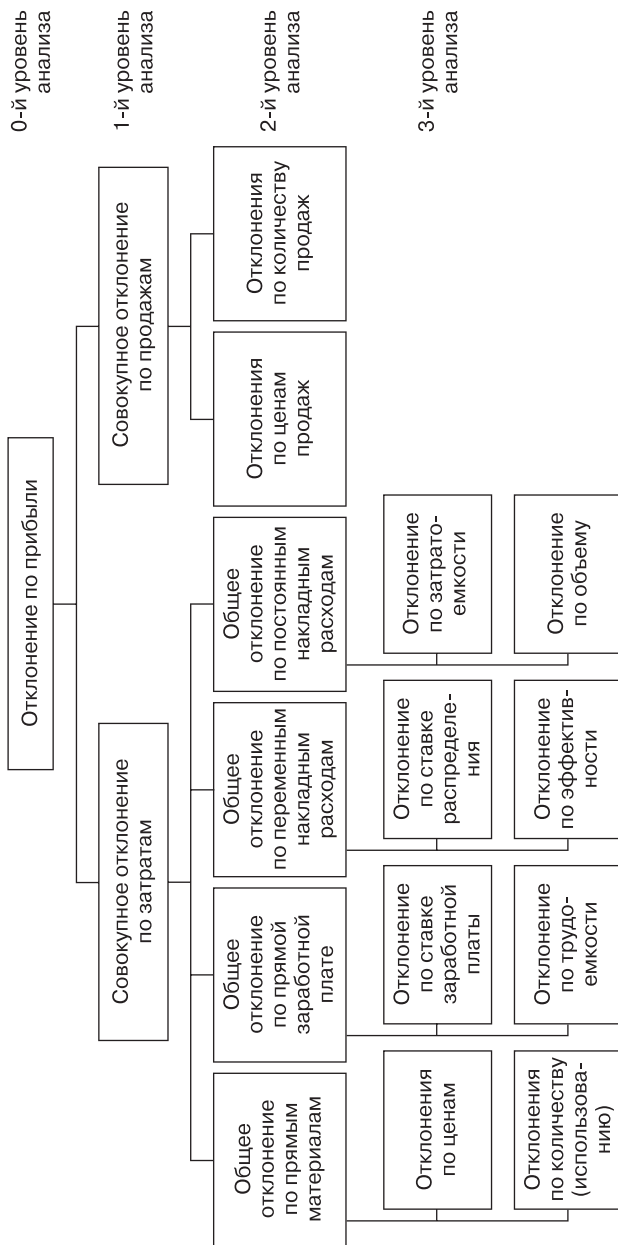


Рис. 9.9.1. Анализ прибыли от продаж

общих отклонений по прямой заработной плате, общих отклонений по переменным накладным расходам, общих отклонений по постоянным накладным расходам.

Отклонение по объему продаж определяется как разность между фактическим количеством проданной продукции (K_{ϕ}) и ее сметным количеством (K_C), умноженная на нормативную прибыль (Π_H):

$$(K_{\phi} - K_C) \times \Pi_H \quad (9.5)$$

Отклонение по ценам продаж определяется как разность между фактической (Π_{ϕ}) и нормативной ценой (Π_H) единицы продукции, умноженная на фактическое количество проданной продукции:

$$(\Pi_{\phi} - \Pi_H) \times K_{\phi} \quad (9.6)$$

Общее отклонение по прямым материалам определяется как разность между фактическими затратами (M_{ϕ}) и нормативными затратами на материалы для фактического выпуска ($M_{НФВ}$):

$$M_{\phi} - M_{НФВ} \quad (9.7)$$

Общее отклонение по прямой заработной плате определяется разностью между фактически выплаченной (начисленной) заработной платой (Z_{ϕ}) и нормативными затратами заработной платы на фактический выпуск продукции ($Z_{НФВ}$):

$$Z_{\phi} - Z_{НФВ} \quad (9.8)$$

Общее отклонение по переменным накладным расходам определяется разностью между фактическими переменными накладными расходами ($HP_{\text{перем}\phi}$) и нормативными переменными накладными расходами ($HP_{\text{перемНФВ}}$), рассчитанными для фактического выпуска:

$$HP_{\text{перем}\phi} - HP_{\text{перемНФВ}} \quad (9.9)$$

Общее отклонение по постоянным накладным расходам определяется аналогично предыдущему:

$$HP_{\text{пост}\phi} - HP_{\text{постНФВ}} \quad (9.10)$$

На третьем уровне анализа производится конкретизация факторов, влияющих на каждое из общих отклонений по затратам. При этом по всем статьям переменных затрат — прямым материалам, заработной плате основных производственных рабочих и переменным накладным расходам, их совокупное отклонение раскладывается на 2 частных отклонения — отклонение по цене и отклонение по количеству. Однако для каждой из статей эти отклонения называются по-разному. Так,

отклонение по цене в отношении прямых материалов называется отклонением по цене материалов, в отношении заработной платы — отклонением по ставке (уровню) оплаты, в отношении переменных накладных — отклонением по ставке распределения переменных накладных расходов. В свою очередь, отклонение по количеству в отношении прямых материалов называется отклонением по количеству материалов, в отношении заработной платы — отклонением по трудоемкости, в отношении переменных накладных расходов — отклонением по эффективности. Следует отметить, что в случае установления норматива (ставки распределения) переменных накладных расходов на 1 ч работы основных производственных рабочих отклонение по эффективности будет вызвано теми же факторами, что и отклонение по трудоемкости. При выборе в качестве носителя затрат заработной платы степень влияния этих факторов может быть иной в результате воздействия факторов, формирующих уровень оплаты. При установлении норматива переменных накладных расходов на 1 машино-ч отклонение по эффективности будет вызвано изменением эффективности использования оборудования и т. д.

Таким образом, универсальные формулы частных отклонений для всех статей переменных затрат имеют следующий вид.

Отклонение по цене определяется как разность между фактической ценой ($\PhiЦ$) и нормативной ценой ($НЦ$), умноженная на фактическое количество ($\PhiК$):

$$(\PhiЦ - НЦ) \times \PhiК. \quad (9.11)$$

Отклонение по количеству определяется как разность между фактическим количеством ($\PhiК$) и нормативным количеством ($НК$), умноженная на нормативную цену ($НЦ$):

$$(\PhiК - НК) \times НЦ. \quad (9.12)$$

Общее отклонение по постоянным накладным расходам на 3-м уровне анализа раскладывается на частные отклонения по затратно-емкости и по объему. Отклонение по затратно-емкости определяется разностью между фактическими и сметными постоянными накладными расходами:

$$НР_{\text{факт}} - НР_{\text{смет}} \quad (9.13)$$

Следует обратить внимание на различный подход к определению отклонений по таким идентичным факторам, как ставка распределения по переменным накладным расходам и затратно-емкость постоян-

ных накладных расходов. В первом случае производится корректировка сметных данных на фактический уровень деловой активности, т. е. используется гибкая смета, поскольку предполагается, что переменные накладные расходы изменяются в зависимости от уровня деловой активности. В то же время величина постоянных накладных расходов по определению не зависит от объема производства, вследствие чего корректировка сметных данных не осуществляется.

Для постоянных накладных расходов в отличие от переменных не существует понятия «отклонение по эффективности», поскольку их величина не меняется в зависимости от эффективности использования производственных ресурсов. Однако из-за несоответствия сметных и фактических объемов производства возникает отклонение постоянных накладных расходов по объему. Поскольку нормативная ставка распределения этих расходов рассчитывается на базе сметного объема производства, то снижение фактического объема производства по сравнению со сметным приведет к недостатку возмещения постоянных накладных расходов, а превышение фактического объема — к избытку возмещения.

Отклонение постоянных накладных расходов по объему определяется, как разность между фактическим (ΦO) и сметным объемом (CO) производства, умноженная на нормативную ставку распределения (HC):

$$(\Phi O - CO) \times HC. \quad (9.14)$$

Рассмотрим анализ прибыли от продаж на следующем числовом примере.

Компания выпускает изделие «У», нормативы затрат по которому представлены в табл. 9.9.1.

Компания планировала продать 20 тыс. изделий, смета на производство и реализацию которых представлена в табл. 9.9.2.

Фактические результаты производственно-финансовой деятельности компании за отчетный период представлены в табл. 9.9.3.

Руководством компании перед аналитиками поставлена задача выяснить, какие факторы и в какой степени повлияли на отклонение фактической прибыли от сметной.

На нулевом уровне анализа в соответствии с формулой (9.1) фиксируем следующее отклонение фактической прибыли от сметной:

$$188\,414 - 200\,000 = 11\,586 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Очевидно, что данное неблагоприятное отклонение может быть следствием одновременно неблагоприятного воздействия отклонения по

Таблица 9.9.1

Карта нормативных затрат на производство и реализацию изделия «У»

Показатели	Частные нормативы	Совокупный норматив, ден. ед.
Основные материалы:		
Материал А	3,25 кг по 2 ден. ед. за 1 кг	6,5
Материал Б	5,0 кг по 1,5 ден. ед. за 1 кг	7,5
Заработная плата основных производственных рабочих	4 ч по 3 ден. ед. за 1 ч	12,0
Переменные накладные расходы	2,5 ден. ед. на 1 ч работы	10,0
Постоянные накладные расходы	3,5 ден. ед. на 1 ч работы	14,0
Всего затрат	×	50,0
Прибыль (20%)	×	10,0
Цена продаж	×	60,0

Таблица 9.9.2

Смета на производство и реализацию 20 тыс. изделий «У»

Показатели	Сумма, ден. ед.
Объем продаж	1200000
Основные материалы:	
Материалы А	130000
Материал Б	150000
Заработная плата основных производственных рабочих	240000
Переменные накладные расходы	200000
Постоянные накладные расходы	280000
Совокупные сметные издержки	1000000
Сметная прибыль	200000

Таблица 9.9.3

Результаты производственно-финансовой деятельности компании за отчетный период

Показатели	Фактические значения	Сумма, ден. ед.
Объем продаж	22000 изделий по 58 ден. ед.	1276000
Основные материалы:		
Материал А	73600 кг по 1,95 ден. ед.	143520
Материал Б	107700 кг по 1,58 ден. ед.	170166
Заработная плата основных производственных рабочих	83000 ч по 3,3 ден. ед.	273900
Переменные накладные расходы		205000
Постоянные накладные расходы		295000
Совокупные фактические издержки		1087586
Прибыль фактическая		188414

продажам и отклонения по затратам, а также разнонаправленного воздействия каждого из них с преобладанием отрицательного воздействия какого-либо из этих отклонений.

На первом уровне анализа для определения совокупного отклонения по продажам по формуле (9.3) определяем фактическую прибыль на базе нормативных затрат:

$$1\ 276\ 000 - (50 \times 22\ 000) = 1\ 276\ 000 - 1\ 100\ 000 = 176\ 000 \text{ ден. ед.}$$

Совокупное отклонение по продажам в соответствии с формулой (9.2) равняется:

$$176\ 000 - 200\ 000 = 24\ 000 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Таким образом, вследствие сложившейся рыночной конъюнктуры или неумелых действий менеджеров по продажам произошло неблагоприятное отклонение прибыли по продажам, значительно превышающее неблагоприятное отклонение фактической прибыли от сметной (24 тыс. ден. ед. и 11 586 ден. ед.).

Очевидно, что данная ситуация может возникнуть только в случае благоприятного совокупного отклонения по затратам, величина которого в соответствии с формулой (9.4) равняется

$$11\ 586(\text{Н}) - 24\ 000(\text{Н}) = 11\ 586(\text{Н}) + 24\ 000(\text{Б}) = 12\ 414 \text{ ден. ед. (Б).}$$

Дальнейшая конкретизация факторов, приведших к неблагоприятному совокупному отклонению по продажам и, напротив — к благоприятному по затратам, осуществляется на 2-м уровне анализа. Отклонение по объему продаж (9.5) представляет собой следующую величину:

$$(22\ 000 - 20\ 000) \times 10 = 20\ 000 \text{ ден. ед. (Б).}$$

Формула (9.6) позволяет определить отклонение по ценам продаж:

$$(58 - 60) \times 22\ 000 = 44\ 000 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Сумма этих отклонений, равная 24 тыс. ден. ед. (Н), соответствует результатам анализа 1-го уровня.

Общее отклонение по материалам (9.7) равняется:

- по материалу А:

$$143\ 520 - 6,5 \times 22\ 000 = 143\ 520 - 143\ 000 = 520 \text{ ден. ед. (Н);}$$

- по материалу Б:

$$170\ 166 - 7,5 \times 22\ 000 = 170\ 166 - 165\ 000 = 5166 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Всего совокупное отклонение по материалам:

$$520(\text{Н}) + 5166(\text{Н}) = 5686 \text{ ден. ед. (Н)}.$$

Общее отклонение по заработной плате составляет (9.8):

$$273\,900 - (12 \times 22\,000) = 273\,900 - 264\,000 = 9900 \text{ ден. ед. (Н)}.$$

При определении общего отклонения по переменным накладным расходам в соответствии с формулой (9.9) следует учесть, что в рассматриваемом примере норматив переменных накладных расходов установлен на 1 ч работы основных производственных рабочих. В этой связи следует фактический выпуск продукции выразить в нормативных часах, для чего норматив времени умножается на фактический выпуск продукции в натуральном выражении, т. е.

$$4 \times 22\,000 = 88\,000 \text{ н-ч.}$$

Общее отклонение, в свою очередь, составит

$$205\,000 - 2,5 \times 88\,000 = 205\,000 - 220\,000 = 15\,000 \text{ ден. ед. (Б)}.$$

Общее отклонение по постоянным накладным расходам (9.10) равняется

$$295\,000 - 3,5 \times 88\,000 = 295\,000 - 308\,000 = 13\,000 \text{ ден. ед. (Б)}.$$

Сумма отклонений по затратам составляет:

$$5686(\text{Н}) + 9900(\text{Н}) + 15\,000(\text{Б}) + 13\,000(\text{Б}) = 12\,414 \text{ ден. ед. (Б)},$$

что соответствует результатам анализа, полученным на предыдущем уровне.

Данные 2-го уровня позволяют сделать определенные выводы о характере отклонений по продажам и отдельных статей затрат от их сметных величин.

Так, очевидно, что неблагоприятное совокупное отклонение по продажам в сумме 24 тыс. ден. ед. явилось следствием того, что снижение продажной цены одного изделия с 60 до 58 ден. ед. не было компенсировано увеличением объема продаж (потери от снижения продажной цены составили 44 тыс. ден. ед., а рост объема продаж дал только 20 тыс. ден. ед. дополнительной прибыли). В свою очередь, благоприятное совокупное отклонение по затратам в сумме 12 414 ден. ед. сформировалось в результате того, что благоприятные отклонения по всем накладным расходам превысили неблагоприятные по прямым статьям затрат (материалам и заработной плате).

Факторы, повлиявшие на совокупные отклонения по каждой статье затрат, определяются на 3-м уровне анализа.

Отклонения по цене и по количеству для статей переменных затрат составляют соответственно:

Отклонение по цене материалов:

- по материалу А:

$$(1,95 - 2) \times 73\,600 = 3680 \text{ ден. ед. (Б);}$$

- по материалу Б:

$$(1,58 - 1,5) \times 107\,700 = 8616 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Всего отклонений по цене материалов:

$$3680 \text{ (Б)} + 8616 \text{ (Н)} = 4936 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Отклонение по количеству материалов:

- по материалу А:

$$(73\,600 - 3,25 \times 22\,000) \times 2 = (73\,600 - 71\,500) \times 2 = 4200 \text{ ден. ед. (Н);}$$

- по материалу Б:

$$(107\,700 - 5 \times 22\,000) \times 1,5 = (107\,700 - 110\,000) \times 1,5 = 3450 \text{ ден. ед. (Б).}$$

Всего отклонений по количеству материалов:

$$4200 \text{ (Н)} + 3450 \text{ (Б)} = 750 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Сумма отклонений по цене и количеству материалов равняется 5686 (4936 + 750) ден. ед. (Н), что соответствует результатам анализа, полученным на предыдущем уровне.

Анализ отклонений по цене и по количеству материалов показал, что неблагоприятные совокупные отклонения по материалам вызваны разнонаправленным воздействием отклонений по этим факторам, причем неблагоприятные отклонения оказались большими, чем благоприятные. Так, по материалу А была получена экономия в связи с его приобретением по цене ниже нормативной, однако был допущен его перерасход. По материалу Б наблюдалась обратная картина — фактическая цена оказалась выше нормативной, но материала было использовано меньше, чем по смете.

Отклонение по ставке (уровню) заработной платы основных производственных рабочих равняется

$$(3,3 - 3) \times 83\,000 = 24\,900 \text{ ден. ед. (Н).}$$

Отклонение по трудоемкости составляет

$$(83\ 000 - 4 \times 22\ 000) \times 3 = (83\ 000 - 88\ 000) \times 3 = 15\ 000 \text{ ден. ед. (Б)},$$

Сумма отклонений по заработной плате равняется

$$24\ 900(\text{Н}) + 15\ 000(\text{Б}) = 9900 \text{ ден. ед. (Н)},$$

что соответствует данным, полученным на 2-м уровне анализа.

Проведенные расчеты показали, что трудоемкость продукции, выпускаемой компанией, снизилась, обеспечив экономию по заработной плате, однако рост на 10% (3,3 против 3,0 ден. ед.) ставки заработной платы привел к ее увеличению и в итоге к общему перерасходу по этой статье на 9900 ден. ед.

Отклонение переменных накладных расходов по ставке распределения в соответствии с формулой (9.11) определяется как разница между фактической и нормативной ставками распределения этих расходов, умноженная на фактическое значение того показателя, который выбран в качестве базы при расчете ставки распределения (машино-часы, человеко-часы и т. д.). В рассматриваемом примере такой базой является время работы основных производственных рабочих, т. е. формула может быть представлена следующим образом:

$$(\Phi C - \text{HC}) \times \Phi B, \quad (9.15)$$

где ΦC и HC — соответственно фактическая и нормативная ставки распределения переменных накладных расходов; ΦB — фактическое время работы основных производственных рабочих, или, иначе

$$(\Phi C \times \Phi B) - (\text{HC} \times \Phi B), \quad (9.16)$$

где $(\Phi C \times \Phi B)$ представляют собой фактические переменные накладные расходы.

Таким образом, если фактическая ставка распределения не рассчитана и в аналитических целях потребность в этом отсутствует, отклонение по ставке распределения может быть определено как разность между фактическими переменными накладными расходами и нормативной ставкой распределения, умноженной на фактическое время работы основных производственных рабочих (в нашем случае).

Отклонение переменных накладных расходов по ставке распределения:

$$205\ 000 - (2,5 \times 83\ 000) = 205\ 000 - 207\ 500 = 2500 \text{ ден. ед. (Б)}.$$

Определяется отклонение переменных накладных расходов по эффективности. При этом в качестве нормативного количества берется

фактический выпуск продукции, выраженный в нормативных часах работы основных производственных рабочих, а в качестве фактического количества – фактическое время их работы.

Отклонение переменных накладных расходов по эффективности:

$$(88\ 000 - 83\ 000) \times 2,5 = 12\ 500 \text{ ден. ед. (Б).}$$

Сумма отклонений по переменным накладным расходам:

$$2500 \text{ (Б)} + 12\ 500 \text{ (Б)} = 15 \text{ тыс. ден. ед. (Б),}$$

что соответствует данным предыдущего уровня анализа.

Отклонение постоянных накладных расходов по затратоемкости (9.13):

$$295\ 000 - 280\ 000 = 15 \text{ тыс. ден. ед. (Н).}$$

Отклонение постоянных накладных расходов по объему (9.14):

$$(88\ 000 - 80\ 000) \times 3,5 = 28 \text{ тыс. ден. ед. (Б).}$$

Сумма отклонений по постоянным накладным расходам:

$$15\ 000 \text{ (Н)} + 28\ 000 \text{ (Б)} = 13 \text{ тыс. ден. ед. (Б).}$$

Результаты многоуровневого анализа прибыли от продаж представлены в табл. 9.9.4, показывающей постепенную конкретизацию факторов, повлиявших на отклонение фактической прибыли от сметной. Сумма отклонений, выявленных на 3-м уровне анализа, отличается от аналогичных сумм на всех предыдущих уровнях вследствие того, что на нем анализируются отклонения только по затратной части. В данном случае сумма отклонений, равная 12 414(Б), соответствует совокупному отклонению по затратам, выявленному на 1-м уровне анализа.

Таблица 9.9.4

Влияние факторов на отклонение фактической прибыли от сметной, ден. ед.

	0-й уровень анализа	1-й уровень анализа	2-й уровень анализа	3-й уровень анализа
Сметная прибыль	200000			
Совокупное отклонение по продажам		24000 (Н)		
Отклонение по цене продаж			44000 (Н)	
Отклонение по объему продаж			20000 (Б)	
Совокупное отклонение по затратам		12414 (Б)		
Совокупное отклонение по основным материалам			5686 (Н)	
Отклонение по цене				4936 (Н)

Окончание табл. 9.9.4

	0-й уровень анализа	1-й уровень анализа	2-й уровень анализа	3-й уровень анализа
Отклонение по количеству				750 (Н)
Совокупное отклонение по заработной плате			9900 (Н)	
Отклонение по ставке заработной платы				24900 (Н)
Отклонение по трудоемкости				15000 (Б)
Совокупное отклонение по переменным накладным расходам			15000 (Б)	
Отклонение переменных накладных по затратно-емкости				2500 (Б)
Отклонение переменных накладных расходов по ставке распределения				12500 (Б)
Совокупное отклонение по постоянным накладным расходам			13000 (Б)	
Отклонение постоянных накладных расходов по затратно-емкости				15000 (Н)
Отклонение постоянных накладных расходов по объему				28000 (Б)
Всего отклонений	11586 (Н)	11586 (Н)	11586 (Н)	12414 (Б)
Фактическая прибыль	188414			

9.10. Анализ отчетов об исполнении смет как инструмент управления

Управление по отклонениям представляет собой систему сметного контроля, при котором фактические показатели сравниваются со сметными для осуществления соответствующих корректирующих действий в случае выявления отклонений. Целью подобной корректировки является максимально возможное согласование будущих показателей затрат и прибыли с их сметными значениями. Такое управление осуществляется на основе анализа отчетов об исполнении смет, составляемых по центрам и уровням ответственности (табл. 9.10.1).

При этом центр ответственности понимается как структурная единица предприятия, руководитель которой несет ответственность за конкретные результаты, а уровень ответственности — совокупность центров ответственности того или иного уровня. Характерные черты данной отчетной формы следующие:

- для каждого уровня и центра ответственности устанавливаются только контролируемые расходы, т. е. такие, на которые руково-

Таблица 9.10.1
Отчет об исполнении сметы по уровням ответственности, тыс. ден. ед.

Контролируемые расходы	Фактические затраты		Отклонения от сметы, благоприятные (Б) или неблагоприятные (Н)	
	за месяц	с начала года	за месяц	с начала года
Президент компании (III, высший уровень ответственности)				
Офис президента	14324	31543	135 (Б)	120 (Б)
Вице-президент по производству	252080	638822	8462 (Н)	12630 (Н)
Вице-президент по сбыту	83175	167098	2175 (Н)	3873 (Н)
Вице-президент по финансам	43280	101325	1814 (Б)	2782 (Б)
Всего расходов	392859	938788	8688 (Н)	13601 (Н)
Вице-президент компании по производству (II уровень ответственности)				
Офис вице-президента	11781	26079	97 (Б)	135 (Б)
Механосборочный цех № 1	110208	293872	2038 (Н)	4162 (Н)
Механосборочный цех № 2	89343	220105	3156 (Н)	5038 (Н)
Цех гальванопокрытий	40748	98766	3365 (Н)	3665 (Н)
Всего расходов	252080	638822	8462 (Н)	12630 (Н)
Начальник механосборочного цеха № 1 (I уровень ответственности)				
Основные материалы	38729	103278	1246 (Б)	2389 (Б)
Заработная плата основных производственных рабочих	41426	119600	3902 (Н)	5103 (Н)
Заработная плата вспомогательных рабочих	10790	22311	437 (Б)	340 (Н)
Вспомогательные материалы	4287	8765	586 (Б)	112 (Н)
Ремонт оборудования	5611	12443	24 (Н)	92 (Н)
Прочие расходы	9365	27475	381 (Н)	904 (Н)
Всего расходов	110208	293872	2038 (Н)	4162 (Н)

дитель того или иного центра ответственности может оказать влияние и за которые соответственно отвечает;

- информация конкретизируется по мере перехода от более высоких к более низким уровням ответственности;
- данные о фактических затратах, а также об их отклонениях от сметных значений представляются как за отчетный период, так и нарастающим итогом, что принципиально повышает информационно-аналитические возможности отчетов. В этом случае можно выявить, предпринимались ли попытки устранить неблагоприятные отклонения и насколько они оказались эффективными. Например, по офису президента наблюдаются небольшие благоприятные отклонения, причем в данном месяце их величина больше, чем с начала года, что вызвано наличием отчетного периода неблагоприятных отклонений в сумме:

$$120 (\text{Б}) - 135 (\text{Б}) = 15 \text{ тыс. ден. ед. (Н)}.$$

Таким образом, неблагоприятная тенденция в расходовании средств на содержание офиса президента была преодолена. В то же время хотя по механосборочному цеху № 1 в отчетном периоде достигнута экономия по затратам на вспомогательные материалы в сумме 586 тыс. ден. ед., однако полностью компенсировать перерасход по этой статье затрат, допущенный в предыдущие периоды, не удалось.

По этому же центру ответственности положительная тенденция в части затрат на основные материалы, сложившаяся на предприятии, наблюдалась и в данном отчетном периоде. Наконец, по механосборочному цеху № 1, по направлению, курируемому вице-президентом по сбыту, и по ряду других уровней ответственности сложилась устойчивая неблагоприятная тенденция в расходовании средств;

- для каждого уровня ответственности, как правило, устанавливаются масштабы отклонений, т. е. максимальные отклонения, превышение которых требует соответствующего анализа и последующих действий. Масштаб отклонений, устанавливаемый обычно в процентах к сметной величине затрат, зависит от уровня ответственности, специфики предприятия и других факторов.

Непосредственно процесс анализа отклонений на базе отчетов об исполнении смет и принятие соответствующих решений осуществляются следующим образом.

Если в отчете, представляемом на высшем уровне ответственности, неблагоприятные отклонения не выходят за установленные для этого уровня масштабы отклонений, то никакие последующие управленческие действия не производятся. В противном случае запрашивается отчет более низкого уровня ответственности, содержащий более конкретную информацию для анализа того, в какой степени и по какой причине тот или иной центр ответственности способствовал формированию соответствующих отклонений. Если этой информации недостаточно, то запрашиваются данные еще более низкого уровня ответственности и т. д.

Очевидно, что руководители 2-го и более низких уровней ответственности могут и должны осуществлять такой анализ на основе представляемых им отчетов самостоятельно, не дожидаясь результатов рассмотрения на более высоких уровнях.

Поводом для тщательного изучения деятельности того или иного центра ответственности может быть также непропорционально высокий удельный вес неблагоприятных отклонений, формируемых им, в общей сумме отклонений того уровня ответственности, на котором находится данный центр. Например, удельный вес неблагоприятных отклонений по цеху гальванопокрытий в отчетном периоде составляет около 40% всех отклонений II уровня ответственности (3365 от 8462 тыс. ден. ед.), в то время как удельный вес затрат этого цеха составляет чуть больше 16% от суммы расходов данного уровня (40 748 от 252 080 тыс. ден. ед.).

В результате такого анализа в конечном итоге разрабатываются адресные мероприятия по каждому центру и уровню ответственности, направленные на максимально возможное устранение неблагоприятных отклонений.

9.11. Анализ и оценка прибыли на одну акцию

Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина РФ № 43н от 06.07.1999 г. предусмотрено раскрытие в бухгалтерской отчетности информации о прибыли, приходящейся на одну акцию [11].

В соответствии с Методическими рекомендациями по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденными приказом Минфина РФ от 21.03.2000 г. № 29н, любая существенная для пользователей бухгалтерской отчетности информация в отношении показателей прибыли на акцию подлежит раскрытию в пояснительной записке [9].

Акционерное общество раскрывает информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Информация о прибыли представлена двумя показателями:

- базовая прибыль (убыток) на акцию;
- разводненная прибыль (убыток) на акцию (отражает возможное снижение уровня базовой прибыли).

$$\text{Базовая прибыль на акцию} = \frac{\text{базовая прибыль отчетного периода}}{\text{средневзвешенное количество обыкновенных акций в отчетном периоде}};$$

$$\begin{array}{l} \text{базовая} \\ \text{прибыль} \\ \text{отчетного} \\ \text{периода} \end{array} = \begin{array}{l} \text{чистая} \\ \text{прибыль} \\ \text{отчетного} \\ \text{периода} \end{array} - \begin{array}{l} \text{сумма дивидендов по привилегирован-} \\ \text{ным акциям, начисленная их владель-} \\ \text{цам за отчетный период (в соответ-} \\ \text{ствии с уставными документами).} \end{array}$$

Исчисление данных о прибыли, приходящейся на одну акцию в части привилегированных, осуществляется в порядке, соответствующем требованиям учредительных документов.

Средневзвешенное количество обыкновенных акций в отчетном периоде определяется путем суммирования количества обыкновенных акций на первое число каждого месяца и деления полученной суммы на число месяцев в отчетном периоде.

Рассмотрим пример [9].

В 2000 г. в акционерном обществе «Х» имело место следующее движение обыкновенных акций:

Дата	Размещение (количество дополнительных акций, оплаченных денежными средствами)	Выкуп (приобретение) (количество выкупленных (приобретенных) акций у акционеров)	Обыкновенные акции, находящиеся в обращении (количество)
01.01			1000
01.04	800		1800
01.10		400	1400
Итого 31.12	800	400	1400

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении:

$$(1000 \times 3 + 1800 \times 6 + 1400 \times 3) : 12 = 1500, \text{ или}$$

$$(1000 \times 12 + 800 \times 9 - 400 \times 3) : 12 = 1500.$$

Данные о средневзвешенном количестве обыкновенных акций корректируются в случаях:

- размещения акционерным обществом обыкновенных акций без их оплаты;
- при размещении обыкновенных акций по цене ниже их рыночной стоимости.

Под разводнением прибыли понимается ее уменьшение в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Выпуск дополнительных обыкновенных акций осуществляется в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции (привилегированные акции, облигации);
- при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента (по цене ниже их рыночной стоимости).

При определении разводненной прибыли на одну акцию корректируются числитель и знаменатель дроби, т. е. сумма базовой прибыли, и средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в отчетном периоде.

Корректировка осуществляется путем увеличения числителя и знаменателя дроби на суммы возможного прироста базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении (в случаях конвертации ценных бумаг и исполнения договоров).

Возможный прирост прибыли и возможный прирост средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении рассчитывается:

- по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг;
- по каждому договору купли-продажи акций у эмитента.

При определении возможного прироста прибыли в расчет принимаются все доходы и расходы, относящиеся к конвертируемым ценным бумагам и договорам.

Расходами, относящимися к конвертируемым ценным бумагам, могут быть:

- дивиденды, причитающиеся по привилегированным акциям, которые в соответствии с условиями их выпуска могут быть конвертированы в обыкновенные акции;

- проценты, выплачиваемые по собственным конвертируемым облигациям;
- суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и номинальной стоимостью, если они были размещены по цене ниже номинальной стоимости;
- другие аналогичные расходы.

Доходами, относящимися к конвертируемым ценным бумагам, могут быть:

- суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и номинальной стоимостью, если они были размещены по цене выше номинальной стоимости;
- другие аналогичные доходы.

При расчете возможного изменения суммы базовой прибыли (т. е. при определении суммы разводненной прибыли) величина вышеуказанных расходов уменьшается на суммы вышеуказанных доходов.

Возможный прирост количества обыкновенных акций в обращении без соответствующего увеличения активов общества определяется следующим образом:

$$\frac{(PC - ЦП) \times КА}{PC},$$

где PC — рыночная стоимость одной обыкновенной акции, определенная как средневзвешенная рыночная стоимость в течение отчетного периода; $ЦП$ — цена размещения одной обыкновенной акции в соответствии с условиями, определенными в договоре; $КА$ — общее количество обыкновенных акций по договору о приобретении.

Возможный прирост количества обыкновенных акций принимается в расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении:

- с начала отчетного периода;
- с даты выпуска конвертируемых ценных бумаг или заключения договора о приобретении, если эти события произошли в течение отчетного периода.

Глава 10

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

10.1. Система показателей рентабельности

Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об уровне эффективности деятельности коммерческих организаций, так как одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях. Для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности.

Рентабельность — это уровень прибыльности или уровень доходности. Показатели рентабельности — это относительные показатели (коэффициенты), в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования, например с суммой выручки (нетто) от продаж, с суммой собственного капитала и др.

По данным официальной бухгалтерской отчетности коммерческих организаций можно рассчитать многочисленные показатели рентабельности. Эти показатели отличаются как по числителю, так и по знаменателю дроби.

В числителе дроби при расчетах коэффициентов рентабельности могут быть использованы различные показатели прибыли: прибыль до налогообложения, чистая прибыль, прибыль от продаж.

В знаменателе дроби при расчетах коэффициентов рентабельности могут применяться следующие показатели:

- выручка (нетто) от продаж;
- полная себестоимость продаж;
- средняя стоимость активов (имущества) организации;
- средняя сумма собственного капитала организации;
- сумма уставного капитала;
- средняя стоимость основных фондов;

- средняя стоимость оборотных активов;
- средняя стоимость производственных фондов и др.

В системе показателей рентабельности можно выделить четыре основные группы:

- 1) показатели рентабельности активов, отражающие эффективность использования имущества коммерческой организации;
- 2) показатели рентабельности капитала, отражающие эффективность использования капитала;
- 3) показатели рентабельности продаж, отражающие эффективность производства и продаж продукции, работ, услуг;
- 4) показатели рентабельности затрат, отражающие эффективность затрат.

В составе каждой группы можно выделить конкретные показатели.

1. Рентабельность активов:

- ◆ рентабельность всех активов (экономическая рентабельность);
- ◆ рентабельность оборотных активов;
- ◆ рентабельность внеоборотных активов;
- ◆ рентабельность основных фондов;
- ◆ рентабельность производственных фондов (основных фондов и материальных оборотных активов) и др.

2. Рентабельность капитала:

- ◆ рентабельность всего примененного капитала = рентабельности всех активов, так как итоги актива и пассива баланса равны;
- ◆ рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность) и др.

3. Рентабельность продаж:

- ◆ рентабельность всего объема продаж;
- ◆ рентабельность отдельных сегментов деятельности организации;
- ◆ рентабельность отдельных видов продукции и др.

4. Рентабельность затрат:

- ◆ рентабельность всех затрат, т. е. итога затрат по экономическим элементам;
- ◆ рентабельность отдельных элементов затрат, т. е. материальных затрат, затрат на оплату труда с отчислениями и т. д.;

- ◆ рентабельность затрат по обычным видам деятельности, т. е. в знаменателе полная себестоимость продаж;
- ◆ доходность расходов, т. е. величина доходов на 1 руб. расходов.

Примеры расчетов показателей рентабельности по данным бухгалтерской отчетности мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг. приведены в табл. 10.1.1.

Таблица 10.1.1

Анализ уровня и динамики рентабельности коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период	Изменение (+, –)	Темпы роста, %
1	2	3	4	5	6
1	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	40000	56000	+16000	140,00
2	Чистая прибыль, тыс. руб.	30400	42440	+12040	139,60
3	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	251000	331800	+80800	132,19
4	Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	214500	282700	+68200	131,79
5	Рентабельность затрат по обычным видам деятельности				
5.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 4 × 100), %	18,65	19,81	+1,16	×
5.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 4 × 100), %	14,17	15,01	+0,84	×
6	Рентабельность продаж коммерческой организации				
6.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 3 × 100), %	15,94	16,88	+0,94	×
6.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 3 × 100), %	12,11	12,79	+0,68	×
7	Средняя стоимость активов (имущества), тыс. руб.	209800	247200	+37400	117,80
8	Рентабельность активов (имущества) коммерческой организации				
8.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 7 × 100), %	19,07	22,65	+3,58	×
8.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 7 × 100), %	14,50	17,17	+2,67	×
9	Уставный капитал, тыс. руб.	108000	108000	–	100,00
10	Рентабельность уставного капитала				
10.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 9 × 100), %	37,04	51,85	+14,81	×

Окончание табл. 10.1.1

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период	Изменение (+, -)	Темпы роста, %
1	2	3	4	5	6
10.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 9 × 100), %	28,15	39,30	+11,50	×
11	Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	122300	155950	+33650	127,51
12	Рентабельность собственного капитала				
12.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 11 × 100), %	32,71	35,91	+3,20	×
12.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 11 × 100), %	24,86	27,20	+2,34	×
13	Средняя стоимость основных фондов, тыс. руб.	101200	125350	+24150	123,86
14	Рентабельность основных фондов				
14.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 13 × 100), %	39,53	44,67	+5,14	×
14.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 13 × 100), %	30,01	33,86	+3,85	×
15.	Средняя стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	59000	64500	+5500	109,32
16	Рентабельность материальных оборотных активов				
16.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 15 × 100), %	67,80	86,82	+19,02	×
16.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 15 × 100), %	51,53	65,80	+14,27	×
17	Средняя стоимость основных фондов и материальных оборотных активов (производственных фондов), тыс. руб.	160200	189850	+29650	118,51
18	Рентабельность основных фондов и материальных оборотных активов (производственных фондов)				
18.1	По прибыли до налогообложения (п. 1 : п. 17 × 100), %	24,97	29,50	+4,53	×
18.2	По чистой прибыли (п. 2 : п. 17 × 100), %	18,98	22,35	+3,37	×

Пояснения к табл. 10.1.1.

К п. 7: стоимость активов коммерческой организации на конкретную балансовую дату можно принять равной итогу актива баланса.

Средняя стоимость активов за период по правилам статистики должна рассчитываться по формуле средней хронологической. При отсутствии информации ее можно рассчитать менее точно по формуле простой средней арифметической из двух балансовых остатков. В таблице таким образом рассчитана стоимость имущества за отчетный период.

$$\begin{aligned} \text{Средняя стоимость активов за отчетный период} &= \\ &= (209\,800 + 284\,600) : 2 = 247\,200 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

За предыдущий период имеем данные только на конец периода. Этот показатель мы условно приняли за среднюю стоимость имущества предыдущего периода, она равна 209 800 тыс. руб.

К п. 11: сумму собственного капитала организации на конкретную балансовую дату можно рассчитать тремя способами:

- сумма собственного капитала = итогу III раздела бухгалтерского баланса;
- сумма собственного капитала = итогу III раздела + стр. 640 бухгалтерского баланса;
- сумма собственного капитала рассчитывается в виде суммы чистых активов.

В нашем примере сумма собственного капитала рассчитана по первому варианту. На начало периода она составляла 122 300 тыс. руб., на конец периода — 189 600 тыс. руб.

$$\begin{aligned} \text{Средняя арифметическая за отчетный период} &= \\ &= (122\,300 + 189\,600) : 2 = 155\,950 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

За предыдущий период в качестве средней величины принята сумма на конец предыдущего периода, равная 122 300 тыс. руб.

К п. 13: стоимость основных фондов на конкретную балансовую дату показана в бухгалтерском балансе по стр. 120 «Основные средства». На начало периода она составляла 101 200 тыс. руб., на конец периода — 149 500 тыс. руб.

$$\begin{aligned} \text{Средняя арифметическая за отчетный период} &= \\ &= (101\,200 + 149\,500) : 2 = 125\,350 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

За предыдущий период условно принята сумма, равная 101 200 тыс. руб.

К п. 15: стоимость материальных оборотных активов на конкретную балансовую дату отражается в бухгалтерском балансе по стр. 210 «Запасы». На начало периода она составила 59 000 тыс. руб., на конец периода — 70 000 тыс. руб.

Средняя арифметическая сумма за отчетный период =
 $= (59\ 000 + 70\ 000) : 2 = 64\ 500$ тыс. руб.

За предыдущий период условно принята сумма материальных оборотных активов на конец предыдущего периода, т. е. 59 000 тыс. руб.

К п. 17: средняя стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных активов определена как сумма данных по п. 13 и 15 табл. 10.1.1.

За предыдущий период: $101\ 200 + 59\ 000 = 160\ 200$ тыс. руб.

За отчетный период: $125\ 350 + 64\ 500 = 189\ 850$ тыс. руб.

10.2. Моделирование показателей рентабельности активов как база проведения факторного анализа

Экономико-математическое моделирование является основой методики факторного анализа.

Модель рентабельности активов организации (Ra) может быть представлена в следующем виде [65]:

$$Ra = \frac{\Pi}{A},$$

где Π — сумма прибыли за период; A — средняя стоимость активов организации за период.

Среднюю стоимость активов можно представить в виде двух факторов-слагаемых:

$$A = \Phi + E,$$

где Φ — средняя стоимость внеоборотных активов за период; E — средняя стоимость оборотных активов за период.

Модель рентабельности усложняется:

$$Ra = \frac{\Pi}{\Phi + E}.$$

Далее вводим в формулу рентабельности активов показатель выручки от продаж. Формула рентабельности активов приобретает следующий вид:

$$Ra = \frac{\frac{\Pi}{B}}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}},$$

где B – выручка от продаж за период; (Π/B) – коэффициент рентабельности продаж; (Φ/B) – коэффициент фондоемкости выручки от продаж (по внеоборотным активам); (E/B) – коэффициент закрепления оборотных активов.

При углублении анализа исходная модель коэффициента рентабельности активов может быть разложена на следующие факторы:

$$Ra = \frac{\Pi}{A} = \frac{\Pi}{\Phi + E} = \frac{\frac{\Pi}{B}}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}} = \frac{1 - \frac{C}{B}}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}} = \frac{1 - \left(\frac{M}{B} + \frac{3}{B} + \frac{A_m}{B} + \frac{\Pi p}{B} \right)}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}},$$

где (C/B) – затраты на 1 руб. выручки от продаж (по полной себестоимости); (M/B) – коэффициент материалоемкости продаж; $(3/B)$ – коэффициент зарплатоемкости продаж с учетом отчислений на социальные нужды; (A_m/B) – коэффициент амортизационности продаж; $(\Pi p/B)$ – коэффициент удельных прочих затрат.

Возможен также другой вариант преобразования коэффициента рентабельности активов. Например, этот показатель можно разложить на следующие факторы:

$$\begin{aligned} Ra &= \frac{\frac{\Pi}{B}}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{1}{\frac{\Phi}{B} + \frac{E}{B}} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{1}{\frac{1}{\frac{B}{\Phi}} + \frac{1}{\frac{B}{E}}} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{B} \times \frac{B}{B} \times \frac{E}{\Phi + E} = \\ &= Rn \times \frac{\Phi O \times K}{\Phi O + K} = Rn \times \Phi O \times K \times \frac{1}{\Phi O + K}, \end{aligned}$$

где Rn – коэффициент рентабельности продаж; ΦO – коэффициент отдачи внеоборотных активов; K – коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Уровень рентабельности активов организации зависит от повышения коэффициента отдачи внеоборотных активов, ускорения оборачиваемости оборотных активов, снижения затрат на 1 руб. выручки от продаж.

Расчет и оценка влияния этих факторов на изменение коэффициента рентабельности активов осуществляются на основе использования таких методов факторного анализа, как метод цепных подстановок, метод выявления изолированного влияния факторов, интегральный метод.

Рассмотренные подходы к преобразованию коэффициента рентабельности активов принято называть процедурами удлинения эконо-

мико-математических моделей. Возможна и обратная процедура — сокращение экономико-математических моделей.

10.3. Рентабельность активов: расчет, анализ, оценка

Важнейшее место в системе показателей рентабельности коммерческих организаций занимает показатель рентабельности активов (имущества):

$$\text{рентабельность активов (имущества) организации, \%} = \frac{\text{прибыль до налогообложения, или чистая прибыль, или прибыль от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость активов организации за период, тыс. руб.}} \times 100.$$

Коэффициент отражает эффективность деятельности коммерческой организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе — стоимость имущества, которым располагает организация.

Информация о показателях прибыли содержится в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Стоимость активов на конкретную балансовую дату может быть принята равной итогу актива бухгалтерского баланса. Среднюю стоимость активов за период по правилам статистики необходимо рассчитать по формуле средней хронологической. При отсутствии информации среднюю стоимость активов можно рассчитать менее точно по формуле простой средней арифметической из двух балансовых остатков.

При анализе показатели рентабельности активов исчисляются за несколько аналогичных периодов времени, затем сравниваются и делаются выводы об изменении уровня рентабельности. Показатели рентабельности могут быть исчислены также по данным бизнес-плана. Фактические показатели рентабельности при анализе можно сравнить с плановыми, с проектными показателями, с показателями аналогичных организаций, со среднеотраслевыми показателями, с показателями организаций-конкурентов.

Примеры расчетов показателей рентабельности активов приведены в табл. 10.1.1.

Важнейшей составной частью активов коммерческой организации являются ее производственные фонды.

Представим показатель рентабельности производственных фондов в следующем виде:

$$\text{Коэффициент рентабельности производственных фондов, \%} = \frac{\text{прибыль до налогообложения, или чистая прибыль, или прибыль от продаж за период, тыс. руб.}}{\left(\begin{array}{c} \text{средняя стоимость} \\ \text{основных произ-} \\ \text{водственных} \\ \text{фондов за период,} \\ \text{тыс. руб.} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{средняя стоимость} \\ \text{материальных} \\ \text{оборотных активов} \\ \text{за период, тыс. руб.} \end{array} \right)} \times 100.$$

Стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных активов в совокупности характеризует величину производственного потенциала организации.

Коэффициент рентабельности производственных фондов отражает эффективность использования производственного потенциала организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе — средняя стоимость производственного потенциала.

Примеры расчетов показателей рентабельности производственных фондов приведены в табл. 10.1.1. В данной коммерческой организации уровень рентабельности основных производственных фондов и материальных оборотных активов в предыдущем периоде составил 24,97%, а в отчетном периоде — 29,50%. Повышение уровня рентабельности свидетельствует о росте эффективности использования производственного потенциала организации.

10.4. Факторный анализ рентабельности активов коммерческих организаций

В экономической литературе предложены многочисленные варианты классификаций факторов, влияющих на уровень рентабельности активов организации [39, 44, 53, 65]. Считаем целесообразным предложить следующую классификацию факторов (рис. 10.4.1) исходя из трехфакторной мультипликативной модели рентабельности активов (Ra):

$$Ra = Y \times Ka \times Rn,$$

где Y — удельный вес активов, реально находящихся в обороте; Ka — коэффициент отдачи активов; Rn — коэффициент рентабельности продаж.

Коэффициент (процент) рентабельности активов отражает эффективность использования всего имущества коммерческой организации. Этот показатель в литературе называют экономической рентабельностью.



Рис. 10.4.1. Классификация факторов, влияющих на рентабельность активов (Ra)

Традиционная формула определения процента рентабельности активов (Ra), %:

$$Ra = \frac{\Pi}{A} \times 100,$$

где Π — сумма прибыли за период; A — средняя стоимость активов за период.

Для факторного анализа введем в формулу рентабельности активов показатель выручки (нетто) от продаж (B). Формула имеет вид, %:

$$Ra = \frac{\frac{\Pi}{B} \times 100}{\frac{A}{B}} = \frac{B}{A} \times \frac{\Pi \times 100}{B},$$

где первый фактор (B/A) — коэффициент отдачи активов; второй фактор $(\Pi \times 100)/B$ — процент рентабельности продаж.

Мы представили коэффициент рентабельности активов в виде двухфакторной мультипликативной модели. Для анализа влияния факторов можно применить метод цепных подстановок.

Алгоритм методики анализа

Базовый вариант:
$$Ra = \frac{B_0}{A_0} \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0}.$$

Отчетный вариант:
$$Ra = \frac{B_1}{A_1} \times \frac{\Pi_1 \times 100}{B_1}.$$

При анализе прежде всего определим изменение результативного показателя, т. е. уровня рентабельности активов в отчетном периоде по сравнению с базовым вариантом:

$$\Delta Ra, \% = Ra_1, \% - Ra_0, \%$$

Затем рассчитаем влияние на это изменение двух основных факторов:

1) влияние на рентабельность активов изменения коэффициента их отдачи:

$$\Delta Ra \left(\frac{B}{A} \right) = \left(\frac{B_1}{A_1} - \frac{B_0}{A_0} \right) \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0};$$

2) влияние на рентабельность активов изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta Ra \left(\frac{\Pi}{B} \times 100 \right) = \left(\frac{\Pi_1 \times 100}{B_1} - \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0} \right) \times \frac{B_1}{A_1}.$$

Проверка правильности расчетов: алгебраическая сумма влияния факторов должна равняться изменению резульативного показателя.

$$\Delta Ra \left(\frac{B}{A} \right) + \Delta Ra \left(\frac{\Pi}{B} \times 100 \right) = Ra_1 - Ra_0.$$

Факторный анализ рентабельности активов мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг. представлен в табл. 10.4.1.

Таблица 10.4.1

Факторный анализ рентабельности активов организации

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период
1	2	3	4	5
1	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	Π	40000	56000
2	Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	BA	129000	158000
3	Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	OA	80800	89200
4	Средняя стоимость активов (п. 2 + п. 3), тыс. руб.	A	209800	247200
5	Рентабельность активов, (п. 1 : п. 4 × 100), %	R_a	19,07	22,65
6	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	B	251000	331800
7	Коэффициент отдачи активов (п. 6 : п. 4)	$\frac{B}{A}$	1,1964	1,3422
8	Рентабельность продаж (п. 1 : п. 6 × 100), %	$\frac{\Pi}{B}$	15,94	16,88

Для факторного анализа представим показатель рентабельности активов организации в виде произведения двух факторов-сомножителей:

$$\text{коэффициент рентабельности активов, \%} = \text{коэффициент отдачи активов} \times \text{процент рентабельности продаж, \%}$$

Базовый вариант: $1,1964 \times 15,94 = 19,07\%$.

Отчетный вариант: $1,3422 \times 16,88 = 22,65\%$.

В примере рентабельность активов в отчетном периоде увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 3,58%.

Расчеты влияния факторов:

- 1) влияние на рентабельность активов изменения коэффициента их отдачи:

$$(1,3422 - 1,1964) \times 15,94 = +2,32\%;$$

- 2) влияние на рентабельность активов изменения процента рентабельности продаж:

$$(16,88 - 15,94) \times 1,3422 = +1,26\%.$$

Проверка: $2,32 + 1,26 = +3,58\%$.

Данная методика предполагает возможности углубления анализа. Каждый из двух основных факторов может быть разложен на факторы второго порядка. Так, например, коэффициент отдачи активов можно разложить, во-первых, на два фактора: коэффициент отдачи внеоборотных активов и коэффициент отдачи (оборачиваемости) оборотных активов. Затем каждый фактор второго порядка раскладывается на несколько факторов третьего порядка в соответствии с составом внеоборотных активов и оборотных активов.

Влияние второго основного фактора — процента рентабельности продаж — можно разложить на факторы второго порядка в соответствии с составом прибыли до налогообложения.

Пример детализации влияния первого фактора представлен в табл. 10.4.2.

Пояснения к табл. 10.4.2.

К графе 5. В графе представлены показатели, отражающие потребность организации во внеоборотных и оборотных активах на фактически сложившуюся выручку от продаж при сохранении коэффициентов отдачи имущества на уровне предыдущего периода.

К графе 6. В графе представлены показатели относительной экономии (относительного перерасхода) ресурсов по сравнению с условиями базового периода.

На основе данных табл. 10.4.2 можно сделать вывод о том, что относительная экономия примененных ресурсов составила в сумме 30 135 тыс. руб., в том числе относительная экономия внеоборотных активов — 12 525 тыс. руб., оборотных активов — 17 610 тыс. руб. Относительная экономия внеоборотных активов достигается в тех случаях, когда темп роста выручки от продаж превышает темп роста внеоборотных активов. В примере индекс роста выручки составил 1,3219, а индекс роста внеоборотных активов — 1,2248 (158 000 тыс. руб. :

Таблица 10.4.2
Детализация влияния первого основного фактора

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период	В пересчете на индекс выручки от продаж ¹	Отклонение показателей отчетного периода от пересчитанных (+, -)	Влияние на рентабельность активов (+, -), %
1	2	3	4	5	6 (4 - 5)	7
1	Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	129000	158000	170525	-2525	+0,96
2	Средняя стоимость оборотных активов, тыс. руб.	80800	89200	106810	-17610	+1,36
3	Средняя стоимость активов, тыс. руб.	209800	247200	277335	-30135	+2,32

: 129 000 тыс. руб.). Такое соотношение индексов свидетельствует о повышении коэффициента отдачи внеоборотных активов.

Относительная экономия оборотных активов достигается при условии, что индекс роста выручки (1,3219) выше, чем индекс роста оборотных активов (1,104 = 89 200 тыс. руб. : 80 800 тыс. руб.). Это соотношение характеризует ускорение оборачиваемости оборотных активов.

Общая сумма относительной экономии активов (30 135 тыс. руб.) обеспечила повышение рентабельности активов на 2,32%. Необходимо найти долю влияния изменения каждой составной части имущества организации на изменение рентабельности активов. Для этого используем метод пропорции (табл. 10.4.3, графа 7).

Расчеты влияния факторов второго порядка:

- 1) влияние на рентабельность активов изменения коэффициента отдачи внеоборотных активов:

$$(+2,32) \times (-12\ 525) : (-30\ 135) = +0,96\%;$$

- 2) влияние на рентабельность активов изменения коэффициента оборачиваемости оборотных активов:

$$(+2,32) \times (-17\ 610) : (-30\ 135) = +1,36\%.$$

Проверка: 0,96 + 1,36 = +2,32%.

¹ Индекс выручки от продаж = $\frac{\Sigma q_1 \times p_1}{\Sigma q_0 \times p_0} = \frac{331\ 800}{251\ 000} = 1,3219.$

Аналогичным образом можно рассчитать влияние на рентабельность активов организации отдельных составных частей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов, незавершенного строительства и прочих внеоборотных активов), а также отдельных составных частей оборотных активов (запасов, дебиторской задолженности, денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и др.).

Проведем детализацию влияния на рентабельность активов второго основного фактора — процента рентабельности продаж.

Процент рентабельности продаж в значительной мере зависит от изменения суммы бухгалтерской прибыли (до налогообложения). Поэтому при детализированном анализе можно рассчитать влияние на рентабельность активов изменения отдельных слагаемых бухгалтерской прибыли.

Представим взаимосвязь коэффициентов рентабельности продаж за предыдущий и отчетный периоды с учетом состава прибыли до налогообложения (табл. 10.4.3):

$$\begin{aligned} & \text{рентабельность продаж за предыдущий период} = \\ & = \frac{40\,000 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = \frac{36\,500 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 + \frac{5\,400 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \\ & - \frac{2\,700 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \frac{4\,400 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 + \frac{3\,700 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 + \\ & + \frac{900 \text{ тыс. руб.}}{251\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \frac{800 \text{ тыс. руб.}}{251\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 15,94\%. \end{aligned}$$

Аддитивная модель формирования процента рентабельности продаж в предыдущем периоде:

$$15,94\% = 14,54\% + 2,15\% - 1,07\% + 1,75\% - 1,47\% + 0,36\% - 0,32\%.$$

$$\begin{aligned} & \text{Рентабельность продаж за отчетный период} = \\ & = \frac{56\,000 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = \frac{49\,100 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 + \frac{7\,000 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \\ & - \frac{3\,500 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \frac{6\,400 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \frac{3\,300 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 + \\ & + \frac{1\,000 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 - \frac{700 \text{ тыс. руб.}}{331\,800 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 16,88\%. \end{aligned}$$

Таблица 10.4.3
 Детализация второго основного фактора

№ п/п	Факторы (слагаемые) прибыли до налогообложения	Факторы формирования рентабельности продаж, %			Влияние на рентабельность активов факторов формирования рентабельности и продаж (+,-), %
		за предыдущий аналогичный период	за отчетный период	изменение (+, -)	
1	2	3	4	5	6
1	Прибыль от продаж	14,54	14,80	+0,26	+0,35
2	Проценты к получению	2,15	2,11	-0,04	-0,05
3	Проценты к уплате	-1,07	-1,05	+0,02	+0,03
4	Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
5	Прочие доходы	2,11	2,22	+0,11	+0,14
6	Прочие расходы	-1,79	-1,20	+0,59	+0,79
7	Прибыль до налогообложения	15,94	16,88	+0,94	+1,26

Аддитивная модель формирования процента рентабельности продаж в отчетном периоде:

$$16,88\% = 14,80\% + 2,11\% - 1,05\% + 1,92\% - 0,99\% + 0,30\% - 0,21\%.$$

Повышение рентабельности продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим на 0,94% (16,88% – 15,94%) обусловило повышение рентабельности активов на 1,26%. Необходимо распределить 1,26% прироста пропорционально изменению факторов формирования рентабельности продаж.

Используем для расчетов метод пропорции:

$$\frac{1,26}{0,94} \times 0,26 = +0,35\%;$$

$$\frac{1,26}{0,94} \times (-0,04) = -0,05\% \text{ и т. д.}$$

Результаты расчетов представлены в графе 6 табл. 10.4.3.

Анализ показал, что основным фактором, обусловившим повышение рентабельности активов, явилось относительное сокращение прочих расходов (+0,79%). Вторым по значимости фактором явилось увеличение прибыли от продаж (+0,35%). Следующий фактор – увеличение прочих доходов (+0,14%) и т. д.

10.5. Рентабельность чистых активов как показатель эффективности использования собственного капитала

Рентабельность собственного капитала отражает уровень эффективности его использования.

Сумму собственного капитала коммерческой организации можно рассчитать несколькими способами (с различной степенью точности).

Первый способ расчета (приблизительный):

сумма собственного капитала = итогу III раздела бухгалтерского баланса (стр. 490);

второй способ расчета (уточненный):

сумма собственного капитала = итогу III раздела бухгалтерского баланса (стр. 490) + стр. 640 из V раздела баланса;

третий способ расчета:

сумма собственного капитала = сумме чистых активов.

При определении показателей рентабельности собственного капитала может быть принят любой из трех вариантов расчета суммы собственного капитала.

$$\text{Рентабельность собственного капитала организации, \%} = \frac{\text{прибыль до налогообложения, или чистая прибыль, или прибыль от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя сумма собственного капитала за период, тыс. руб.}} \times 100.$$

Остановимся на методике определения суммы чистых активов.

Гражданским кодексом РФ и Законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. (в ред. федеральных законов от 13.06.1996 г. № 65-ФЗ, от 24.05.1999 г. № 101-ФЗ и от 07.08.2001 г. № 120-ФЗ) для оценки финансового состояния организаций предусмотрен показатель «Чистые активы» [1, 3].

Порядок расчета стоимости чистых активов определен совместным приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку от 29.01.2003 г. № 10н/03-6/пз «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» [21].

Стоимость чистых активов отражается в форме № 3 «Отчет об изменениях капитала». Чистые активы показывают стоимость имущества организации, сформированную за счет собственного капитала. Сумма чистых активов равна сумме активов, принимаемых к расчету, минус сумма обязательств, принимаемых к расчету:

$$\text{сумма чистых активов} = \text{сумма активов, принимаемых к расчету} + \text{сумма обязательств, принимаемых к расчету};$$

$$\text{сумма активов, принимаемых к расчету} = \text{итог актива баланса (стр. 300)} - \text{«Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал»}.$$

Информацию о задолженности участников (учредителей) можно определить по данным бухгалтерского учета.

Рассчитаем сумму активов, принимаемых к расчету, по балансу нашей организации:

на начало года = 209 800 тыс. руб.;

на конец года = 284 600 тыс. руб.

$$\begin{aligned} \text{Сумма обязательств, принимаемых к расчету} = \\ = \text{итог IV раздела баланса (стр. 590)} + \text{стр. 610} + \\ + \text{стр. 620} + \text{стр. 630} + \text{стр. 650} + \text{стр. 660}. \end{aligned}$$

По анализируемому балансу:

на начало года = 25 300 + 36 000 + 24 200 = 85 500 тыс. руб.;

на конец года = 27 500 + 30 300 + 31 700 = 89 500 тыс. руб.

Сумма чистых активов по балансу коммерческой организации:

на начало года = 209 800 – 85 500 = 124 300 тыс. руб.;

на конец года = 284 600 – 89 500 = 195 100 тыс. руб.

Расчет чистых активов мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг. представлен в табл. 10.5.1.

Таблица 10.5.1
Расчет чистых активов организации, тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателей	Код показателя бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	I. Активы			
1	Нематериальные активы	110	4000	4700
2	Основные средства	120	101200	149500
3	Незавершенное строительство	130	18300	25300
4	Доходные вложения в материальные ценности	135	–	–
5	Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	140 + 250	6500	9520
6	Отложенные налоговые активы	145	–	480

Окончание табл. 10.5.1

№ п/п	Наименование показателей	Код показателя бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
7	Прочие внеоборотные активы	150	–	–
8	Запасы	210	59000	70000
9	НДС по приобретенным ценностям	220	800	900
10	Дебиторская задолженность ¹	230 + 240	10450	11150
11	Денежные средства	260	9550	13050
12	Прочие оборотные активы	270	–	–
13	Итого активы, принимаемые к расчету	×	209800	284600
	II. Пассивы			
14	Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	510	22700	23200
15	Отложенные налоговые обязательства	515	–	280
16	Прочие долгосрочные обязательства	520	2600	4020
17	Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	610	36000	30300
18	Кредиторская задолженность	620	24200	31700
19	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	–	–
20	Резервы предстоящих расходов	650	–	–
21	Прочие краткосрочные обязательства	660	–	–
22	Итого пассивы, принимаемые к расчету	×	85500	89500
23	Стоимость чистых активов акционерного общества (п. 13 – п. 22)	×	124300	195100

Сумму чистых активов необходимо сравнить с уставным капиталом организации. В нашем примере и на начало, и на конец года сумма чистых активов больше величины уставного капитала:

$$124\,300 \text{ тыс. руб.} > 108\,000 \text{ тыс. руб.};$$

$$195\,100 \text{ тыс. руб.} > 108\,000 \text{ тыс. руб.}$$

В соответствии со ст. 35 Закона «Об акционерных обществах», если у акционерного общества по окончании второго и каждого последующего года в соответствии с годовым балансом стоимость чистых активи-

¹ За исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал. (Определяется по расшифровкам показателей бухгалтерской отчетности или по данным бухгалтерского учета.)

вов будет меньше уставного капитала, то акционерное общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов.

Если же стоимость чистых активов будет меньше величины минимально допустимого уставного капитала (для закрытого акционерного общества = 100 МРОТ, для открытого акционерного общества = 1000 МРОТ), то акционерное общество обязано принять решение о своей ликвидации.

Если общество в разумный срок не примет решения об уменьшении уставного капитала или о ликвидации, то кредиторы вправе потребовать от общества досрочного исполнения обязательств и возмещения убытков. В этих случаях орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, либо иные государственные органы вправе предъявить в суд требование о ликвидации акционерного общества [3].

Акционерное общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов и не вправе выплачивать дивиденды по акциям, если стоимость его чистых активов меньше суммы уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше указанной суммы в результате выплаты дивидендов [3].

Пример расчета коэффициентов рентабельности собственного капитала за отчетный год:

$$\begin{array}{l} \text{рентабельность} \\ \text{собственного} \\ \text{капитала} \\ \text{(по прибыли} \\ \text{до налого-} \\ \text{обложения)} \end{array} = \frac{56\,000 \text{ тыс. руб.}}{(124\,300 \text{ тыс. руб.} + 195\,100 \text{ тыс. руб.}) : 2} \times 100 = 35,06\%;$$

$$\begin{array}{l} \text{рентабельность} \\ \text{собственного} \\ \text{капитала} \\ \text{(по чистой} \\ \text{прибыли)} \end{array} = \frac{42\,440 \text{ тыс. руб.}}{(124\,300 \text{ тыс. руб.} + 195\,100 \text{ тыс. руб.}) : 2} \times 100 = 26,57\%.$$

Показатели рентабельности можно рассчитать в проектном, плановом и отчетном вариантах. При анализе фактические коэффициенты рентабельности собственного капитала сопоставляются с проектными, плановыми, с показателями предыдущего аналогичного периода времени, с показателями аналогичных объектов, со среднеотраслевыми показателями, с высшими и низшими показателями по отрасли.

10.6. Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Анализ факторов изменения рентабельности собственного капитала организации можно провести по методике, аналогичной методике факторного анализа рентабельности активов.

Алгоритм методики анализа

$$R_{СК}, \% = \frac{\Pi}{СК} \times 100,$$

где $R_{СК}$ — рентабельность собственного капитала, %; Π — сумма прибыли за период, тыс. руб.; $СК$ — средняя сумма собственного капитала за период, тыс. руб.

Для факторного анализа введем в формулу показатель выручки (нетто) от продаж (B):

$$R_{СК}, \% = \frac{\Pi}{СК} \times 100 = \frac{\frac{\Pi}{B} \times 100}{\frac{СК}{B}} = \frac{B}{СК} \times \frac{\Pi \times 100}{B},$$

где $\frac{B}{СК}$ — коэффициент отдачи собственного капитала; $\frac{\Pi \times 100}{B}$ — процент рентабельности продаж.

В результате преобразований получилась двухфакторная мультипликативная модель, что позволяет применить метод цепных подстановок.

Базовый вариант:

$$R_{СК0} = \frac{B_0}{СК_0} \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0}.$$

Отчетный вариант:

$$R_{СК1} = \frac{B_1}{СК_1} \times \frac{\Pi_1 \times 100}{B_1};$$

$$\Delta R_{СК} = R_{СК1} - R_{СК0}.$$

В том числе по факторам:

- 1) влияние на рентабельность собственного капитала изменения коэффициента его отдачи:

$$\Delta R_{CK} \left(\frac{B}{CK} \right) = \left(\frac{B_1}{CK_1} - \frac{B_0}{CK_0} \right) \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0};$$

2) влияние на рентабельность собственного капитала изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta R_{CK} \left(\frac{\Pi \times 100}{B} \right) = \left(\frac{\Pi_1 \times 100}{B_1} - \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0} \right) \times \frac{B_1}{CK_1}.$$

Факторный анализ рентабельности собственного капитала мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг. представлен в табл. 10.6.1.

Таблица 10.6.1

Факторный анализ динамики рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период
1	2	3	4	5
1	Чистая прибыль, тыс. руб.	ЧП	30400	42440
2	Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	СК	122300	155950
3	Рентабельность собственного капитала, (п. 1 : п. 2 × 100), %	R_{CK}	24,86	27,21
4	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	B	251000	331800
5	Коэффициент отдачи собственного капитала (п. 4 : п. 2)	$\frac{B}{СК}$	2,0524	2,1276
6	Процент рентабельности продаж (п. 1 : п. 4 × 100), %	$\frac{ЧП}{B} \times 100$	12,11	12,79

Базовый вариант:

$$2,0524 \times 12,11\% = 24,86\%.$$

Отчетный вариант:

$$2,1276 \times 12,79\% = 27,21\%;$$

$$\Delta R_{CK} = 27,21 - 24,86 = +2,35\%,$$

в том числе:

1) влияние на рентабельность собственного капитала изменения коэффициента его отдачи:

$$\Delta R_{CK(B/CK)} = (2,1276 - 2,0524) \times 12,11\% = +0,91\%;$$

- 2) влияние на рентабельность собственного капитала изменения процента рентабельности продаж:

$$\Delta R_{СК(ЧП/В \times 100)} = (12,79\% - 12,11\%) \times 2,1276 = +1,44\%.$$

Проверка:

$$\begin{aligned} (+0,91) + (+1,44) &= 27,21 - 24,86; \\ +2,35\% &= +2,35\%. \end{aligned}$$

Анализ показал, что каждый из двух основных факторов повлиял положительно на динамику процента рентабельности собственного капитала.

Методика предполагает возможности углубления анализа. Влияние первого основного фактора, т. е. коэффициента отдачи собственного капитала, можно детализировать по составным частям собственного капитала (уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и т. д.). Влияние второго основного фактора, т. е. процента рентабельности продаж, можно детализировать по факторам изменения чистой прибыли.

10.7. Взаимосвязь показателей экономической и финансовой рентабельности. Эффект финансового рычага

Ранее мы определились в том, что экономическая рентабельность — это рентабельность активов организации; финансовая рентабельность — это рентабельность собственного капитала. Эти показатели взаимосвязаны. Элементом взаимосвязи является финансовый рычаг.

Действие финансового рычага проявляется в том, что за счет привлечения заемного капитала могут быть увеличены объемы производства и продаж. В соответствии с этим повышается рентабельность собственного капитала. Проиллюстрируем изложенное на условном примере [58].

Рассмотрим два предприятия с одинаковым уровнем экономической рентабельности (например, 20%). Различие между ними заключается в том, что одно из них — предприятие «А» — не пользуется заемными средствами, а второе — предприятие «Б» — привлекает заемные средства.

Тогда у предприятия «А»:

актив = 1000 тыс. руб.;

пассив = 1000 тыс. руб., в том числе:

собственный капитал = 1000 тыс. руб.

У предприятия «Б»:

актив = 1000 тыс. руб.;

пассив = 1000 тыс. руб., в том числе:

собственный капитал = 500 тыс. руб.;

заемный капитал = 500 тыс. руб.

Сумма потенциальной прибыли обоих предприятий одинаковая, так как одинаков уровень экономической рентабельности. Сумма прибыли составляет 200 тыс. руб.

$$(1000 \text{ тыс. руб.} \times 20)/100.$$

Предприятие «Б» привлекало заемный капитал в виде кредита в сумме 500 тыс. руб. За пользование кредитом оно выплачивало проценты из расчета 15% годовых. Возникли дополнительные финансовые издержки, равные 75 тыс. руб.

$$(500 \text{ тыс. руб.} \times 15)/100.$$

За «минусом» дополнительных финансовых издержек сумма прибыли составила 125 тыс. руб.

Определим уровень финансовой рентабельности организаций (рентабельности собственного капитала):

$$\text{у предприятия «А»} = (200 \text{ тыс. руб.} \times 100)/1000 \text{ тыс. руб.} = 20\%;$$

$$\text{у предприятия «Б»} = (125 \text{ тыс. руб.} \times 100)/500 \text{ тыс. руб.} = 25\%.$$

Итак, при одинаковой экономической рентабельности двух предприятий в размере 20% наблюдаем разный уровень рентабельности собственного капитала, обусловленный различной структурой финансовых ресурсов.

Сопоставив уровень экономической рентабельности предприятия «Б» (20%) и уровень его финансовой рентабельности (25%), определим эффект финансового рычага, равный 5%.

Эффект финансового рычага — это приращение к рентабельности собственного капитала, получаемое благодаря использованию заемного капитала, несмотря на платность последнего.

Нетрудно заметить, что этот эффект возникает в результате расхождения между экономической рентабельностью (20%) и «ценой» заемного капитала (15%).

Следовательно, привлечение заемного капитала эффективно лишь в тех случаях, когда экономическая рентабельность организации выше «цены» заемного капитала.

Примеры соотношений между экономической и финансовой рентабельностью коммерческих организаций приведены в табл. 10.7.1.

Таблица 10.7.1
Примеры расчетов эффекта финансового рычага

№ п/п	Показатели	Предприятия				
		А	Б	В	Г	Д
1	2	3	4	5	6	7
1	Стоимость активов, тыс. руб.	1000	1000	1000	1000	1000
2	Собственный капитал, тыс. руб.	1000	500	500	500	500
3	Заемный капитал, тыс. руб.	–	500	500	500	500
4	Экономическая рентабельность, %	20	20	20	20	20
5	Потенциальная прибыль, тыс. руб.	200	200	200	200	200
6	Проценты за пользование кредитом	–	15	21	20	13
7	Дополнительные финансовые издержки по заемному капиталу (п. 3 × п. 6/100), тыс. руб.	–	75	105	100	65
8	Прибыль за вычетом дополнительных финансовых издержек (п. 5 – п. 7), тыс. руб.	200	125	95	100	135
9	Финансовая рентабельность, %	20	25	19	20	27
10	Эффект финансового рычага (п. 9 – п. 4), %	–	+5	–1	–	+7

При анализе эффективности использования заемного капитала необходимо выяснить, какими именно заемными источниками средств пользовалась коммерческая организация: сколько привлечено долгосрочного заемного капитала, в том числе банковских кредитов, займов у других юридических лиц, займов у физических лиц; сколько всего привлечено краткосрочного заемного капитала, в том числе банковских кредитов, займов у других юридических лиц, займов у физических лиц, кредиторской задолженности (с поименной расшифровкой кредиторов). Эту информацию можно получить по данным синтетических и аналитических счетов бухгалтерского учета. Информация об условиях кредитов и займов содержится в договорах с банками, а также с юридическими и физическими лицами.

Эффект финансового рычага (*ЭФР*) можно рассчитать по формулам:

1) по прибыли до налогообложения:

$$\text{ЭФР} = (R_A - \Pi_{ЗК}) \times (ЗК/СК),$$

где R_A — экономическая рентабельность (активов), %; $\Pi_{ЗК}$ — средневзвешенная цена заемного капитала (отношение расходов по

обслуживанию долгов и среднегодовой сумме заемного капитала), %; ZK – сумма заемного капитала; $СК$ – сумма собственного капитала.

Пример (предприятие «Б»):

$$\mathcal{ЭФР} = (20\% - 15\%) \times (500 \text{ тыс. руб.} : 500 \text{ тыс. руб.}) = 5\%;$$

2) по чистой прибыли:

$$\mathcal{ЭФР} = (R_A - \Pi_{3К}) \times (1 - K_H) \times (ZK/СК),$$

где K_H – коэффициент налогообложения (отношение суммы налога на прибыль к сумме прибыли до налогообложения).

10.8. Рентабельность продаж и пути ее повышения

Показатели рентабельности продукции предназначены для характеристики уровня эффективности производства и продаж продукции, работ, услуг.

В зависимости от того, рентабельность какой продукции необходимо измерить, можно выделить три группы показателей:

- 1) показатели рентабельности всего объема продаж;
- 2) показатели рентабельности по отчетным сегментам;
- 3) показатели рентабельности продаж конкретных видов продукции.

Показатели рентабельности продаж можно рассчитать по данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (табл. 10.8.1).

Показатели рентабельности по отчетным сегментам рассчитываются по той же методике, что и показатели рентабельности всего объема продаж. Разница состоит в том, что в расчет принимаются сведения о выручке, полной себестоимости и прибыли по конкретному отчетному сегменту. Необходимую информацию для расчета можно получить из регистров бухгалтерского учета.

Показатели рентабельности конкретных видов продукции предпочтительно определять в расчете на единицу продукции в двух вариантах:

- 1) по отношению к полной себестоимости единицы продукции;
- 2) по отношению к цене единицы продукции у предприятия-изготовителя (без акцизов, НДС, таможенных пошлин и т. д.).

$$\text{Рентабельность единицы продукции по отношению к полной себестоимости, \%} = \frac{\text{прибыль в цене единицы продукции}}{\text{полная себестоимость единицы продукции}} \times 100;$$

Таблица 10.8.1

Примеры расчетов показателей рентабельности всего объема продаж мебельной фабрики «Аквилон» за 2005–2006 гг., тыс. руб.

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период
1	2	3	4
1	Выручка (нетто) от продаж, ф. 2, стр. 010	251000	331800
2	Полная себестоимость продаж, ф. 2, стр. 020 + стр. 030 + стр. 040	214500	282700
3	Прибыль от продаж (п. 1 – п. 2), ф. 2, стр. 050	36500	49100
4	Рентабельность реализованной продукции в процентах к полной себестоимости (п. 3 : п. 2 × 100)	17,02	17,37
5	Рентабельность реализованной продукции в процентах к выручке (нетто) от продаж (п. 3 : п. 1 × 100)	14,54	14,80
6	Затраты на 1 руб. выручки (нетто) от продаж (п. 2 : п. 1 × 100), коп. (%)	85,46	85,20

Таблица 10.8.2

Отчетные показатели рентабельности конкретных видов продукции

Виды продукции	Показатели в расчете на единицу продукции, руб.			Рентабельность единицы продукции		Отклонение рентабельности конкретных изделий от рентабельности всего объема продаж (+, –), %	
	цена предприятия-изготовителя (без АКЦ, НДС)	полная себестоимость	прибыль в цене единицы продукции	% к полной себестоимости	% к цене предприятия-изготовителя	по рентабельности к затратам	по рентабельности к ценам
1	2	3	4	5	6	7	8
А	15	12	3	25	20	+7,63	+5,20
Б	25	22	3	13,64	12	–3,73	–2,80
В	70	60	10	16,67	14,29	–0,70	–0,51
Г	66,3	54,7	11,6	21,21	17,50	+3,84	+2,70
По всему объему продаж	×	×	×	17,37	14,80	×	×

$$\text{рентабельность единицы продукции по отношению к цене предприятия-изготовителя, \%} = \frac{\text{прибыль в цене единицы продукции}}{\text{цена единицы продукции у предприятия-изготовителя (без акцизов, НДС, экспортных пошлин и др.)}} \times 100.$$

При анализе интересно сравнить показатели рентабельности конкретных видов продукции с процентом рентабельности всего объема продаж. Это позволит выявить высоко- и низкорентабельные изделия. Примеры расчетов показателей рентабельности конкретных видов продукции приведены в табл. 10.8.2.

Методику анализа динамики показателей рентабельности конкретных видов продукции можно оформить в виде табл. 10.8.3.

При анализе показатели рентабельности конкретных видов продукции можно рассчитать в следующих вариантах: проектные, плановые, нормативные, фактические за предыдущий и отчетный периоды.

Эти показатели можно сравнить между собой и сделать выводы об изменении отчетных показателей по сравнению с базовыми вариантами. При углублении анализа желательно выяснить причины изменения уровня рентабельности отдельных изделий. Такими причинами могут быть:

- повышение или снижение полной себестоимости единицы продукции (в том числе за счет изменения материальных затрат, затрат на оплату труда и т. д.);
- снижение или повышение цены единицы продукции (по условиям рынка).

10.9. Анализ динамики показателей рентабельности продаж

Информация, подготовленная и использованная при экспресс-анализе прибыли от продаж, позволяет также провести факторный анализ динамики показателей рентабельности продаж.

На прибыль от продаж влияют три основных фактора:

- 1) изменение объема продаж;
- 2) изменение полной себестоимости продаж;
- 3) изменение цен реализации.

На рентабельность продаж влияют два из названных факторов, т. е. изменение полной себестоимости продаж и изменение цен реализации.

Методика факторного анализа динамики рентабельности продаж мебельной фабрики «Аквилон» представлена в табл. 10.9.1.

Таблица 10.8.3
Анализ динамики рентабельности конкретных видов продукции

Виды продукции	Рентабельность по отношению к затратам, %			Рентабельность по отношению к ценам, %			Отклонение рентабельности отдельных изделий от рентабельности всего объема продаж (+, -), %			
	за предыдущий период	за отчетный период	изменение (+, -)	за предыдущий период	за отчетный период	изменение (+, -)	за предыдущий период		за отчетный период	
							по рентабельности к затратам	по рентабельности к ценам	по рентабельности к затратам	по рентабельности к ценам
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A	25	25	-	20	20	-	+7,98	+5,46	+7,63	+5,20
Б	25	13,64	-11,36	20	12	-8	+7,98	+5,46	-3,73	-2,80
В	9,09	16,67	+7,58	8,33	14,29	+5,96	-7,93	-6,21	-0,70	-0,51
Г	4,95	21,21	+16,26	4,72	17,50	+12,78	-12,07	-9,82	+3,84	+2,70

Таблица 10.9.1

Факторный анализ динамики рентабельности всего объема продаж

№ п/п	Показатели	За предыдущий аналогичный период	За отчетный период		
			показатели реализации отчетного периода, пересчитанные по себестоимости и в ценах реализации предыдущего периода	показатели реализации отчетного периода, пересчитанные в ценах реализации предыдущего периода, но по себестоимости отчетного периода	фактически сложившиеся показатели отчетного периода
1	2	3	4	5	6
1	Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	$\Sigma q_0 p_0$ 251000	$\Sigma q_1 p_0$ 263542	$\Sigma q_1 p_0$ 263542	$\Sigma q_1 p_1$ 331800
2	Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	$\Sigma q_0 s_0$ 214500	$\Sigma q_1 s_0$ 225225	$\Sigma q_1 s_1$ 282700	$\Sigma q_1 s_1$ 282700
3	Прибыль от продаж (п. 1 – п. 2), тыс. руб.	$\Sigma q_0 p_0 - \Sigma q_0 s_0$ 36500	$\Sigma q_1 p_0 - \Sigma q_1 s_0$ 38317	$\Sigma q_1 p_0 - \Sigma q_1 s_1$ -19158	$\Sigma q_1 p_1 - \Sigma q_1 s_1$ 49100
4	Рентабельность продаж (п. 3 : п. 1 × 100)%	14,54 ¹	14,54 ²	-7,26 ³	14,80 ⁴

Для анализа влияния основных факторов на изменение рентабельности продаж используется метод цепных подстановок.

$$1 \frac{(\Sigma q_0 p_0 - \Sigma q_0 s_0) \times 100}{\Sigma q_0 p_0}$$

$$2 \frac{(\Sigma q_1 p_0 - \Sigma q_1 s_0) \times 100}{\Sigma q_1 p_0}$$

$$3 \frac{(\Sigma q_1 p_0 - \Sigma q_1 s_1) \times 100}{\Sigma q_1 p_0}$$

$$4 \frac{(\Sigma q_1 p_1 - \Sigma q_1 s_1) \times 100}{\Sigma q_1 p_1}$$

В графах 3 и 6 таблицы представлены реальные показатели выручки (нетто) от продаж, полной себестоимости и прибыли от продаж: в графе 3 — за предыдущий аналогичный период, в графе 6 — за отчетный период.

В графах 4 и 5 представлены условные показатели, т. е. подстановки, необходимые для расчета влияния факторов. В графе 4 содержатся показатели реализации отчетного периода, пересчитанные по полной себестоимости и в ценах реализации предыдущего периода. Они получены путем пересчета данных графы 3 на индекс объема продаж (Iq). По этой причине проценты рентабельности в графах 3 и 4 совпадают, т. е. влияние фактора объема продаж устраняется. В графе 5 представлены показатели реализации отчетного периода, пересчитанные в ценах реализации предыдущего периода и по себестоимости отчетного периода.

В нашем примере рентабельность продаж в отчетном периоде составила 14,80%, в предыдущем — 14,54%, т. е. возросла на 0,26%.

Расчеты влияния факторов

- 1) влияние изменения полной себестоимости продаж (графа 5 — графа 4):

$$(-7,26) - (+14,54) = -21,8\%;$$

- 2) влияние изменения цен реализации (графа 6 — графа 5):

$$(+14,80) - (-7,26) = +22,06\%.$$

Проверка: $(-21,8) + (+22,06) = +0,26\%$.

В примере влияние повышения себестоимости продаж настолько велико, что без повышения цен на реализуемую продукцию организация стала бы убыточной и убыток составил бы 19 158 тыс. руб., процент убыточности — 7,26% (табл. 10.9.1, графа 5). За счет повышения цен реализации удалось перекрыть отрицательное влияние на финансовый результат повышения издержек производства.

По результатам анализа рентабельности продаж могут быть приняты следующие управленческие решения:

- увеличение объемов продаж, для чего должны быть проведены маркетинговые исследования (поиск новых сегментов рынка, достижение конкурентных преимуществ на рынках и др.);
- изменение структуры продаж в сторону повышения удельного веса высокорентабельных видов продукции, работ, услуг (при благоприятной конъюнктуре рынка);

- допустимое (некритическое) повышение цен и тарифов на реализуемые товары, продукцию, работы, услуги с целью компенсации инфляционных издержек;
- снижение себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов.

10.10. Показатели деловой активности коммерческих организаций

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, в достижении ею поставленных целей, в эффективном использовании производственного потенциала, в расширении рынков сбыта продукции. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и аналогичных по сфере приложения капитала организаций. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация коммерческой организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами данной коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

Важнейшими показателями деловой активности коммерческих организаций являются объем продаж, т. е. величина выручки (нетто) от продаж продукции, работ, услуг, а также устойчивые темпы прироста этого показателя от одного периода к другому.

Кроме этого, для характеристики деловой активности организаций применяют показатели капиталоотдачи, т. е. эффективности использования имущества и капитала.

Общая формула коэффициента отдачи:

$$\text{коэффициент отдачи} = \frac{\text{полезный результат деятельности коммерческой организации за период}}{\text{средняя величина примененных ресурсов за период}}$$

Полезный результат деятельности организации за период можно измерить в натуральных или стоимостных показателях. Например, в тысячах тонн добытого угля, в тысячах киловатт в час электроэнергии. В торговой организации полезный результат можно измерить суммой товарооборота, а в строительной организации — стоимостью выполненных собственными силами законченных и сданных заказчи-

кам объектов. В большинстве организаций в качестве полезного результата используется показатель «выручка (нетто) от продаж за период».

Коэффициент отдачи характеризует величину полезного результата, приходящуюся на единицу примененных ресурсов.

В зависимости от того, эффективность использования какого вида ресурсов необходимо измерить, формула коэффициента отдачи конкретизируется следующим образом:

$$\text{коэффициент отдачи (оборачиваемости) активов} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость активов за период, тыс. руб.}}$$

Коэффициент отдачи активов можно интерпретировать в двух вариантах:

- отражает эффективность использования имущества организации, т. е. показывает величину выручки (нетто) от продаж, приходящуюся на единицу средней стоимости имущества;
- характеризует количество оборотов, совершенных активами организации за период.

Информация о величине выручки (нетто) от продаж находится в форме № 2, стр. 010. Методика расчета средней стоимости активов организации за период изложена в п. 10.1.

$$\text{Коэффициент отдачи (оборачиваемости) собственного капитала} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя сумма собственного капитала за период, тыс. руб.}}$$

Этот коэффициент отражает эффективность использования собственного капитала организации и количество оборотов за период. Методика расчета средней суммы собственного капитала за период изложена в п. 10.1.

$$\text{Коэффициент отдачи (оборачиваемости) основных фондов} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость основных фондов за период, тыс. руб.}}$$

Данный коэффициент отражает эффективность использования основных фондов и количество оборотов за период. Методика расчета средней стоимости основных фондов за период изложена в п. 10.1.

$$\text{Коэффициент отдачи (оборачиваемости) материальных оборотных активов} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость материальных оборотных активов за период, тыс. руб.}}$$

Коэффициент отражает эффективность использования материальных оборотных активов и количество оборотов за период. Методика расчета средней стоимости материальных оборотных активов за период изложена в п. 10.1.

$$\text{Коэффициент отдачи (оборачиваемости) производственных фондов} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\left(\text{средняя стоимость основных фондов за период, тыс. руб.} \right) + \left(\text{средняя стоимость материальных оборотных активов за период, тыс. руб.} \right)}$$

Коэффициент отдачи производственных фондов показывает величину полезного результата, приходящегося на 1 руб. стоимости производственного потенциала организации.

$$\text{Коэффициент отдачи (оборачиваемости) оборотных активов} = \frac{\text{выручка (нетто) от продаж за период, тыс. руб.}}{\text{средняя стоимость оборотных активов за период, тыс. руб.}}$$

Этот коэффициент отражает эффективность использования оборотных активов. Он показывает величину выручки (нетто) от продаж в рублях, приходящуюся на 1 руб. средней суммы оборотных активов, а также количество оборотов за период. Среднюю сумму оборотных активов за период можно рассчитать по данным итогов второго раздела бухгалтерских балансов.

Показатели деловой активности можно рассчитать в различных вариантах: в проектном, в плановом, за предыдущий аналогичный период и т. д.

Фактически сложившиеся коэффициенты деловой активности можно сравнивать с базовыми, проектными, плановыми, среднеотраслевыми и т. д.

Управленческие решения по результатам анализа показателей деловой активности:

- исследование возможностей увеличения полезного результата деятельности организации за период, например увеличения объема продаж за счет оптимизации структуры продаж, повышения цен реализации и т. д.;
- оптимизация величины и структуры применяемых ресурсов.

10.11. Формирование управленческих решений по результатам анализа прибыли и рентабельности коммерческих организаций

С началом рыночных преобразований в экономике России большинство организаций столкнулось с противоречием, суть которого состояла в следующем: хозяйствующие субъекты получили право самостоятельно принимать решения, но не могли обеспечить их эффективность в силу недостаточной оперативности и несовершенства методов и средств обработки учетной информации. В значительной степени эта проблема сохраняет свою остроту и сегодня. Исследования информационных систем предприятий свидетельствуют о том, что 40–50% всей информации является избыточной, и в то же время в учете и анализе отсутствует около 50% информации, необходимой для управления. Принятие решений чаще базируется на интуиции, чем на точной и объективной информации.

В результате, с одной стороны, наблюдается большой дефицит информации и ее запаздывание, а с другой — половина информации, собираемой системой бухгалтерского учета, остается невостребованной, что можно охарактеризовать как неадекватное состояние учета. Отсюда следует вывод об актуальности и необходимости исследования потребностей менеджеров в информации, а также в ее преобразовании с помощью анализа для нужд управления.

Если современный процесс принятия управленческих решений представить в виде этапов (определение целей и задач, поиск аналога решений, подготовка учетно-аналитической информации, анализ информации, построение модели решения, выбор оптимального управленческого решения), то станет очевидно, как важно иметь качественную, своевременную и достоверную информацию.

При этом если для выработки стратегических решений дополнительно к учетной информации необходимо привлекать данные, получаемые в результате специальных исследований, то в отношении оперативных и тактических типов решений администрация может быть полностью обеспечена информацией, формируемой в системе управленческого учета и анализа.

Тактические управленческие решения необходимо принимать оперативно на основе ограниченного объема информации. При этом должны быть выработаны такие методы оценки и анализа, которые позволяют учесть одновременно влияние всего множества факторов (изменение конъюнктуры рынка, уровня затрат, уровня инфляции, структурные сдвиги и др.).

В условиях несовершенной конкуренции государство может выполнить стабилизирующую функцию, косвенно влияя на установление рыночной цены посредством антимонопольной, налоговой и кредитно-денежной политики. Важную роль при этом могут и должны сыграть менеджеры коммерческих организаций, определяя стратегию цен и затрат на основе маркетингового и финансового анализа.

Принятие управленческих решений на основе результатов анализа можно проиллюстрировать на примере планирования прибыли от продаж коммерческих организаций, т. е. на примере использования такой функции управления, как анализ для решения управленческих задач в рамках других функций: планирования, учета, регулирования.

Для обоснования плановых показателей прибыли в составе финансового плана разрабатывается таблица «Сметный расчет прибыли от продаж».

Этот расчет может быть выполнен различными способами:

- составлением сметы себестоимости продаж;
- методом прямых расчетов по видам продукции, работ, услуг;
- индексным (аналитический) методом с использованием экспертных оценок.

Смета себестоимости продаж — важный раздел финансового плана организации. В составе сметы определяются следующие плановые показатели:

- плановая величина затрат на производство;
- планируемый объем продаж;
- планируемая себестоимость продаж;
- планируемая прибыль от продаж.

Если организация осуществляет несколько видов деятельности, то смета себестоимости продаж должна разрабатываться по каждому операционному сегменту в отдельности. В составе операционных сегментов могут быть выделены сметы по группам однородной продукции либо работ, услуг. Затем информация объединяется в общую смету затрат организации. Смету себестоимости продаж принято детализировать по временным отрезкам, как правило по кварталам.

В табл. 10.11.1 в качестве примера приведен упрощенный вариант сметы себестоимости продаж.

Как видно из примера, смета себестоимости продаж составляется в разрезе экономических элементов затрат. Дадим краткие пояснения по отдельным элементам затрат.

Таблица 10.11.1

Смета себестоимости продаж производственной организации

№ п/п	Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.
1	2	3
1	Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов), в том числе:	12585
	сырье и материалы	12212
	природное сырье	80
	топливо	73
	энергия	220
2	Затраты на оплату труда	5881
3	Отчисления на социальные нужды	2015
4	Амортизация	1750
5	Прочие затраты	700
6	Итого затрат на производство (п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4 + п. 5)	22931
7	Прирост (–) или уменьшение (+) остатка по счету 97 «Расходы будущих периодов». В нашем примере планируется прирост остатка	200
8	Прирост (–) или уменьшение (+) остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства. В нашем примере планируется прирост остатков незавершенного производства	550
9	Плановая производственная себестоимость выпускаемой продукции [п. 6 + (–) п. 7 + (–) п. 8] 22931 – 200 – 550	22181
10	Расходы на продажу (по отдельной смете)	440
11	Плановая полная себестоимость выпускаемой продукции (п. 9 + п. 10)	22621
12	Средний процент рентабельности всей продукции (по отношению к затратам)	15
13	Плановая стоимость выпускаемой продукции в ценах предприятия-изготовителя (п. 11 × 1,15)	26014
14	Плановые остатки готовой продукции на начало планируемого периода	1610
15	Плановые остатки готовой продукции на конец планируемого периода	1490
16	Плановая выручка (нетто) от продаж (п. 13 + п. 14 – п. 15)	26134
17	Плановая прибыль от продаж $\frac{п. 16 \times 15}{100 + 15}$	3409

Материальные затраты в смете рассчитываются на планируемую номенклатуру и ассортимент продукции, работ, услуг на основе норм расхода сырья и материалов (с учетом мероприятий по их экономии),

а также на основе планируемой заготовительной себестоимости по важнейшим наименованиям потребляемых сырья и материалов, полуфабрикатов, топлива и т. д. Заготовительная себестоимость включает цену приобретения материальных ценностей и транспортно-заготовительные расходы.

Затраты на оплату труда рассчитываются в смете на основе планируемой численности персонала организации по группам (управленческий персонал, основные и вспомогательные рабочие, персонал охраны) и планируемой средней заработной платы одного работника каждой группы с учетом предполагаемого ее роста.

Отчисления на социальные нужды планируются на основе планового фонда оплаты труда и утвержденных Правительством РФ ставок единого социального налога.

Амортизация планируется на основе стоимости амортизируемых активов, сроков их полезного использования, способов начисления амортизации, принятых организацией; предполагаемого движения амортизируемых объектов.

Прочие затраты планируются в разрезе отдельных видов расходов на основе данных за предыдущие периоды времени и с учетом предполагаемых изменений.

В смете могут быть предусмотрены либо прирост, либо уменьшение остатка по счету 97 «Расходы будущих периодов». Если планируется прирост этого остатка, то сумма прироста вычитается при расчете плановой производственной себестоимости выпускаемой продукции. Если планируется уменьшение этого остатка, то сумма уменьшения прибавляется при расчете плановой производственной себестоимости выпускаемой продукции.

В смете могут быть запланированы либо прирост, либо уменьшение остатков незавершенного производства, полуфабрикатов и инструментов собственного производства. Если планируется прирост этих остатков, то сумма прироста вычитается при расчете плановой производственной себестоимости выпускаемой продукции. Если планируется уменьшение этих остатков, то сумма уменьшения прибавляется при расчете плановой производственной себестоимости выпускаемой продукции.

Расходы на продажу планируются по отдельной смете.

Плановая полная себестоимость выпускаемой продукции рассчитывается путем суммирования плановой производственной себестоимости и плановых расходов на продажу.

Плановый средний уровень рентабельности всего выпуска продукции определяется с учетом уровня рентабельности отдельных изделий и номенклатуры продукции, планируемой к выпуску.

Отдельно планируются остатки готовой продукции на начало планируемого периода и остатки продукции, которые не будут реализованы на конец планируемого периода.

Плановая стоимость выпуска продукции отличается от плановой стоимости ее реализации. Разница обусловлена наличием остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Если выручка от продаж планируется по моменту отгрузки, то ее можно рассчитать по формуле

$$BH = BП + O_H - O_K$$

где BH — плановая выручка (нетто) от продаж; $BП$ — плановый объем выпуска продукции; O_H и O_K — соответственно остатки готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

Смету себестоимости продаж, как и другие разделы бизнес-плана коммерческих организаций, необходимо систематически тщательно анализировать для оценки реальности плановых данных, а также для разработки корректных плановых показателей предстоящих периодов.

Основные направления анализа сметы себестоимости продаж:

- оценка реальности показателей сметы;
- сравнение смет себестоимости продаж за аналогичные периоды времени, выявление расхождений и их причин;
- анализ исполнения сметы, т. е. сравнение фактических показателей затрат со сметными, выявление отклонений и факторов, обусловивших эти отклонения.

Далее рассмотрим **методику планирования прибыли от продаж на основе прямых расчетов по видам продукции, работ, услуг**. Использование метода прямых расчетов при планировании прибыли от продаж предполагает определение планируемых показателей по каждому наименованию продукции, работ, услуг. Пример таких расчетов представлен в табл. 10.11.2.

Данный плановый расчет только внешне выглядит простым. На практике до составления этого расчета должна быть проведена кропотливая работа: по каждому наименованию продукции, планируемому к выпуску, должна быть составлена плановая калькуляция, которая позволит определить планируемую среднюю себестоимость и планируемую среднюю цену реализации единицы продукции. При этом методе реальность плановых расчетов определяется реальностью плановых калькуляций.

Таблица 10.11.2
**Пример определения плановой прибыли от продаж
 методом прямых расчетов**

Виды про- дук- ции	Плани- руемая средняя цена за единицу продукции (без АКЦ, НДС и др.), руб.	Плани- руемая средняя себестои- мость единицы продук- ции, руб.	Плани- руемый объем продаж в нату- ральном выраже- нии, тыс. шт.	Плани- руемая выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	Плани- руемая полная себестои- мость продаж, тыс. руб.	Плани- руемая прибыль от продаж, тыс. руб.
1	2	3	4	5 (4×2)	6(4×3)	7(5–6)
А	10	8	3000	30000	24000	6000
Б	20	16	6000	120000	96000	24000
В	60	55	800	48000	44000	4000
Г	53	50,5	1000	53000	50500	2500
Итого:	×	×	×	251000	214500	36500

Прогнозирование прибыли — это планирование прибыли на долгосрочную перспективу, зачастую при недостатке необходимой информации. Прогнозирование может осуществляться любым из названных способов плановых расчетов, однако при недостатке информации предпочтительным является индексный (аналитический) метод с использованием экспертных оценок.

Пример сметного расчета прибыли от продаж на основе применения индексного (аналитического) метода с использованием экспертных оценок

1. Выручка (нетто) от продаж за предыдущий год = 120 млн руб.
2. Предполагаемое службой маркетинга увеличение объема продаж = 5%, поэтому планируемый индекс объема продаж = 1,05.
3. Предполагаемое увеличение цен на реализуемую продукцию = 7%, поэтому планируемый индекс цен на продукцию = 1,07.
4. Планируемая выручка (нетто) от продаж:

$$120 \text{ млн руб.} \times 1,05 \times 1,07 = 135 \text{ млн руб.}$$
5. Планируемая полная себестоимость продаж по условиям предыдущего года (затраты на 1 руб. выручки от продаж в предыдущем году = 80 коп.):

$$(135 \text{ млн руб.} \times 80) : 100 = 108 \text{ млн руб.}$$

6. Планируемое удорожание себестоимости продукции по внешним факторам = 3%, индекс себестоимости по внешним факторам = 1,03.

7. Планируемая себестоимость продаж с учетом внешних факторов:

$$108 \text{ млн руб.} \times 1,03 = 111 \text{ млн руб.}$$

8. Планируемое снижение себестоимости продаж по внутренним факторам = -1%, индекс себестоимости по внутренним факторам = 0,99.

9. Планируемая себестоимость продаж с учетом влияния внешних и внутренних факторов:

$$111 \text{ млн руб.} \times 0,99 = 110 \text{ млн руб.}$$

10. Планируемая прибыль от продаж:

$$135 \text{ млн руб.} - 110 \text{ млн руб.} = 25 \text{ млн руб.}$$

При рациональной организации плановой работы на предприятии расчеты необходимо провести всеми возможными способами. Если расчеты правильные, то их результаты должны быть близки по своим значениям. В нашем примере результаты расчетов не совпадают, так как они произведены по разным исходным данным.

Авторами предложены конкретные варианты управленческих решений, принимаемых на основе внутреннего и внешнего анализа затрат и себестоимости продукции, работ, услуг (глава 5, п. 5.9).

При формировании возможных управленческих решений по результатам анализа прибыли и рентабельности коммерческих организаций нами выделены два основных направления повышения рентабельности активов:

- мероприятия по увеличению прибыли до налогообложения и чистой прибыли;
- мероприятия по оптимизации величины и структуры активов.

Управленческие решения, ориентированные на увеличение показателей прибыли:

- оптимизация объемов выпуска и продаж на основе изучения конъюнктуры рынка;
- снижение себестоимости продаж, сокращение управленческих и коммерческих расходов;
- рациональная ценовая политика в области реализации товаров, продукции, работ, услуг;

- осуществление эффективных финансовых операций и операций с имуществом;
- сокращение прочих операционных и прочих внереализационных расходов (снижение сумм комиссионного вознаграждения посредническим организациям за проведение и оформление сделок с различными объектами имущества; сумм штрафов, пеней и неустоек, уплаченных организацией за нарушение хозяйственных договоров; сумм убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательств, которые возмещает организация; сумм уценки материально-производственных запасов; сумм дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности и др.).

Управленческие решения, направленные на оптимизацию величины и структуры активов организации:

- реализация, ликвидация либо безвозмездная передача ненужных или излишних объектов имущества;
- сокращение текущих запасов товарно-материальных ценностей до оптимального уровня;
- снижение остатков дебиторской задолженности.

В тех случаях, когда анализ показал, что серьезной угрозой для организации является возможность вытеснения ее продукции с рынка более дешевой конкурентной продукцией, могут быть предложены следующие управленческие решения:

- 1) рассмотреть возможность снижения цены на продукцию в результате экономии затрат на ее производство, а при необходимости — за счет снижения рентабельности;
- 2) во всех маркетинговых мероприятиях акцентировать внимание потенциальных потребителей на высоких функционально-эксплуатационных характеристиках продукции нашей организации, что позволит удержать или завоевать рыночный сегмент, для которого потребительские свойства продукции являются первостепенными;
- 3) изучить целесообразность расширения номенклатуры (ассортимента) продукции, работ, услуг, учитывая, что такое решение может привести к дополнительным затратам;
- 4) попытаться позиционировать свою продукцию в определенных рыночных сегментах, в первую очередь в тех, где востребованы ее высокие эксплуатационные характеристики, а также изучить возможности ее внедрения на новые рынки.

Для выработки обоснованных управленческих решений важно проводить аналогичный анализ применительно к организациям-конкурентам, поскольку, с одной стороны, преимущества нашей организации могут оказаться слабостями конкурентов. С другой стороны, то, что является преимуществами конкурентов, может представлять опасность для нашей организации.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. 15-е изд. — М.: Норма; Инфра-М, 1999.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть II, гл. 25. — СПб.: ООО «Анатолия», 2001.
3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (в ред. федеральных законов от 13.06.1996 г. № 65-ФЗ, от 24.05.1999 г. № 101-ФЗ, от 07.08.2001 г. № 120-ФЗ). — М.: Ось-89, 2002.
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ.
5. Декларация по налогу на прибыль. Порядок заполнения. — СПб.: Фетида, 2002.
6. Единый социальный налог. Гл. 24 Налогового кодекса РФ (новая редакция). — М.: ООО «Витрэм», 2002.
7. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации, утв. приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16.
8. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, утв. приказом Минэкономики России от 01.10.1997 г. № 118.
9. Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утв. приказом Минфина РФ от 21.03.2000 г. № 29н.
10. План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, утв. приказом Минфина РФ от 13.10.2002 г. № 94н. — М.: Норма, 2001.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (ПБУ 4/99).

12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов», утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ПБУ 5/01).
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (ПБУ 6/01).
14. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н и от 30.03.2001 г. № 27н).
15. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.1999 г. № 107н и от 30.03.2001 г. № 27н).
16. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам», утв. приказом Минфина РФ от 27.01.2000 г. № 11н (ПБУ 12/00).
17. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности», утв. приказом Минфина РФ от 02.07.2002 г. № 66н (ПБУ 16/02).
18. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», утв. приказом Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 115н (ПБУ 17/02).
19. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль», утв. приказом Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 114н (ПБУ 18/02).
20. Приказ Минфина РФ от 18.09.06 г. № 116-н «О внесении изменений в нормативные акты по бухгалтерскому учету».
21. Приказ Минфина РФ № 10н и Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку № 03-6/пз от 29.01.2003 г. «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
22. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
23. Приказ Минфина РФ от 26.03.07 г. № 26-н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету».
24. *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1996.

25. *Бакланов Г. И.* Индексы объема продукции и объема производства промышленного предприятия // Ученые записки по статистике АН СССР. Т. 1. — М., 1955.
26. *Балабанов И. Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2001.
27. *Барнгольц С. Б., Мельник М. В.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2003.
28. *Безруких П. С.* Бухгалтерский учет. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Бух. учет, 1999.
29. *Безруких П. С.* Как работать с новым планом счетов. — М.: Бух. учет, 2001.
30. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2001.
31. *Бро Г. Г., Калинина А. П.* Анализ выполнения производственной программы. — Л.: ЛФЭИ, 1974. Ч. 1.
32. *Вакуленко Т. Г., Фомина Л. Ф.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. 2-е изд. — СПб.: Изд. дом «Герда», 2001.
33. *Валуев Б. И.* Проблемы развития учета в промышленности. — М.: Финансы и статистика, 1984.
34. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 4-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001.
35. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности. — М.: Дело и сервис, 2000.
36. *Друри К.* Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для студентов вузов / Пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998.
37. *Дымова И. А.* Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации. — М.: Современная экономика и право, 2001.
38. *Казинец Л. С.* Теория индексов. — М.: Госстатиздат, 1963.
39. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.

40. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Методика экспресс-анализа прибыли и рентабельности по данным бухгалтерской отчетности // Бухгалтерские вести. 2003. № 7. С. 68–89.
41. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Управление расходами при помощи экономического анализа // Бухгалтерские вести. 2003. № 3. С. 47–64.
42. *Калинина А. П., Курносова В. П.* Эффективное управление затратами на оплату труда // Юрист и бухгалтер. 2002. № 4. С. 27–30.
43. *Калинина А. П., Курносова В. П., Игнатьева С. Н.* Основы экономического анализа. 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
44. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001.
45. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1997.
46. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности. — М.: Проспект, 2000.
47. *Крейнина М. Н.* Финансовый менеджмент. 2-е изд. — М.: Дело и сервис, 2001.
48. *Курносова В. П.* Сегментарный анализ прибыли от продаж и рентабельности продаж коммерческих организаций // Современные аспекты экономики. 2004. № 53.
49. *Палий В. Ф.* Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987.
50. *Пучкова С. И.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: ИДФКБ-ПРЕСС, 2000.
51. *Рубинов М. З.* Основы экономического анализа работы предприятий. — М.: Госфиниздат, 1962.
52. *Савинский Д. В.* Курс промышленной статистики. — М.: Госстатиздат, 1960.
53. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. — Минск: ООО «Новое знание», 2000.
54. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2002.
55. *Савицкая Г. В.* Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. — М.: Инфра-М, 2001.

56. *Савичев П. И.* Экономический анализ — орудие выявления внутрихозяйственных резервов. — М.: Финансы, 1968.
57. *Сивцов В. Н.* О применении индексного метода для выявления роли факторов изменения объема добычи угля на шахтах // Ученые записки Московского экономико-статистического института. Т. 8. — М., 1957.
58. *Стоянова Е. С.* Финансовый менеджмент: теория и практика. 5-е изд., перераб. и доп. — М., 2000.
59. *Стоянова Е. С., Штерн М. Г.* Финансовый менеджмент для практиков. — М.: Перспектива, 1998.
60. *Стражев В. И.* Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа. — Минск: Наука и техника, 1973.
61. Теория анализа хозяйственной деятельности / Под ред. В. В. Осмоловского. — Минск: ООО «Новое знание», 2001.
62. Теория экономического анализа хозяйственной деятельности / Под ред. А. Д. Шеремета. — М.: Прогресс, 1982.
63. Финансовая газета. 2002. № 13.
64. *Чечевичына Л. Н., Чуев И. Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. — М.: Маркетинг, 2001.
65. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. 3-е изд. — М.: Инфра-М, 2001.
66. Экономический анализ / Под ред. Л. Т. Гиляровой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
67. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник / Под ред. С. Б. Барнгольц и Г. М. Тация. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 1986.
68. *Энтони Р., Рис Дж.* Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ.; Под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. 2-е изд., стереотип. — М.: Финансы и статистика, 1996.

Раздел IV
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 11

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

11.1. Задачи, направления, приемы и виды анализа финансового состояния

Достоверная и объективная оценка финансового состояния необходима как собственникам и руководству организации, так и внешним пользователям (банкам, инвесторам, поставщикам, налоговым органам и т. п.).

Финансовое состояние оказывает непосредственное влияние на производственную и коммерческую деятельность, обеспеченность организации материальными и финансовыми ресурсами. Неудовлетворительное финансовое состояние приводит к несвоевременным расчетам с работниками организации, бюджетом, внебюджетными фондами, поставщиками, банками и другими заимодавцами, что в конечном счете может привести к банкротству организации.

От финансового состояния зависит инвестиционная деятельность организации. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет обновлять основные производственные фонды, осуществлять затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, применять новые технологии, что может отрицательно сказаться на конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В свою очередь, финансовое состояние зависит от результатов производственной и коммерческой деятельности. Так, при сбоях в производстве и продажах сокращается приток денежных средств и как следствие снижается финансовая устойчивость организации.

К основным задачам анализа финансового состояния организации относятся следующие:

- объективная оценка финансовой устойчивости;
- определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;
- разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости;

- выявление резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости.

Для решения этих задач анализ финансового состояния производится по следующим основным направлениям:

- 1) анализ финансовой независимости;
- 2) анализ платежеспособности и ликвидности;
- 3) анализ денежных потоков;
- 4) анализ чистых активов;
- 5) анализ по системе критериев для оценки потенциального банкротства;
- 6) анализ зависимости финансовой устойчивости:
 - ◆ от нераспределенной чистой прибыли;
 - ◆ от эффективности привлечения заемного капитала;
 - ◆ от дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе состояния расчетов с бюджетом;
 - ◆ от других факторов, воздействующих на финансовое состояние;
- 7) анализ эффективности использования оборотных активов;
- 8) анализ рейтинговая (интегральная) оценка финансового состояния.

При проведении анализа финансового состояния используются общие приемы (методы), содержание которых рассмотрено в теории экономического анализа:

- система аналитических показателей;
- сравнение;
- детализация и группировка;
- факторное моделирование;
- элиминирование;
- обобщение результатов анализа.

В экономической литературе, например в учебнике А. Д. Шеремета и его соавторов [23], в качестве самостоятельных методов анализа финансового состояния рассматриваются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный. При этом отмечается, что при проведении горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения сумм различных статей (показателей) бухгалтерского баланса за определенный период. Цель вертикального анализа — определение удельного веса отдельных статей в итоге баланса, т. е. выяснение структуры активов и пассивов на определенную дату.

Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за ряд лет (или других смежных отчетных периодов) для выявления тенденций, доминирующих в динамике показателей. Коэффициентный анализ сводится к изучению уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемых как отношение различных величин балансовых статей или других абсолютных показателей, получаемых на основе отчетности или бухгалтерского учета. Для выявления причин изменений абсолютных и относительных финансовых показателей, а также степени влияния различных причин на величину изменения исследуемых показателей применяется факторный анализ.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится экономическими службами организаций, его результаты используются для планирования, текущего контроля и прогнозирования финансового состояния.

Внешний анализ может осуществляться коммерческими банками, инвесторами, поставщиками, контролирующими, вышестоящими и другими органами на основе отчетности организации.

Внешний анализ имеет следующие особенности:

- множественность субъектов анализа (пользователей информации о деятельности организации);
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- ориентация анализа только на внешнюю отчетность;
- ограниченность возможностей анализа при использовании внешней отчетности.

11.2. Информационная база анализа

Основными источниками информации для анализа финансового состояния служат:

- 1) бухгалтерская отчетность;
- 2) статистическая отчетность: форма ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия»; форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг по видам экономической деятельности»; форма № П-5(м) «Основные сведения о деятельности организации»; форма № 5-3 «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции, работ, услуг»; форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»; форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации»; форма № П-2 «Сведения об инвестициях»;

форма № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов»; форма № 1-ДАП «Обследование деловой активности промышленной организации» и др.;

- 3) данные бухгалтерского учета;
- 4) данные бизнес-планов, договоры, приказы, аудиторские отчеты и заключения, акты проверок, деловая переписка и другая информация.

Важнейшим источником информации является бухгалтерская отчетность.

Состав бухгалтерской отчетности и указания о порядке ее составления и представления установлены приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее — Приказ № 67н).

В соответствии с этим приказом бухгалтерская отчетность включает:¹

- бухгалтерский баланс (форма № 1);
- отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6);
- пояснительную записку;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством Российской Федерации, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах и имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, Приложение к бухгалтерскому балансу, пояснительную записку.

¹ Согласно п. 49 действующего ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (далее — ПБУ 4/99), промежуточная бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, если иное не установлено законодательством РФ или участниками (учредителями) организации.

Субъекты малого предпринимательства, обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеют право не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, Приложение к бухгалтерскому балансу при отсутствии соответствующих данных.

Некоммерческие организации могут не представлять в составе бухгалтерской отчетности Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, Приложение к бухгалтерскому балансу при отсутствии соответствующих данных. Таким организациям рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств.

Общественными организациями (объединениями), не осуществляющими предпринимательской деятельности и не имеющими, кроме выбывшего имущества, оборотов по продаже товаров (работ, услуг), в составе бухгалтерской отчетности не представляются Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, Приложение к бухгалтерскому балансу и пояснительная записка.

В Указаниях о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (далее – Указания), содержащихся в Приказе № 67н, предусмотрена возможность выбора варианта формирования форм бухгалтерской отчетности: самостоятельная разработка форм отчетности на основе приведенных в приложении к Приказу № 67н их образцов или использование рекомендуемых образцов форм бухгалтерской отчетности.

Во втором случае при отсутствии у организации данных по соответствующим активам, обязательствам, доходам, расходам, хозяйственным операциям, показатели (строки, графы) по которым предусмотрены в образцах форм, такие графы и строки в отчетные формы организации не включаются.

Следует отметить, что при любом из этих вариантов должны соблюдаться общие требования к бухгалтерской отчетности, которые могут повлиять на построение ее форм. К общим требованиям, предъявляемым к бухгалтерской отчетности, относятся следующие:¹

- достоверность и полнота;
- существенность;

¹ Помимо нижеизложенных должны соблюдаться приведенные в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» (далее – ПБУ 1/98) допущения и требования к способам ведения бухгалтерского учета.

- нейтральность;
- последовательность;
- сопоставимость и др.

Например, в соответствии с требованием сопоставимости по каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года — отчетный и предшествующий отчетному. Организация может принять решение сопоставлять данные и за более продолжительный период (три, четыре, пять лет), что приводит к необходимости включения соответствующих граф и строк в формы бухгалтерской отчетности и даже определенной смены структуры отчетных форм и пояснительной записки.

В Указаниях предусмотрено, что кроме обязательных форм в составе бухгалтерской отчетности организация может дополнительно разрабатывать новые формы за счет разделения Приложения к бухгалтерскому балансу на несколько форм. Кроме того, вместо усложнения Отчета о прибылях и убытках организация имеет право вынести в отдельную форму (формы) ряд показателей, например характеризующих информацию по имеющимся у нее сегментам (операционным и географическим).

При этом в бухгалтерскую отчетность должны включаться показатели, необходимые для создания достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Одним из аспектов создания такого представления является максимальное выполнение требования существенности. Реализация указанного требования предполагает учет многих факторов. Здесь следует иметь в виду, что отдельные показатели, которые недостаточно существенны для их отдельного представления в Бухгалтерском балансе и Отчете о прибылях и убытках, могут быть достаточно существенными для обособленного представления в приложениях и пояснениях к этим документам, т. е. в Отчете об изменениях капитала, Отчете о движении денежных средств, Приложении к бухгалтерскому балансу, пояснительной записке.

Показатель считается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Существенность данного показателя зависит от его оценки, характера, конкретных обстоятельств возникновения. Организация может принять решение о су-

шественности суммы, если ее отношение к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее 5%.

Помимо финансовых показателей бухгалтерская отчетность может содержать и иную сопутствующую информацию, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. В ней рекомендуется раскрывать:

- динамику важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации за ряд лет;
- планируемое развитие организации;
- предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения;
- политику в отношении заемных средств, управления рисками;
- деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- природоохранные мероприятия и иную информацию.

В Указаниях установлено, что при формировании показателей бухгалтерской отчетности следует руководствоваться положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Здесь уместно напомнить, что практически в каждом ПБУ имеется специальный раздел «Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности».

Следует обратить внимание на то, что в Указаниях приводится ряд правил, не обозначенных в ПБУ и других нормативных актах по бухгалтерскому учету. Так, в Указаниях приведены правила осуществления исправительных записей в зависимости от периода обнаружения ошибок в бухгалтерском учете:

- при обнаружении неправильного отражения хозяйственных операций текущего периода до окончания отчетного года исправления осуществляются записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце отчетного периода, когда искажения выявлены;
- при выявлении неправильного отражения хозяйственных операций в отчетном году после его завершения, но за который годовая бухгалтерская отчетность не утверждена в установленном порядке, исправления производятся записями декабря года, за который подготавливается к утверждению и представлению в соответствующие адреса годовая бухгалтерская отчетность;
- при обнаружении в текущем отчетном периоде неправильного отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского

учета в прошлом году исправления в бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность за прошлый отчетный год (после утверждения в установленном порядке годовой бухгалтерской отчетности) не вносятся.

Зафиксирован также порядок отражения показателей в бухгалтерской отчетности, имеющих вычитаемое или отрицательное значение (непокрытый убыток, себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, убыток от продаж, проценты к уплате, прочие расходы, уменьшение капитала, выбытие основных средств и т. д.). В соответствии с международной практикой эти показатели показываются в круглых скобках.

Рассмотрим содержание показателей, представляемых в бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерский баланс (форма № 1)

В соответствии с ПБУ 4/99 Бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, т. е. за вычетом регулирующих величин. Это означает, что в Бухгалтерском балансе активы, по которым начисляется амортизация (нематериальные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности), показываются по остаточной стоимости, т. е. по первоначальной (восстановительной) стоимости за минусом начисленных амортизационных отчислений, а активы, по которым создаются оценочные резервы, отражаются за минусом таких резервов.

Раздел I. Внеоборотные активы

По статье «Нематериальные активы» показывается стоимость учтенного на одноименном счете 04 имущества, которое, согласно п. 3 ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» (далее — ПБУ 14/2000), одновременно должно:

- не иметь материально-вещественной (физической) структуры;
- быть способным идентифицироваться (выделяться, отделяться) организацией от другого имущества;
- использоваться в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 месяцев или в течение обычного производственного цикла, если он превышает 12 месяцев);
- не предназначаться для последующей перепродажи;
- быть способным приносить экономические выгоды (доход) в будущем;

- сопровождается документами, подтверждающими существование как самого актива, так и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

Данные о движении нематериальных активов за отчетный период в целом и по следующим видам приводятся в форме № 5:

- 1) объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности), в том числе:
 - ◆ патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
 - ◆ правообладателя на программы ЭВМ, базы данных;
 - ◆ правообладателя на топологии интегральных микросхем;
 - ◆ владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
 - ◆ патентообладателя на селекционные достижения;
- 2) организационные расходы;
- 3) деловая репутация организации;
- 4) прочие нематериальные активы.

По статье «Нематериальные активы» также показываются в соответствии с ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (далее — ПБУ 17/02) и Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР), которые дали положительный результат и используются в производстве или для управленческих нужд организации. Этот актив хотя и учитывается в составе нематериальных активов, но им не является исходя из ПБУ 14/2000.

При выполнении НИОКР затраты предварительно собираются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». В связи с этим затраты по незаконченным НИОКР должны отражаться по статье Бухгалтерского баланса «Незавершенное строительство».

Расходы на НИОКР, которые не дали положительного результата или в случае прекращения использования положительного их результата списываются на счет 91 «Прочие доходы и расходы» и отражаются в Отчете о прибылях и убытках.

Расшифровка затрат на НИОКР по отдельным видам работ, в том числе расходов по незаконченным работам и работам, не давшим по-

ложительных результатов и отнесенным на прочие расходы, приводится в форме № 5 бухгалтерской отчетности.

По статье «Основные средства» отражается стоимость имущества, которая учитывается на одноименном счете 01. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (далее — ПБУ 6/01), основным критерием для включения имущества в состав основных средств является срок его полезного использования в качестве средств труда. На счете 01 независимо от стоимости учитывается имущество со сроком полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Причем ПБУ 6/01 предусматривает, что активы стоимостью не более 20 тыс. руб. за единицу¹ могут отражаться в бухгалтерской отчетности и в бухгалтерском учете в составе материально-производственных запасов.²

При рассмотрении содержания данной статьи следует учитывать Методические указания по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования (далее — спецоснастка) и специальной одежды, утвержденные приказом Минфина РФ от 26.12.2002 г. № 135н. В них предусмотрено, что спецоснастка и специальная одежда могут учитываться в зависимости от принятой организацией учетной политики либо на счете 01 «Основные средства» (с использованием порядка начисления амортизации, установленного для объектов основных средств), либо на счете 10 «Материалы» (с применением механизма погашения стоимости, установленного в Методических указаниях), либо одна их часть — на счете 01, а другая — на счете 10. В случае учета указанных ценностей на счете 10 к нему открываются два субсчета: «Специальная оснастка и специальная одежда на складе» и «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации».

В зависимости от принятого варианта учета спецоснастки и специальной одежды остатки указанных ценностей в Бухгалтерском балансе отражаются либо по статье «Основные средства», либо в составе запасов по статье «Сырье, материалы и другие аналогичные ценности». В случае существенности стоимости спецоснастки она может быть представлена отдельной статьей.

¹ Конкретная сумма лимита устанавливается в учетной политике организации.

² Для понимания содержания статьи «Основные средства» следует учитывать также действие Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств (утв. приказом Минфина РФ от 13.10.2003 г. № 91н).

Раскрытие информации об основных средствах, в том числе по отдельным их видам (первоначальная (восстановительная) стоимость, сумма начисленной амортизации, результаты переоценки объектов основных средств и др.), производится в форме № 5 бухгалтерской отчетности.

По статье «Незавершенное строительство» отражаются остатки по счетам 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы». Кроме того, здесь отражаются авансы, выданные застройщикам, и другие авансовые платежи, связанные с осуществлением капитальных вложений (счет 60).

В частности, по данной статье показываются:

- затраты по незаконченному капитальному строительству;
- затраты на приобретение объектов основных средств и нематериальных активов, которые еще не введены в эксплуатацию и окончательная стоимость которых еще не сформирована;
- стоимость оборудования, не переданного для монтажа (переданного для монтажа, но окончательно не смонтированного);
- расходы, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Незавершенными капитальными вложениями признаются и основные средства в виде объектов недвижимости, право собственности на которые еще не оформлено необходимыми документами. До тех пор пока владелец не получит свидетельства о государственной регистрации своих прав на объект недвижимости, стоимость этого объекта должна отражаться на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».¹

По статье «Доходные вложения в материальные ценности» приводятся данные, отраженные на одноименном счете 03. Здесь учитываются вложения организации в часть имущества, здания, помещения (в том числе в объекты жилого фонда), оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода.

¹ Здесь допускаются объекты недвижимости, по которым закончены капитальные вложения, оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче, документы переданы на государственную регистрацию, а также фактически эксплуатируемые, принимать к учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств (п. 52 Методических указаний по учету основных средств).

По статье «Долгосрочные финансовые вложения» показывается учтенная на счете 58 «Финансовые вложения» сумма инвестиций организации (на срок более одного года) в ценные бумаги, в уставные капиталы других организаций, а также сумма предоставленных долгосрочных займов.

Если организация приобретает ценные бумаги или осуществляет финансовые вложения на срок, не превышающий один год, то данные по таким вложениям приводятся по статье «Краткосрочные финансовые вложения»

Правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о финансовых вложениях организации установлены ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» (далее — ПБУ 19/02). В нем предусмотрена возможность использования нескольких видов оценки отдельных объектов финансовых вложений по первоначальной и текущей рыночной стоимости.

Финансовые вложения, по которым можно определить в установленном порядке текущую рыночную стоимость, отражаются в Бухгалтерском балансе на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Разница между оценками на отчетную и предыдущую дату относится на финансовые результаты организации (в качестве прочих доходов или расходов), в корреспонденции со счетом учета финансовых вложений. Таким образом, организация отражает положительную разницу по дебету счета 58 «Финансовые вложения» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», а отрицательную — обратной корреспонденцией.

Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, отражаются в Бухгалтерском балансе по первоначальной стоимости. При этом ПБУ 19/02 ввело понятие обесценения таких финансовых вложений, которое происходит, если первоначальная (учетная) стоимость устойчиво и существенно снижается. Если возникает ситуация, при которой может произойти обесценение финансовых вложений, организация должна проверить наличие условий для устойчивого снижения их стоимости.

Указанная проверка производится по всем финансовым вложениям организации, по которым имеются признаки их обесценения. Если она подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, то организация образует резервы под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной стоимостью

и расчетной стоимостью таких финансовых вложений. Организация образует указанные резервы за счет финансовых результатов (в составе прочих расходов). В этом случае в Бухгалтерском балансе стоимость рассматриваемых финансовых вложений показывается по учетной стоимости за вычетом суммы образованных резервов под их обесценение.

Такая проверка производится не реже одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года при наличии признаков обесценения. Организацией должно быть обеспечено подтверждение ее результатов. Если при этом выявляется дальнейшее снижение расчетной стоимости финансовых вложений, то сумма ранее созданных резервов под обесценение финансовых вложений корректируется в сторону увеличения резервов и уменьшения финансового результата (в составе прочих расходов). Если по результатам проверки выявляется повышение расчетной стоимости финансовых вложений, то сумма ранее созданных резервов под их обесценение корректируется в сторону уменьшения резервов и увеличения финансового результата (в составе прочих доходов).

Оценку долговых ценных бумаг и предоставленных займов организация может производить по их дисконтированной стоимости. При этом записи в бухгалтерском учете не производятся. Информация о применении такой оценки и способах расчета дисконтированной стоимости должна приводиться в пояснительной записке. Кроме того, организация должна обеспечить подтверждение обоснованности расчета путем привлечения специалистов-аудиторов или оценщиков.

Информация о финансовых вложениях в разрезе их видов приводится в Приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

По статье «Отложенные налоговые активы» показывается остаток по дебету счета 09 одноименного названия. Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» (далее ПБУ — 18/02), отложенный налоговый актив — это положительная разница между налогом на прибыль, подлежащим уплате в бюджет в соответствии с декларацией (т. е. реальным налогом), и условным расходом по налогу на прибыль (т. е. условным налогом), исчисленным от бухгалтерской прибыли и отраженным в бухгалтерском учете записью: дебет счета 99 «Прибыли и убытки» кредит счета 68 (субсчет «Налог на прибыль»). Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующих отчетных периодах. Такой актив представляет собой произведение ставки

налога на вычитаемую временную разницу. В свою очередь, последняя отражает расходы, которые учитываются при формировании бухгалтерской прибыли в текущем, а налогооблагаемой — в следующих отчетных периодах, а также доходы, которые учитываются при формировании бухгалтерской прибыли в следующих отчетных периодах, а налогооблагаемой — в текущем отчетном периоде.

Раздел II. Оборотные активы

По группе статей «Запасы» отражается итоговая стоимость всех материально-производственных запасов и затрат организации. Здесь следует руководствоваться ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (далее — ПБУ 5/01), Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, которые утверждены приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н, ПБУ 10/99 «Расходы организации» (далее — ПБУ 10/99), Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, а также другими нормативными документами.

По статье «Сырье, материалы и другие аналогичные ценности» показываются остатки по счетам 10 «Материалы» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». На счете 10 отражаются данные об имеющихся в организации запасах сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, тары, запчастей и т. п. по фактической себестоимости их приобретения (заготовления) или по учетным ценам (при использовании счета 16). Остаток по счету 16 показывает отклонение фактической себестоимости приобретения материально-производственных запасов от их учетных цен, приходящееся на остаток материалов.

Статья «Животные на выращивании и откорме» заполняется организациями, имеющими таких животных, и отражает дебетовое сальдо по одноименному счету 11.

По статье «Затраты в незавершенном производстве» отражаются остатки по счетам 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам» и 44 «Расходы на продажу». Таким образом, прежде всего по рассматриваемой статье отражается стоимость остатков продукции, которая не прошла все стадии технологической обработки, а также изделий, не прошедших испытаний и технической приемки.

В массовом и серийном производстве продукции незавершенное производство может учитываться по нормативной (плановой) производственной себестоимости или по прямым статьям расходов, а также по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, использованных для ее изготовления. При единичном производстве продукции незавершенное производство отражается в балансе по фактическим производственным затратам.

По статье «Готовая продукция и товары для перепродажи» должна быть обозначена фактическая или нормативная (плановая) себестоимость остатка произведенной продукции, учтенной на счете 43 «Готовая продукция». Здесь отражается также стоимость остатка товаров, приобретенных для перепродажи и учтенных на счете 41 «Товары».

По статье «Товары отгруженные» приводится сальдо по одноименному счету 45 на конец отчетного периода. На счете 45 отражается фактическая себестоимость отгруженных товаров, причем отгруженные товары учитываются на этом счете только в том случае, если в момент отгрузки выручка не может быть признана в бухгалтерском учете. Обычно это происходит в следующих ситуациях:

- когда договором купли-продажи предусмотрено, что право собственности на отгруженные товары переходит к покупателю после выполнения дополнительных условий (например, после оплаты товаров) и они еще не выполнены;
- товары переданы на продажу по посредническому договору (договору комиссии, поручения или агентскому договору) и посредник их еще не продал;
- товары отгружены покупателю по договору мены и встречная поставка еще не произведена.

По статье «Расходы будущих периодов» отражаются затраты, понесенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к ее деятельности в будущем, например, расходы, связанные с получением лицензий и сертификацией продукции, затраты по ремонту основных средств (если он проводится неравномерно), расходы на подготовительные работы в сезонных отраслях промышленности и т. д. В бухгалтерском учете расходы будущих периодов собираются на одноименном счете 97.

Запасы и затраты, не нашедшие отражения в предыдущих строках раздела II, отражаются по статье «Прочие запасы и затраты». Например, производственные организации показывают здесь часть коммерческих расходов, относящихся к остатку нереализованной продукции и не списанных со счета 44 «Расходы на продажу».

По статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» приводится сумма НДС, которая на конец отчетного периода не списана с одноименного счета 19.

Четыре статьи в Бухгалтерском балансе отведены для отражения дебиторской задолженности. По стр. 230 отражается задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. В следующей строке из общей суммы долгосрочной дебиторской задолженности выделяется долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков. По стр. 240 показывается задолженность, погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты. Из этой суммы также выделяется задолженность покупателей и заказчиков.

В общую сумму дебиторской задолженности должны войти дебетовые сальдо по счетам: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (субсчет «Авансы выданные»), 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др.

Напомним, что дебиторская задолженность, ранее отраженная как долгосрочная, но предполагаемая к погашению в отчетном году, может быть отражена на начало отчетного года как краткосрочная. Перевод долгосрочной задолженности в краткосрочную нужно раскрыть в пояснениях к Бухгалтерскому балансу.

Показатель, который отражается по статье «Денежные средства», представляет собой сумму наличных и безналичных средств, числящихся на дату составления баланса в кассе, на расчетных, специальных и валютных счетах, а также денежных документов и переводов в пути, т. е. остатки по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках» и 57 «Переводы в пути».

Если организация располагает денежными средствами в иностранной валюте, то при составлении Бухгалтерского баланса они пересчитываются в рубли. Пересчет производится по официальному курсу Банка России, установленному на конец отчетного периода.

Раздел III. Капитал и резервы

По статье «Уставный капитал» отражается сумма уставного капитала организации. Этот показатель должен соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах организации и отраженному по кредиту одноименного счета 80. Умень-

шение или увеличение уставного капитала фиксируется на счете 80 и соответственно в Бухгалтерском балансе только после того, как в учредительные документы будут внесены соответствующие изменения.

Уставный капитал учреждаемого акционерного общества (закрытого (ЗАО) или открытого (ОАО) типа) представляет собой сумму номинальной стоимости акций этого общества, распределенных между его акционерами. Минимальный размер уставного капитала на дату регистрации нового ЗАО должен составлять не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда (МРОТ), а ОАО — не менее тысячекратной МРОТ, установленного на дату их регистрации.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью (ООО) — это сумма номинальной стоимости долей, распределенных между участниками общества. Минимальный размер уставного капитала на дату регистрации нового ООО должен составлять не менее стократной суммы МРОТ, установленного на дату его регистрации.

Отражаемый также по статье «Уставный капитал» уставный фонд государственного или муниципального унитарного предприятия должен составлять не менее 5000 МРОТ, а муниципального унитарного предприятия — не менее тысячи МРОТ, установленного на дату их регистрации.

По строке «Собственные акции, выкупленные у акционеров» показывается стоимость выкупленных акций, которая уменьшает итог раздела III.

По статье «Добавочный капитал» приводится кредитовый остаток по одноименному счету 83.

По кредиту этого счета отражаются:

- увеличение стоимости основных средств после их переоценки;
- эмиссионный доход (доход, полученный при продаже собственных акций по цене, превышающей номинальную стоимость этих акций с учетом расходов на их продажу);
- курсовые разницы по взносам в уставный капитал в иностранной валюте и т. д.

По дебету счета 83 отражаются:

- сумма уценки объектов основных средств после их переоценки (в случае если при предыдущих переоценках на добавочный капитал было отнесено увеличение их стоимости);
- списание дооценки объектов основных средств при их выбытии;
- направление средств на увеличение уставного капитала и т. п.

По статье «Резервный капитал» показывается кредитовое сальдо по одноименному счету 82. Напомним, что резервный капитал может состоять из двух частей: резервов, образованных в соответствии с законодательством, и резервов, образованных согласно учредительным документам.

Акционерные общества формируют резервный капитал в соответствии с требованиями Федерального закона РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ. Размер их резервного фонда должен быть не менее 5% уставного капитала. Акционерные общества должны ежегодно отчислять в этот фонд не менее 5% своей чистой прибыли. Отчисления прекращаются, когда фонд достигнет размера, установленного уставом общества.

Согласно указанному закону, уменьшение резервного капитала производится при направлении его на покрытие убытка, а также на погашение облигаций общества и выкупа его акций при отсутствии иных средств.

Помимо этого, и акционерные общества, и общества с ограниченной ответственностью могут за счет чистой прибыли создавать резервы в соответствии с положениями своего устава.

Некоммерческие организации в данном разделе III отражают остатки по счету 86 «Целевое финансирование».

Коммерческие организации, как известно, остатки средств по счету 86 в Бухгалтерском балансе отражают в разделе V по группе статей «Доходы будущих периодов». Это связано с тем, что если коммерческая организация получает средства безвозмездно (из бюджета, от других организаций и (или) физических лиц), то в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организаций» (далее — ПБУ 9/99) безвозмездно полученные активы формируют финансовый результат организации. При этом порядок формирования финансового результата аналогичен порядку, изложенному в ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» (далее — ПБУ 13/2000).

По статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» отражается нераспределенная чистая прибыль (непокрытый чистый убыток) прошлых лет и отчетного периода в совокупном виде.

Раздел IV. Долгосрочные обязательства

По статье «Займы и кредиты» отражается остаток заемных средств, которые организация получила на срок более года.

Данные для этой статьи берутся со счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», т. е. здесь приводятся суммы долгосрочных

кредитов и займов, которые на конец отчетного периода не погашены. В бухгалтерском учете, а следовательно, и в Бухгалтерском балансе задолженность по полученным кредитам и займам отражается с учетом процентов, подлежащих уплате.

В данном случае следует руководствоваться ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (далее — ПБУ 15/01), которое устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и раскрытия информации в бухгалтерской отчетности о затратах, связанных с выполнением обязательств по полученным кратко- и долгосрочным кредитам и займам.

По статье «Отложенные налоговые обязательства» отражается остаток по одноименному счету 77. Согласно ПБУ 18/02 отложенное налоговое обязательство — это отрицательная разница между реальным налогом на прибыль и условным налогом, исчисленным от бухгалтерской прибыли. Под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению данного налога, подлежащего уплате в бюджет в следующих отчетных периодах. Такое обязательство представляет собой произведение ставки налога на налогооблагаемую временную разницу. В свою очередь, последняя отражает доходы, которые учитываются при формировании бухгалтерской прибыли в текущем, а налогооблагаемой — в следующих отчетных периодах, а также расходы, которые учитываются при формировании бухгалтерской прибыли в следующих отчетных периодах, а налогооблагаемой — в текущем отчетном периоде.

Раздел V. Краткосрочные обязательства

По статье «Займы и кредиты» приводится остаток заемных средств, которые организация получила на срок менее года или на один год. Данные берутся со счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», т. е. здесь приводятся суммы краткосрочных кредитов и займов, которые на конец отчетного периода не погашены. Задолженность отражается с учетом процентов, подлежащих уплате (ПБУ 15/01).

По статье «Поставщики и подрядчики» приводится непогашенная задолженность организации за поступившие материальные ценности (выполненные работы, оказанные услуги), т. е. кредитовые сальдо по счетам 60 и 76.

В данные по статье «Задолженность перед персоналом организации» включается задолженность по начисленной оплате труда, социальным и компенсационным выплатам, а также по выплатам работникам доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации.

Учет расчетов с сотрудниками (как штатными, так и внештатными) по всем видам оплаты труда, включая премии, пособия и другие начисления, ведется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту этого счета отражаются начисленные суммы, а по дебету — суммы выплаченные и удержанные. Кредитовое сальдо по счету 70 на конец отчетного периода указывается по рассматриваемой статье Бухгалтерского баланса.

По статье «Задолженность перед государственными внебюджетными фондами» отражается задолженность организации перед Пенсионным фондом (ПФР), Фондом социального страхования (ФСС) и фондами обязательного медицинского страхования (ФОМС). Ее образуют начисленные, но не уплаченные взносы на обязательное пенсионное страхование, на страхование от несчастных случаев, а также часть единого социального налога (ЕСН), причитающаяся к уплате в ФСС и ФОМС.

По статье «Задолженность перед бюджетом» показывается остаток по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам». Здесь также должна быть отражена задолженность по той части ЕСН, которая подлежит уплате в федеральный бюджет.

В составе статьи «Прочие кредиторы» приводится задолженность организации по расчетам, которые не нашли отражения в предыдущих статьях. В частности, здесь нужно отразить задолженность по обязательному и добровольному страхованию, депонированной зарплате, подотчетным лицам и т. д. По этой статье может отражаться кредиторская задолженность по авансам полученным.

По статье «Доходы будущих периодов» приводятся поступления, полученные в текущем отчетном периоде, но относящиеся к деятельности организации в будущем:

- доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам (арендная или квартирная плата, плата за коммунальные услуги и др.);
- стоимость безвозмездно полученных ценностей и (или) приобретенных (введенных в эксплуатацию) активов за счет средств целевого финансирования согласно ПБУ 13/2000;
- предстоящее погашение задолженности по недостаткам прошлых лет;
- разница между балансовой стоимостью недостающих ценностей и суммой, подлежащей взысканию с виновного лица.

По статье «Резервы предстоящих расходов» показываются числящиеся на счете 96 «Резервы предстоящих расходов» суммы резервов,

созданных для равномерного списания расходов на издержки производства и обращения.

В частности, организация может зарезервировать средства:

- на дорогостоящий ремонт основных средств;
- на выплату отпускных работникам;
- на выплату ежегодных вознаграждений за выслугу лет и по итогам работы за год;
- на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание и др.

Решение о создании резервов, а также его порядок должны быть предусмотрены в учетной политике.

Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах

По строке «Арендованные основные средства» отражается учтенная на забалансовом счете 001 стоимость основных средств, полученных от других организаций и (или) физических лиц по договорам аренды или безвозмездного пользования. Это имущество учитывается в оценке, указанной в договорах. В расшифровке к рассматриваемой строке указывается стоимость основных средств, полученных по договору лизинга (если договор предусматривает, что эти ценности учитываются на балансе лизингодателя).

По строке «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» приводится стоимость имущества, которое находится на складе, но не принадлежит организации, например:

- товары, полученные по договору с особыми условиями перехода прав собственности (допустим, после оплаты);
- проданные товары, временно оставленные покупателем на складе организации-продавца;
- поступившие от поставщиков материалы, счета по которым организация не акцептовала.

Подобное имущество учитывается на забалансовом счете 002 по ценам, предусмотренным в первичных документах.

По строке «Товары, принятые на комиссию» приводятся данные о стоимости товаров, полученных для продажи по договору комиссии (договору поручения или агентскому договору). Право собственности на такие товары (они учитываются на забалансовом счете 004) принадлежит комитенту (поручителю, принципалу).

По строке «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» отражаются суммы, учитываемые на забалансовом сче-

те 007. Напомним, что такую задолженность можно списать с баланса в двух случаях:

- когда истек срок исковой давности;
- когда должник признан банкротом.

Списанные в убыток суммы дебиторской задолженности должны числиться за балансом в течение пяти лет.

По строкам «Обеспечения обязательств и платежей полученные» и «Обеспечения обязательств и платежей выданные» показываются суммы гарантий, полученных (выданных) организацией и учтенных соответственно на забалансовых счетах 008 и 009. Такие гарантии обеспечивают выполнение контрагентами принятых на себя обязательств (оплата полученных товаров, возврат кредита и займа и т. п.).

Строки «Износ жилищного фонда» и «Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов» заполняются на основании данных, учтенных на забалансовом счете 010. Износ начисляется в конце года по установленным нормам амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

При рассмотрении строки «Нематериальные активы, полученные в пользование» следует учитывать, что владелец исключительных прав на изобретение, компьютерную программу, товарный знак и т. п. может передать право пользования этим имуществом другой организации. Организация — получатель прав пользования нематериальными активами должна учитывать такие активы за балансом в оценке, принятой в договоре.

Остатки по забалансовым счетам 003 «Материалы, принятые в переработку», 005 «Оборудование, принятое для монтажа», 006 «Бланки строгой отчетности» и 011 «Основные средства, сданные в аренду» включаются в справку по свободным строкам.

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2)

Порядок формирования и содержание показателей формы № 2 вытекает из требований положений по бухгалтерскому учету: ПБУ 4/99, ПБУ 9/99, ПБУ 10/99, ПБУ 18/02 и др.

В составе указанной формы выделяются:

- доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы и расходы;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

В разделе «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» сопоставляются доходы и расходы по обычным видам деятельности, является валовая прибыль и прибыль от продаж.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка (нетто)¹ от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Выручка в соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организации имеют право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность есть в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Показатель «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» отражает расходы по обычным видам деятельности, представляющие затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам, услугам. Организации, осуществляющие торговую деятельность, показывают здесь покупную стоимость товаров, выручка от продажи которых отражена в форме № 2 в данном отчетном периоде.

Расходы в соответствии с п. 16 ПБУ 10/99 признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

¹ То есть за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Уверенность имеется в том случае, если организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если предметом деятельности организаций является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, представление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также участие в уставных капиталах других организаций, в состав доходов и расходов по обычным видам деятельности включаются, соответственно, поступления и расходы, связанные с этими видами деятельности. Если же сдача в аренду, передача прав пользования нематериальными активами, участие в уставных капиталах не являются предметом деятельности организации, то доходы и расходы, связанные с ними, показываются в составе прочих доходов и расходов.

Показатель «Валовая прибыль» представляет собой разницу между выручкой и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

По строке «Коммерческие расходы» производственные организации показывают расходы, связанные со сбытом продукции. Торговые организации отражают здесь сумму издержек обращения. В отчет включаются только те расходы, которые были списаны на продажу товаров, продукции, работ, услуг.

По строке «Управленческие расходы» приводятся общехозяйственные расходы и управленческие расходы в составе общепроизводственных расходов в случае признания их в соответствии с учетной политикой полностью в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Показатель «Прибыль (убыток) от продаж» рассчитывается как разница между валовой прибылью (убытком) и суммой коммерческих и управленческих расходов.

В разделе «Прочие доходы и расходы» приводятся доходы и расходы, отличные от доходов и расходов по обычным видам деятельности.

По строке «Проценты к получению» указываются проценты по облигациям, депозитам, договорам банковского счета, предоставленным займам и т. п., начисленные в пользу организации.

По строке «Проценты к уплате» показываются проценты, подлежащие уплате организацией за пользование займами и кредитами. Проценты по кредитам, взятым на покупку основных средств, нематериальных активов, материалов, товаров, включаются в их первоначальную стоимость (фактическую себестоимость приобретения) до момента

принятия данных активов к бухгалтерскому учету. Проценты начисляются независимо от времени их фактической уплаты.

По строке «Доходы от участия в других организациях» отражаются поступления от долевого участия в уставных капиталах других фирм (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам), а также прибыль от совместной деятельности. Доходы от долевого участия в уставных капиталах других организаций и дивиденды по акциям отражаются в бухгалтерском учете и соответственно в форме № 2 по мере объявления их размеров источником выплаты.

К доходам, которые отражаются по строке «Прочие доходы», относятся:

- поступления за временное пользование имуществом и нематериальными активами организации;
- поступления от продажи основных средств и прочего имущества;
- штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;
- поступления, связанные с возмещением убытков, причиненных организации;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и др.;
- положительные курсовые разницы и другие прочие доходы.

По строке «Прочие расходы» показываются:

- расходы, связанные с получением прочих доходов;
- расходы на оплату банковских услуг;
- отчисления в оценочные резервы и резервы, создаваемые в связи с признанием условных факторов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате;
- суммы возмещения убытков, причиненных организацией;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности и других долгов, не реальных для взыскания;
- перечисление средств на благотворительные цели и расходы на спортивные, культурно-просветительские и другие подобные мероприятия;
- отрицательные курсовые разницы и другие прочие расходы.

Показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения» (бухгалтерская прибыль) отражает финансовый результат от деятельности организации в отчетном периоде. Он равен сумме прибыли (убытка) от продаж и прочих доходов за минусом прочих расходов.

Показатели «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства» приводятся в форме № 2 на основании данных, отраженных по одноименным счетам 09 и 77.

По строке «Отложенные налоговые активы» показываются начисленные в отчетном периоде налоговые активы за вычетом их суммы, списанной в отчетном периоде в дебет счета 68.¹

По строке «Отложенные налоговые обязательства» отражаются начисленные в отчетном периоде налоговые обязательства за вычетом их суммы, списанной в отчетном периоде в кредит счета 68, т. е. в счет начислений текущего налога на прибыль.

Строка «Текущий налог на прибыль» заполняется по данным налогового учета, т. е. здесь отражается налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет в соответствии с Налоговой декларацией по налогу на прибыль организаций.

По свободной строке (свободным строкам) Отчета о прибылях и убытках приводятся данные о суммах штрафных санкций и пени, начисленных в бюджет и (или) внебюджетные фонды, об отложенных налоговых активах и обязательствах по выбывшим объектам их учета, о суммах перерасчетов за отчетные периоды прошлых лет и т. п.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода в форме № 2 определяется путем прибавления к прибыли (убытку) до налогообложения отложенных налоговых активов, вычитания отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль, а также штрафных санкций и пени. При наличии погашенных отложенных налоговых активов и обязательств по выбывшим объектам их учета первые из них вычитаются, а вторые прибавляются к прибыли (убытку) до налогообложения при определении чистой прибыли (убытка) отчетного периода.

¹ Возможен и иной вариант отражения показателей отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств в форме № 2. Так, суммы погашенных отложенных налоговых активов и обязательств в связи с выбытием объектов их учета можно показывать не по свободным строкам, а учитывать при расчете показателей, приводимых по строкам «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства». Этот вариант не приведет к искажению величины чистой прибыли, но он не является корректным, так как при его использовании не будет выполняться требование п. 21 ПБУ 18/02.

Справочно к форме № 2 приводятся данные:

- о постоянных налоговых обязательствах и постоянных налоговых активах;
- о доходности акций.

Согласно ПБУ 18/02, постоянное налоговое обязательство — это налог на прибыль, который образуется по данным налогового учета, но отсутствует по данным бухгалтерского учета. Чтобы рассчитать постоянное налоговое обязательство, надо умножить постоянную налогооблагаемую разницу на ставку налога на прибыль. В свою очередь, постоянная налогооблагаемая разница — это расходы, которые отражаются в бухгалтерском учете, но не признаются в налоговом, или доходы, которые отсутствуют в бухгалтерском учете, но учтены в налоговом.

Постоянный налоговый актив — это налог на прибыль, который образуется по данным бухгалтерского учета, но отсутствует по данным налогового учета. Чтобы рассчитать этот показатель, надо умножить постоянную вычитаемую разницу на ставку налога на прибыль. В свою очередь, постоянная вычитаемая разница — это прежде всего доходы, которые признаются в бухгалтерском учете, но не учитываются при исчислении налогооблагаемой прибыли, а также расходы, которые отсутствуют в бухгалтерском учете, но признаются в налоговом учете.¹

Доходность акций определяется путем расчета базовой и разводненной прибыли на акцию, методика которого приведена в Методических рекомендациях по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, которые утверждены приказом Минфина РФ от 21.03.2000 г. № 29н.

При определении базовой прибыли на одну акцию сначала рассчитывается средневзвешенное количество обыкновенных акций. Для этого их количество на 1-е число каждого месяца отчетного периода суммируют и делят на число месяцев в нем. Затем из чистой прибыли вычитают сумму начисленных за отчетный период дивидендов по привилегированным акциям (без учета таких начислений за предыдущие отчетные периоды) и остаток делят на полученное средневзвешенное число обыкновенных акций.

¹ Более подробно взаимосвязи между условным расходом по налогу на прибыль, налогом на прибыль, подлежащим уплате в бюджет, чистой прибылью и отложенными налоговыми активами, отложенными налоговыми обязательствами, постоянными налоговыми обязательствами, постоянными налоговыми активами рассмотрены в 11.10.

При расчете разводненной прибыли считают, что все привилегированные акции обменены на обыкновенные. Затем чистую прибыль делят на суммарное количество обыкновенных акций — тех, что были таковыми с самого начала, и тех, что получены в результате конвертации привилегированных акций.

В рассматриваемой форме приводится также расшифровка отдельных видов прибылей и убытков.

Отчет об изменениях капитала (форма № 3)

Сведения об изменениях капитала и движении резервов в форме № 3 размещаются в двух разделах.

1. Изменения капитала

В этом разделе данные приводятся за два года: за отчетный и за предыдущий.

Структура раздела позволяет увидеть, за счет каких факторов или источников изменяется величина уставного, добавочного и резервного капиталов, а также нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

В частности, на размер уставного капитала могут повлиять:

- дополнительный выпуск акций или уменьшение их количества;
- увеличение или уменьшение номинальной стоимости акций;
- реорганизация юридического лица.

Напомним, что для правильного отражения в отчетности результатов реорганизации юридического лица следует руководствоваться Методическими указаниями, утвержденными приказом Минфина РФ от 20.05.2003 г. № 44н.

Размер добавочного капитала может измениться в результате:

- пересчета иностранных валют;
- получения эмиссионного дохода;
- направления его части на увеличение уставного капитала;
- списания дооценки выбывших объектов основных средств;
- погашения убытка, выявленного по результатам работы организации за год и др.

Резервный капитал может возрасти за счет отчислений от прибыли и уменьшиться за счет использования его по назначению.

Величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) зависит:

- от финансового результата отчетного года;
- размера начисленных дивидендов;

- отчислений в резервный фонд;
- последствий реорганизации юридического лица и др.

Кроме того, размеры капитала, отраженные во вступительном сальдо на 1 января отчетного года, могут отличаться от размеров, которые зафиксированы в заключительном сальдо на 31 декабря предыдущего года. Это произойдет:

- при переоценке основных средств;
- при внесении изменений в учетную политику организации.

Согласно ПБУ 6/01, организация имеет право один раз в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств. Причем если решение о переоценке однажды было принято, то в дальнейшем эту процедуру нужно будет проводить регулярно.

Организация вправе проводить переоценку объектов как самостоятельно, так и с помощью привлеченных экспертов. Порядок отражения ее результатов на счетах 83 «Добавочный капитал» и 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» изложен в п. 15 ПБУ 6/01.

Согласно ПБУ 1/98, учетная политика организации может изменяться в случаях:

- если меняются нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета;
- если организация внедряет новые способы ведения бухгалтерского учета;
- если существенно меняются условия деятельности организации. Это может быть связано с ее реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т. п.

Согласно положениям п. 20 и 21 ПБУ 1/98, для сопоставимости информации данные за предыдущий год, которые переносятся в отчетность текущего года, надо приводить в соответствие с условиями учетной политики в текущем году. При этом в учете записи не делаются, а корректировки отражаются только в бухгалтерской отчетности.

II. Резервы

В этом разделе приводится расшифровка составных частей резервного капитала, оценочных резервов и резервов предстоящих расходов.

Оценочные резервы

В ПБУ 5/01, 19/02, Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, а также Платежном балансе предусмотрена возможность создания следующих оценочных резервов:

- под снижение стоимости материальных ценностей;
- под обесценение финансовых вложений;
- по сомнительным долгам.

В приказе об учетной политике должны быть оговорены виды резервов, создаваемых в организации, а также порядок ведения аналитического учета по каждому из них.

Согласно ПБУ 5/01, резервы под снижение стоимости материальных ценностей должны создаваться в конце отчетного года. Эти резервы учитываются на одноименном счете 14. В аналитике по счету 14 могут отражаться резервы:

- под снижение стоимости сырья, материалов, топлива и т. п. по сравнению с рыночным уровнем цен;
- под снижение стоимости других средств в обороте (готовая продукция, товары и т. п.).

Данные резервы формируются, когда материальные ценности подпорчены, морально устарели или их рыночные цены имеют устойчивую тенденцию к снижению. Суммы резервов определяются как разница между фактической себестоимостью производства, заготовления (приобретения) материальных ценностей по каждому номенклатурному номеру и их текущей рыночной стоимостью (стоимостью возможной продажи) на конец отчетного года.

Резервы по сомнительным долгам и под обесценение финансовых вложений учитываются по кредиту счетов 63 «Резервы по сомнительным долгам» и 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений».

Резервы по сомнительным долгам организация вправе создавать не только в конце года, но и в конце каждого отчетного периода по результатам инвентаризации дебиторской задолженности. Если до конца отчетного года, следующего за годом создания резервов, они не будут использованы (полностью или частично), неиспользованные суммы присоединяются к финансовым результатам.

При устойчивом существенном снижении стоимости финансовых вложений, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, организация создает резервы под обесценение финансовых вложений в размере разницы между учетной стоимостью и расчетной стоимостью обесцененных финансовых вложений. Резервы создаются и учитываются раздельно по каждому виду таких финансовых вложений. При их создании следует руководствоваться VI разд. ПБУ 19/02.

- При отражении в отчетности оценочных резервов следует помнить:
- созданные резервы уменьшают величину бухгалтерской прибыли;

- на сумму резервов уменьшаются данные об остатках запасов, дебиторской задолженности и финансовых вложений по соответствующим строкам актива баланса;
- в пассиве баланса созданные резервы не отражаются.

Резервы предстоящих расходов

В этом подразделе раскрываются движение всех видов резервов, учитываемых на счете 96 «Резервы предстоящих расходов».

В справке к Отчету об изменениях капитала приводится величина чистых активов, а также средства, полученные из бюджета и внебюджетных фондов на капитальные вложения и текущие расходы. При расчете чистых активов организации следует руководствоваться совместным приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 г. № 10н/03-6/ПЗ «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

Отчет о движении денежных средств (форма № 4)

В форме № 4 информация показывается за два года: отчетный и предыдущий.

Отчет состоит из трех разделов. В них отражается движение средств в соответствии с деятельностью:

- текущей;
- инвестиционной;
- финансовой.

Текущей деятельностью считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая такой цели, т. е. производство промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнение строительных работ, продажа товаров, оказание услуг общественного питания, заготовка сельскохозяйственной продукции, сдача имущества в аренду и др.

Инвестиционная деятельность — это деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки; с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т. п.).

Финансовая деятельность — это деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т. п.).

В каждом разделе формы № 4 предусмотрены соответствующие показатели: «Чистые денежные средства от текущей деятельности», «Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности», «Чистые денежные средства от финансовой деятельности». Показатель «Чистые денежные средства» является результатом вычета из данных по показателям об их поступлении данных по показателям об их использовании. Кроме того, имеется итоговая статья «Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов»

Сведения о движении денежных средств организации, как и данные по другим формам бухгалтерской отчетности, в форме № 4 представляются в валюте РФ. При наличии (движении) денежных средств в иностранной валюте рекомендуется представлять информацию о движении по каждому ее виду применительно к формату Отчета о движении денежных средств, принятому организацией. После этого данные каждого расчета, составленного в иностранной валюте, пересчитываются по курсу Банка России на дату составления бухгалтерской отчетности. Полученные результаты по отдельным расчетам суммируются при заполнении соответствующих показателей формы № 4.

В Отчете приводятся также данные о величине влияния изменений курсов иностранных валют по отношению к рублю. Курсовая разница за отчетный период определяется как разница между поступлением и выбытием валюты, оцененными по текущему курсу и по курсу на последний день отчетного периода. Для заполнения этого показателя за прошлый год необходимо в целях обеспечения сопоставимости данные предыдущего года пересчитать исходя из курса, действовавшего на конец отчетного периода.

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5)

В данной форме раскрывается информация, содержащаяся в Бухгалтерском балансе и Отчете о прибылях и убытках. Форма № 5 состоит из следующих разделов:

- нематериальные активы;
- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;

- расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- финансовые вложения;
- дебиторская и кредиторская задолженность;
- расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат);
- обеспечения;
- государственная помощь.

Заполнение почти каждого из перечисленных разделов Приложения к бухгалтерскому балансу связано с каким-либо положением по бухгалтерскому учету, в частности с содержащимися в соответствующих ПБУ разделами о раскрытии информации в бухгалтерской отчетности:

- нематериальные активы — ПБУ 14/2000;
- основные средства и доходные вложения в материальные ценности — ПБУ 6/01;
- расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы — ПБУ 17/02;
- финансовые вложения — ПБУ 19/02;
- расходы по обычным видам деятельности — ПБУ 10/99;
- государственная помощь — ПБУ 13/2000.

В дополнение к пояснениям содержания отдельных разделов формы № 5, изложенным в настоящей главе при рассмотрении соответствующих статей бухгалтерского баланса, нужно обратить внимание на следующее:

1. В разделе «Нематериальные активы» суммы начисленной амортизации по видам нематериальных активов показываются независимо от варианта учета амортизации, т. е. с использованием счета 05 «Амортизация нематериальных активов» либо когда амортизационные отчисления списываются непосредственно с кредита счета 04 «Нематериальные активы».
2. При заполнении раздела «Расходы на освоение природных ресурсов» рекомендуется использовать порядок, принятый организацией для раздела «Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы».
3. В разделе «Финансовые вложения» показываются финансовые вложения по их отдельным видам, а также выделяются вложе-

ния, которые имеют текущую рыночную стоимость. Как отмечалось выше, финансовые вложения подразделяются на вложения, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, и на вложения, по которым этот показатель не определяется. Например, под текущей рыночной стоимостью ценных бумаг подразумевается их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг.

Финансовые вложения, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, отражаются в форме № 5 на конец отчетного года с учетом корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Такую корректировку организация может проводить ежемесячно или ежеквартально. Финансовые вложения, по которым текущая рыночная стоимость не определяется, отражаются в форме № 5 по первоначальной стоимости.

Пояснительная записка

Важнейшей составной частью бухгалтерской отчетности является пояснительная записка. В ней приводятся данные, не получившие освещения в отчетных формах, но подлежащие отражению в бухгалтерской отчетности в соответствии с действующими ПБУ. В частности, в пояснительной записке приводятся сведения об учетной политике, дается информация по сегментам (ПБУ 12/2000), о событиях после отчетной даты (ПБУ 7/98), условных фактах хозяйственной деятельности (ПБУ 8/01), прекращаемой деятельности (ПБУ 16/02), об аффилированных лицах (ПБУ 11/2000), государственной помощи и безвозмездных получениях (ПБУ 13/2000 и ПБУ 9/99) и др.

Кроме того, в соответствии с п. 19 Приказа № 67н в пояснительной записке следует приводить краткую характеристику деятельности организации (обычных видов деятельности; текущей, инвестиционной и финансовой), основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на ее финансовые результаты, а также решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределению чистой прибыли, т. е. соответствующую информацию, полезную для получения более полной и объективной картины о результатах деятельности организации за отчетный период, ее финансовом положении и его изменениях.

При изложении в пояснительной записке основных показателей деятельности, характеризующих качественные изменения в финансовом положении и их причины, следует указывать принятый порядок

расчета аналитических показателей (рентабельности, доли собственных оборотных средств и пр.).

В пояснительной записке должна быть дана и оценка финансового состояния организации. Предлагаемая для этой цели система показателей, изложенная в п. 19 Приказа № 67н, приведена в п. 11.3.

Целесообразно также включение в пояснительную записку данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических и природоохранных мероприятиях, а также другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

11.3. Финансовое состояние и способы оценки уровня его устойчивости

В современной экономической литературе содержатся самые разнообразные определения понятия «финансовое состояние» и связанных с ним таких важнейших понятий, как «финансовая устойчивость», «финансовая независимость», «платежеспособность», «ликвидность».

Изучение определений финансового состояния, данных рядом известных специалистов в области экономического анализа [15, с. 240; 18, с. 94; 20, с. 618; 23, с. 179] позволяет сделать вывод о том, что они не противоречат друг другу, а отличаются в основном лишь разной степенью обобщения и (или) детализации, что, однако, затрудняет четкое их понимание и восприятие.

По нашему представлению, под финансовым состоянием следует понимать обеспеченность организации финансовыми ресурсами,¹ рациональность их размещения и эффективность их использования.

В определениях финансовой устойчивости, финансовой независимости, платежеспособности и ликвидности также нет единства в формулировках и в ряде случаев наблюдается отождествление таких понятий, как финансовая устойчивость и финансовая независимость, платежеспособность и ликвидность.² Кроме того, для их характери-

¹ Под финансовыми ресурсами, учитывая их чрезвычайную подвижность, здесь понимаются источники средств организации, представленные в Бухгалтерском балансе на дату его составления денежными средствами. В практических расчетах к финансовым ресурсам целесообразно относить и источники, представленные в балансе высоколиквидными активами.

² Исследование различий в этих понятиях, а также предлагаемые их определения содержатся в соответствующих разделах настоящей главы.

стики предлагаются системы показателей, различающиеся между собой как по составу, так и по технике расчета показателей.

Наряду с рекомендациями специалистов в настоящее время действуют и должны (могут) применяться для соответствующих целей официальные методики анализа финансового состояния,¹ содержащие определенные, иногда весьма своеобразные и интересные системы показателей.

Наиболее значимыми здесь являются:

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденные распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий при Госимуществе России от 12.08.1994 г. № 31р.

Содержание Методических положений и порядок их практического применения даны в п. 11.8.

2. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Минэкономики РФ от 01.10.1997 г. № 118.

Краткий анализ содержания этого документа в части оценки финансового состояния произведен в п. 11.5 и 11.14.

3. Порядок отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 04.10.1999 г. № 1116. В указанном постановлении предусмотрено наряду с другими обязательное присутствие в отчетности таких показателей финансового состояния, как коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, деловой активности, а также наличия дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченной, и сведений об уровне расчетов покупателей (заказчиков) в неденежной форме.
4. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству (далее — ФСФО) приказом от 23.01.2001 г. № 16.

¹ Под официальными здесь понимаются методики, содержащиеся в указаниях (рекомендациях) министерств и иных федеральных органов исполнительной власти.

В этом приказе отмечается, что целью разработки Методических указаний является обеспечение единого методического подхода при проведении сотрудниками ФСФО анализа финансового состояния организаций при выполнении экспертизы и составлении заключений по соответствующим вопросам, проведении мониторинга финансового состояния организаций, а также осуществлении иных функций ФСФО.

Предлагаемая методика содержит оригинальный, весьма обширный перечень показателей финансового состояния, порядок расчета и назначения каждого из них. Однако практическое ее использование в процессе оценки устойчивости финансового состояния может быть затруднено в силу возможной разнонаправленной динамики рекомендуемых показателей, а также наличия в их составе характеристик, не имеющих непосредственного отношения к финансовому состоянию.

5. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367. Данные Правила в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим финансового анализа, а также состав сведений, используемых арбитражным управляющим при его проведении. Арбитражный управляющий оценивает финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках. Документы, в которых отражаются результаты анализа финансового состояния должника, арбитражный управляющий представляет собранию (комитету) кредиторов, в арбитражный суд, в производстве которого находится дело о несостоятельности (банкротстве) должника, в порядке, установленном указанным выше законом, а также саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом которой он является, при проведении проверки его деятельности.

Финансовый анализ проводится арбитражным управляющим в следующих целях:

- ◆ для подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;

- ◆ определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;
- ◆ подготовки плана внешнего управления;
- ◆ подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;
- ◆ подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

В Правилах установлены:

- ◆ система коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость должника;
 - ◆ требования к анализу хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках;
 - ◆ требования к анализу активов и пассивов должника;
 - ◆ требования к анализу возможности безубыточной деятельности должника.
6. Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденные приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н. В п. 19 Указаний рекомендовано раскрыть в пояснительной записке следующую информацию о финансовом состоянии:¹ «При оценке финансового состояния на краткосрочную перспективу могут приводиться показатели оценки удовлетворительности структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности). При характеристике платежеспособности следует обратить внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации, убытки, просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы, полноту перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за неисполнение обязательств перед бюджетом. Также следует обратить внимание на оценку положения организации на рынке ценных бумаг и причины имевших место негативных явлений.

¹ Текст п. 19 Указаний приводится в сокращенном виде.

При оценке финансового положения на долгосрочную перспективу приводятся характеристика структуры источников средств, степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов и пр. Дается характеристика динамики инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением эффективности этих инвестиций.

Кроме того, может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и иная информация; степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения), уровень эффективности использования ресурсов организации».

Из всего сказанного выше следует, что для характеристики степени устойчивости финансового состояния необходима система показателей, отражающих наличие, уровень обеспеченности организации финансовыми ресурсами, степень рациональности их размещения и уровень эффективности их использования.

В состав этой системы могут включаться следующие основные показатели:

I. Для характеристики финансовой независимости:

- ◆ коэффициент общей финансовой независимости;
- ◆ коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов;
- ◆ коэффициент финансовой независимости в части запасов;
- ◆ собственный капитал в обороте.

II. Для характеристики платежеспособности и ликвидности:

- ◆ коэффициент абсолютной платежеспособности (ликвидности);
- ◆ коэффициент срочной ликвидности;
- ◆ коэффициент текущей ликвидности;
- ◆ стоимость чистых активов.

III. Для характеристик эффективности использования оборотных активов:

- ◆ оборачиваемость оборотных активов;
- ◆ оборачиваемость запасов организации.

Здесь приведена лишь «минимальная» система показателей. В главе рассматриваются и иные показатели, используемые в процессе анализа финансового состояния.

Следует учесть, что система показателей устойчивости финансового состояния включает в себя и показатели — факторы, воздействующие на финансовую независимость, платежеспособность и ликвидность организации. К ним относятся, в частности, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), дебиторская и кредиторская задолженность, в том числе кредиты и займы, и эффективность привлечения их в оборот организации и др. Заметим, что эффективность использования оборотных активов является, по существу, также фактором, воздействующим на финансовую устойчивость организации.

11.4. Предварительный анализ финансового состояния

Предварительный анализ¹ — это начальная стадия комплексного анализа финансового состояния, на которой исходя из ознакомления с показателями, отраженными в бухгалтерской отчетности, а также на базе результатов произведенных несложных расчетов и сопоставлений можно сделать некоторые предварительные выводы об уровне финансовой устойчивости организации.

Общая схема предварительного анализа, как правило, включает несколько этапов.

На первом этапе производится так называемое чтение Бухгалтерского баланса (отчета), т. е. общее визуальное ознакомление с показателями бухгалтерской отчетности, в процессе которого определяется:

- имущественное состояние организации, характеризующееся на этом этапе наличием нематериальных активов, основных средств и оборотных активов в форме материально-производственных запасов;
- инвестиционная направленность финансовой политики организации, характеризующаяся на этом этапе наличием во внеоборотных активах незавершенного строительства и финансовых вложений;
- финансовая результативность деятельности организации, характеризующаяся на этом этапе наличием в Бухгалтерском балансе нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), а в форме № 2 — прибыли (убытка) до налогообложения и чистой прибыли (убытка) отчетного периода.² Причем отражение в отчетности убытка прямо указывает на неблагоприятное финансовое состояние;

¹ Предварительный анализ иногда называют экспресс-анализом.

² Некоторые авторы эти статьи бухгалтерской отчетности при обозначении по ним убытка называют «больными» статьями отчетности.

- платежеспособность организации, характеризующаяся на этом этапе наличием свободных денежных средств на дату составления Бухгалтерского баланса и состоянием расчетов с кредиторами, банками и другими займодавцами. Наличие кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной кредиторской задолженности всегда указывает на низкую платежеспособность, являющуюся важнейшей характеристикой финансового состояния организации. Одной из серьезных причин низкой (неудовлетворительной) платежеспособности являются несвоевременные расчеты покупателей за проданную им продукцию (товары, работы, услуги). Наличие просроченной дебиторской задолженности, как правило, свидетельствует о слабой работе юридических, бухгалтерских и финансовых служб организации по предотвращению и взысканию неплатежей.

Сведения о не погашенных в срок кредитах и займах, а также просроченной кредиторской и дебиторской задолженности можно получить из расшифровок в пояснительной записке соответствующих показателей форм № 1 и 5 бухгалтерской отчетности.

Наличие в Бухгалтерском балансе дебиторской задолженности длительностью более 12 месяцев оказывает отрицательное влияние на платежеспособность организации.

На втором этапе предварительного анализа производится некоторое углубление общего представления об имущественном и финансовом состоянии организации путем изучения состава, структуры и динамики активов организации и источников их формирования.

На этом этапе рекомендуется рассмотреть в динамике:

- 1) суммарный удельный вес в валюте (общем итоге) Бухгалтерского баланса нематериальных активов, основных средств и материальных оборотных активов (запасов), который характеризует производственный потенциал организации;
- 2) удельные веса в валюте Бухгалтерского баланса имущества, вложенного в основную (текущую), инвестиционную и финансовую деятельность, которые характеризуют значимость вложений активов в соответствующий вид деятельности организации;
- 3) удельные веса в валюте Бухгалтерского баланса внеоборотных и оборотных активов. При этом следует учитывать, что внеоборотные активы являются труднореализуемыми и рост их удельного веса при прочих равных условиях приводит к снижению потенциальной платежеспособности организации. Тем не менее в перспективе рост вложений во внеоборотные активы, если это

- связано с повышением технического уровня производства, будет способствовать росту объема производства и продаж, прибыли, а следовательно, и повышению финансовой устойчивости организации;
- 4) удельные веса в валюте Бухгалтерского баланса отдельных видов оборотных активов. При этом следует учитывать, что рост удельного веса денежных средств есть свидетельство роста визуальной платежеспособности, а рост удельных весов дебиторской задолженности и запасов — факторы ее снижения;
 - 5) удельный вес капитала и резервов (собственного капитала), отраженных в разд. III Бухгалтерского баланса в его валюте, учитывая, что этот показатель характеризует уровень финансовой независимости организации от кредиторов, банков и других заемщиков. При этом рост нераспределенной прибыли всегда есть фактор роста финансовой независимости и платежеспособности, а рост непокрытого убытка — фактор их снижения и свидетельство неэффективности управления.

На третьем этапе предварительного анализа сопоставляются некоторые абсолютные показатели и темпы их роста, что позволяет расширить представление о финансовой устойчивости организации и обеспечивающих ее факторах.

Так, сравнение итога разд. III Бухгалтерского баланса (стр. 490) с итогом его разд. I (стр. 190) или суммы итогов разд. IV и разд. V (стр. 590 + стр. 690) с итогом разд. II (стр. 290) позволяет сделать вывод об участии собственного капитала в формировании оборотных активов. Если итог разд. III > итога разд. I или суммарная величина итогов разд. IV и разд. V < итога разд. II, можно говорить о наличии собственного капитала в обороте, что является одной из положительных сторон (показателей) оценки финансовой устойчивости организации.

Рост разд. I баланса при условии его покрытия ростом разд. III и разд. IV баланса свидетельствует об инвестиционной направленности деятельности организации. Однако, если удельный вес разд. I превышает суммарный удельный вес разд. III и разд. IV в валюте Бухгалтерского баланса, это свидетельствует об отсутствии взвешенного подхода со стороны управленческих структур к финансовой политике организации (допущена иммобилизация краткосрочных источников во внеоборотные активы).

Если удельный вес кредитов банков в валюте Бухгалтерского баланса выше, чем удельный вес кредиторской задолженности, то на стадии предварительного анализа можно сделать вывод о нерациональ-

ной финансовой политике в области формирования краткосрочных заемных источников, ведущей к потере чистой прибыли (кредиты банков, как правило, более дорогой источник), а следовательно, к снижению финансовой устойчивости организации.

Превышение суммы дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о слабом управлении расчетами и является фактором, неудовлетворительно воздействующим на платежеспособность организации.

Если уставный капитал превышает стоимость чистых активов, приведенную в форме № 3 бухгалтерской отчетности, то ее финансовое положение явно неблагополучно.

Сравнение рассчитанных по форме № 2 бухгалтерской отчетности темпов роста прибыли от продаж ($J_{\text{ППР}}$) и выручки от продаж (J_B) позволяет сделать вывод об изменении рентабельности продаж. Если $J_{\text{ППР}} > J_B$, то рентабельность продаж продукции увеличилась, что служит фактором повышения финансовой устойчивости.

Сравнение темпа роста выручки от продаж с темпом роста активов (J_A), рассчитанным по данным Бухгалтерского баланса, позволяет сделать вывод об изменении эффективности использования активов. Если $J_B > J_A$, активы организации используются более эффективно, что при прочих равных условиях приводит к повышению финансовой устойчивости организации.

Иногда оценка финансовой устойчивости, данная в процессе предварительного анализа, является достаточной для принятия некоторых управленческих решений.

Однако обычно такую оценку нельзя признать всесторонней. Она является поверхностной, бессистемной. Современное управление финансами невозможно без проведения комплексного углубленного анализа финансового состояния организации.

11.5. Анализ финансовой независимости организации

Одним из основных параметров оценки финансового состояния организации, как уже отмечалось в п. 11.3, является ее финансовая независимость. Организация может быть признана финансово независимой, если за счет ее собственных источников формируется не только основной капитал (внеоборотные активы), но и часть оборотных активов.

В некоторых методиках, изложенных в нормативных документах,¹ а также рекомендуемых отдельными авторами, понятие и показатели

¹ Например, в приказе Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. № 118.

финансовой независимости отождествляются с понятием и показателями финансовой устойчивости.

По нашему мнению, понятие «финансовая устойчивость» более емкое, комплексное. Оно включает в себя не только характеристику финансовой независимости, но и, по крайней мере, характеристику платежеспособности (ликвидности) организации. В реальности организацию, имеющую достаточный уровень финансовой независимости, но с явно низким или неудовлетворительным уровнем платежеспособности (ликвидности) вряд ли следует признавать финансово устойчивой.

Вполне можно согласиться со следующим определением финансовой устойчивости [19, с. 13]: финансовая устойчивость предприятия — это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Для оценки финансовой независимости, как уже говорилось, используется система относительных и абсолютных показателей, а именно:

- коэффициент общей финансовой независимости, дающий общее представление об уровне финансовой независимости организации от заемных источников, т. е. от кредиторов, банков и других заимодавцев;
- наличие собственного капитала в обороте, характеризующее его величину, направленную на формирование оборотных активов;
- коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов, характеризующий уровень финансовой независимости организации от заемных источников (обязательств перед кредиторами, банками и другими заимодавцами) при формировании ею своих оборотных активов;
- коэффициент финансовой независимости в части запасов, характеризующий уровень финансовой независимости организации от заемных источников при формировании ею своих запасов.

Рассмотрим последовательно методику анализа каждого из названных показателей.

Анализ общей финансовой независимости

Коэффициент общей финансовой независимости (K_1) принято рассчитывать по формуле

$$K_1 = CK/BB, \quad (11.1)$$

где CK — капитал и резервы (собственный капитал или собственные источники формирования активов), т. е. итог разд. III Бухгалтерского

баланса (стр. 490); BB – суммарная величина собственного капитала (CK) и обязательств организации ($ЗК$),¹ т. е. валюта Бухгалтерского баланса (стр. 700).

Если организация на дату составления Бухгалтерского баланса имеет остатки по счетам 86 и 98, отраженные в балансе в разд. V по группе статей «Доходы будущих периодов» (ДБП), то коэффициент общей финансовой независимости в связи с фактической их принадлежностью к собственным источникам может уточняться, т. е. рассчитывается уточненное значение $K_1(K_{1,UT})$:

$$K_{1,UT} = (CK + BB) / BB. \quad (11.2)$$

Здесь также следует учитывать, что собственный капитал, рассчитанный по Бухгалтерскому балансу, может не соответствовать его реальной величине, находящейся в распоряжении организации, или, иначе говоря, не соответствовать объему собственных финансовых ресурсов, которыми располагает организация на дату составления баланса. При этом:

- 1) собственный капитал, рассчитанный по Бухгалтерскому балансу, оказывается завышенным на суммы:
 - ◆ задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, сведения о которой можно получить из расшифровок соответствующих показателей бухгалтерской отчетности или данных бухгалтерского учета;
 - ◆ неоплаченной чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации, которую можно рассчитать путем умножения остатков задолженности покупателей и заказчиков, обозначенных в Бухгалтерском балансе (уменьшенных на косвенные налоги), на коэффициент рентабельности продаж, коэффициент, рассчитанный как разница между единицей и ставкой налога на прибыль в пунктах, а также коэффициент, рассчитанный как разница между единицей и долей прибыли, направленной на выплату дивидендов (процентов), в пунктах;
 - ◆ отложенных налоговых активов, обозначенных по стр. 145 Бухгалтерского баланса;
- 2) собственный капитал, рассчитанный по Бухгалтерскому балансу, оказывается заниженным на суммы:
 - ◆ отложенных налоговых обязательств, обозначенных по стр. 515 Бухгалтерского баланса;

¹ Величина долгосрочных (разд. IV баланса) и краткосрочных (разд. V баланса) обязательств.

- ♦ доходов будущих периодов, начисленных, но не полученных организацией.

Исходя из сказанного выше расчет K_{137} (как и других рассматриваемых ниже коэффициентов финансовой независимости) может быть подвергнут дальнейшему уточнению.

Из техники расчета очевидно, что $K_1(K_{137})$ отражает долю собственных источников средств организации в общей их величине.

Принято считать организацию финансово независимой на самом минимальном уровне при значении K_1 , равном 0,5 (критическая точка).

Установление критической точки на уровне 0,5 является достаточно условным. Такой уровень принят на основе следующих рассуждений: если в определенный момент кредиторы, банки и другие заимодавцы предъявят все долги ко взысканию, то организация сможет их погасить, продав половину своего имущества, покрытого (сформированного) за счет собственных источников, даже если вторая половина имущества окажется по каким-либо причинам неликвидной. В публикациях имеются и иные толкования установления минимального значения K_1 на уровне 0,5.

Своеобразной модификацией коэффициента общей финансовой независимости является рекомендуемое во многих публикациях соотношение заемных и собственных источников (C).¹ Его нормативное значение в соответствии с приказом Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. № 118 должно быть «менее 0,7».

Выше была рассмотрена критическая точка ($K_1 = 0,5$) для обеспечения финансовой независимости на минимальном уровне. Однако в соответствии с установленным Минэкономки РФ нормативным значением C можно определить нормативное значение и для K_1 . Оно составит величину, равную 0,6. При этом логика расчета здесь такова: если принять собственный капитал за 100 единиц, то при максимальном значении C , равном 0,69 (менее 0,7), позволяющем оценить организацию как финансово независимую, заемные источники (обязательства организации) должны быть равны 69 единицам, а валюта баланса — 169 единицам. Тогда нормативное значение (нижняя граница) для K_1 составит величину, равную 0,6 ($100 : 169$).

На основе данных Бухгалтерского баланса (табл. 11.5.1) в табл. 11.5.2 рассчитан и рассмотрен в динамике коэффициент общей финансовой независимости организации.

¹ Это соотношение иногда называют коэффициентом привлечения.

Таблица 11.5.1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 декабря 200_ года

Форма № 1, тыс. руб.

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	–	261
Основные средства	120	14239	13101
Незавершенное строительство	130	20430	23815
Доходные вложения в материальные ценности	135	–	–
Долгосрочные финансовые вложения	140	8000	8000
Отложенные налоговые активы	145	–	–
Прочие внеоборотные активы	150	–	–
ИТОГО по разделу I	190	42669	45177
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	17510	16445
В том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		15208	15064
животные на выращивании и откорме		–	–
затраты в незавершенном производстве		867	876
готовая продукция и товары для перепродажи		1305	415
товары отгруженные		–	–
расходы будущих периодов		130	90
прочие запасы и затраты		–	–
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	3248	2212
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		–
В том числе покупатели и заказчики		–	–
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	34292	3468
В том числе покупатели и заказчики		33000	2876
Краткосрочные финансовые вложения	250	8	14
Денежные средства	260	9961	23538
Прочие оборотные активы	270	–	–
ИТОГО по разделу II	290	65019	45677
БАЛАНС	300	107688	90854

Окончание табл. 11.5.1

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	25000	25000
Собственные акции, выкупленные у акционеров		(-)	(-)
Добавочный капитал	420	24244	24467
Резервный капитал	430	5600	5600
В том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством		5600	5600
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	9948	11724
ИТОГО по разделу III	490	64792	66791
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	200	300
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	200	300
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	-	-
Кредиторская задолженность	620	37696	21763
В том числе:			
поставщики и подрядчики		19489	13272
задолженность перед персоналом организации		1470	1553
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		523	540
задолженность по налогам и сборам		4866	4221
прочие кредиторы		11348	2177
задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	5000	2000
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	42696	23763
БАЛАНС	700	107688	90854

Примечание. Образец формы Бухгалтерского баланса утвержден приказом Минфина РФ № 67н. Цифры, содержащиеся в Бухгалтерском балансе, условные. В отступлении от положений Приказа № 67н для наглядности в ф. № 1 приведены строки, по которым отсутствуют данные. Коды строк показателей баланса приведены в соответствии с Приказом № 67н и приказом Госкомстата и Минфина РФ от 14.11.2003 г. № 475/102н.

Таблица 11.5.2

**Расчет коэффициента общей финансовой независимости
организации, тыс. руб.**

№ п/п	Показатели	Код показателя баланса ¹ или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
1	Капитал и резервы	490	64792	66791	+1999
2	Доходы будущих периодов	640	5000	2000	-3000
3	Уточненная величина собственного капитала	стр. 1 + стр. 2	69792	68791	-1001
4	Валюта баланса	700	107688	90854	-16834
5	Коэффициент общей финансовой независимости (K_1)	<u>стр. 1</u> стр. 4	0,60	0,74	+0,14
6	Уточненный коэффициент общей финансовой независимости ($K_{1ум}$)	<u>стр. 3</u> стр. 4	0,65	0,76	+0,11

Расчеты, содержащиеся в табл. 11.5.2, отражают, во-первых, рост коэффициентов общей финансовой независимости за отчетный период, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости организации, и, во-вторых, превышение фактических значений коэффициентов над нормативным их значением, что позволяет отнести организацию к финансово независимой от заемных источников.

Анализ финансовой независимости при формировании оборотных активов, в том числе запасов организации

Финансовая независимость в части формирования оборотных активов реально обеспечивается на каком-либо уровне в том случае, если организация за счет собственных источников покрывает не только основной капитал, но и часть оборотных активов, повышая тем самым свою жизнеспособность. Но если для банков и кредиторов такая ситуация всегда положительна, то для организации необходимость и рациональность покрытия собственным капиталом оборотных активов диктуется «ценой» заемных источников.

Участие собственного капитала в формировании оборотных активов отражает величина собственного капитала в обороте организации.²

¹ См. табл. 11.5.1.

² Это понятие иногда обозначают как источники собственных средств в обороте или как собственные оборотные средства.

Собственный капитал в обороте (*СКО*) может быть рассчитан двумя способами, результаты расчетов по которым должны быть одинаковыми, так как оба основываются на балансовом равенстве.

I способ:

$$СКО = СК - ВА, \quad (11.3)$$

где *ВА* — внеоборотные активы, т. е. итог разд. I Бухгалтерского баланса (стр. 190).

II способ:

$$СКО = ОА - ЗК, \quad (11.4)$$

где *ОА* — оборотные активы, т. е. итог разд. II Бухгалтерского баланса (стр. 290).

Здесь также можно осуществлять расчет уточненной величины *СКО* (*СКО_{ут}*), при котором производится:

- увеличение, как уже говорилось выше, величины *СК* на сумму доходов будущих периодов;
- уменьшение внеоборотных активов на сумму кредитов банков и заемных средств других организаций и физических лиц (*К*), если они являются источниками формирования внеоборотных активов, о чем можно получить сведения из расшифровок соответствующих показателей бухгалтерской отчетности или данных бухгалтерского учета.¹

Следовательно, *СКО* в уточненном виде можно рассчитать по приведенным ниже формулам.

I способ (см. формулу (11.3)):

$$СКО_{ут} = (СК + ДБП) - (ВА - К) = СК + ДБП - ВА + К; \quad (11.5)$$

II способ (см. формулу (11.4)):

$$СКО_{ут} = ОА - (ЗК - ДБП - К) = ОА - ЗК + ДБП + К. \quad (11.6)$$

Возможно и дальнейшее уточнение *СКО_{ут}* по элементам, указанным в пояснениях к формуле (11.2).

¹ Строго говоря, внеоборотные активы следует уменьшить также на сумму кредиторской задолженности, связанную с их приобретением. Сведения о такой задолженности можно получить из данных бухгалтерского учета по счету 60. Некоторые авторы рекомендуют при расчете *СКО* к собственному капиталу относить (приравнивать) все долгосрочные обязательства, что не представляется достаточно корректным.

Следует иметь в виду, что результат расчета *СКО* может иметь знак «-». Он означает, что, во-первых, собственный капитал в обороте организации отсутствует и вся совокупность оборотных активов сформирована за счет заемных источников и, во-вторых, собственного капитала недостаточно даже для формирования внеоборотных активов, т. е. последние в сумме отрицательного результата расчета *СКО* покрыты обязательствами организации.

Величина *СКО* является базой для расчета уровня его участия в формировании оборотных активов, т. е. коэффициента финансовой независимости в части оборотных активов, в том числе запасов (о которых пойдет речь ниже), но, представляя собой абсолютную характеристику наличия собственного капитала в обороте, имеет и самостоятельное аналитическое значение в оценке финансового состояния организации.

Так, для практической реализации сотрудниками ФССФО функций в части проведения анализа финансового состояния указанное ведомство приказом от 23.01.2001 г. № 16 утвердило Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. В них в качестве одного из показателей финансового состояния названа величина собственного капитала в обороте, исчисляемая способом, который аналогичен расчету по формуле (11.3). При этом указано, что наличие собственного капитала в обороте (собственных оборотных средств) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Отсутствие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о том, что все ее оборотные средства, а также, возможно, часть внеоборотных активов (в случае отрицательного значения показателя) сформированы за счет заемных средств (заемных источников).

Кроме того, в соответствии с распоряжением ФССФО от 13.04.2001 г. № 111-р сотрудниками этого ведомства используется абсолютная величина *СКО* в системе показателей для определения потенциального банкротства организации в случае единовременной уплаты ею налогов (подробнее см. п. 11.8).

Пример расчета величины *СКО* и ее динамики представлен в табл. 11.5.3.

При анализе должны изучаться причины изменения суммы *СКО* за анализируемый период, которыми являются изменения по каждому слагаемому расчета *СКО*.

Несмотря на самостоятельное значение величины собственного капитала в обороте для оценки устойчивости финансового состояния, она, как всякий абсолютный показатель, не отражает уровень ее уча-

ствия в формировании оборотных активов. Для этой цели используется относительный показатель — коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K_2),¹ рассчитываемый по следующей формуле:

$$K_2 = СКО/OA. \quad (11.7)$$

Коэффициент K_2 характеризует долю участия собственного капитала организации в формировании ее оборотных активов.

В связи с возможностью расчета уточненной величины $СКО$ возможен расчет и уточненного K_2 ($K_{2\text{УТ}}$):

$$K_{2\text{УТ}} = СКО_{\text{УТ}}/OA. \quad (11.8)$$

При этом следует помнить о возможности дальнейшего уточнения $K_{2\text{УТ}}$ на элементы, указанные в пояснениях к формуле (11.2).

Общепринятое, в том числе установленное в официальных методиках, нормативное значение (нижняя граница) для K_2 составляет величину, равную 0,1.

Показатель финансовой независимости в части оборотных активов может быть дополнен коэффициентом (характеристикой) финансовой независимости в части запасов (K_3), который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_3 = СКО/З, \quad (11.9)$$

где $З$ — запасы организации (стр. 210 бухгалтерского баланса).

При необходимости может быть также рассчитано уточненное значение K_3 ($K_{3\text{УТ}}$):

$$K_{3\text{УТ}} = СКО_{\text{УТ}}/З.^2 \quad (11.10)$$

Общепринятое нормативное значение для K_3 отсутствует. По данным различных специалистов, оно может быть следующим:³ от 0,25 до 0,6–0,8.

Расчет коэффициентов финансовой независимости в части оборотных активов, в том числе затрат, также произведен в табл. 11.5.3.

¹ Этот коэффициент иногда называют коэффициентом обеспеченности оборотных активов собственными средствами, или коэффициентом обеспеченности собственными средствами.

² Возможно дальнейшее уточнение $K_{3\text{УТ}}$ на элементы, указанные в пояснениях к формуле (11.2).

³ По утверждениям А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина, Е. В. Негашева [23, с. 161], нормальное ограничение для K_3 , полученное на основе статистических усреднений данных хозяйственной практики, составляет 0,6–0,8.

Из приведенных данных следует, что на начало отчетного года и на конец отчетного периода фактические значения коэффициентов финансовой независимости в части оборотных активов были выше нормативных, а запасы полностью покрывались собственными источниками, следовательно, и текущая деятельность организации происходила в условиях ее финансовой независимости от заемных источников на достаточном уровне.

Таблица 11.5.3

Расчет собственного капитала в обороте организации и коэффициентов финансовой независимости в части формирования оборотных активов, в том числе запасов, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Код показателя баланса ¹ или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
1	Капитал и резервы	490	64792	66791	+1999
2	Обязательства	590 + 690	42896	24063	-18833
3	Кредиты и займы под внеоборотные активы	-	-	-	-
4	Доходы будущих периодов	640	5000	2000	-3000
5	Внеоборотные активы	190	42669	45177	+2508
6	Оборотные активы	290	65019	45677	-19342
7	Запасы	210	17510	16445	-1065
8	Собственный капитал в обороте (СКО):				
8.1	I способ	стр. 1 – стр. 5	22123	21614	-509
8.2	II способ	стр. 6 – стр. 2	22123	21614	-509
9	Уточненная величина собственного капитала в обороте (СКО _{УТ}):	стр. 1 + стр. 4 – стр. 5 + стр. 3	27123	23614	-3509
9.1	I способ				
9.2	II способ	стр. 6 – стр. 2 + стр. 4 + стр. 3	27123	23614	-3509
10	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K ₂)	стр. 8.1 или 8.2/стр. 6	0,34	0,47	+0,13
11	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (K ₃)	стр. 8.1 или 8.2/стр. 7	1,26	1,31	+0,05

¹ См. табл. 11.5.1.

Окончание таблицы 11.5.3

№ п/п	Показатели	Код показателя баланса или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
12	Уточненный коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов ($K_{2\text{УТ}}$)	стр. 9.1 или 9.2/стр. 6	0,42	0,52	+0,10
13	Уточненный коэффициент финансовой независимости в части запасов ($K_{3\text{УТ}}$)	стр. 9.1 или 9.2/стр. 7	1,55	1,44	-0,11

На основе CKO исчисляется и такая дополнительная, но существенная характеристика устойчивости финансового состояния, как коэффициент маневренности (K_M):

$$K_M = CKO/CK. \quad (11.11)$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Рекомендуемое Минэкономики РФ нормативное значение для K_M составляет 0,2–0,5. Чем ближе величина K_M к верхней рекомендуемой границе, тем больше возможностей финансового маневра у организации.

Дальнейший анализ финансовой независимости должен быть направлен на определение возможностей ее роста, которые связаны с улучшением состава активов (обоснованным их формированием) и повышением эффективности их использования (так как при росте фондоотдачи и ускорении оборачиваемости активов при прочих равных условиях требуется меньше финансовых ресурсов), а также с увеличением объема нераспределенной прибыли.

11.6. Анализ платежеспособности организации и ликвидности ее баланса

Наряду с финансовой независимостью важнейшими характеристиками устойчивости финансового состояния организаций являются платежеспособность и ликвидность.

Организация может быть признана платежеспособной в случае, если она имеет возможность денежными средствами и их эквивалентами

(рыночные ценные бумаги) своевременно и полно рассчитываться по своим платежным обязательствам, т. е. платежеспособность — это характеристика текущего состояния расчетов с кредиторами, банками и другими займодавцами.

Как уже отмечалось в п. 11.4, признаками платежеспособности являются наличие денежных средств в кассе и на счетах в банках, а также отсутствие просроченной кредиторской задолженности и не погашенных в срок долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Однако реальная оценка платежеспособности, т. е. оценка текущего состояния расчетов организации, имеющего большую подвижность, не может быть выполнена по данным бухгалтерской отчетности, содержащей в этой части только моментные показатели на начало отчетного года и на конец отчетного периода. Такая оценка возможна лишь в процессе оперативного анализа, при котором рекомендуется:

- производить анализ денежных потоков;
- оценивать состояние платежного календаря на короткий промежуток времени (день, неделю, декаду, месяц) путем сопоставления ожидаемых к поступлению денежных доходов с денежными обязательствами, подлежащими погашению, и вырабатывать варианты управленческих решений по предотвращению выявленных превышений обязательств над доходами;
- изучать ежедневно, еженедельно и т. д. фактическое состояние расчетов с выявлением суммы обязательств, не оплаченных организацией в срок, и принимать оперативные меры по их погашению, особенно в той их части, которая связана с явной потерей чистой прибыли;
- рассчитывать на основе оперативного изучения фактического состояния расчетов структурные показатели обязательств, не оплаченных в срок, путем отнесения их суммы к сумме обязательств, подлежащих погашению в этот день, неделю и т. д.;
- составлять динамические ряды этих структурных показателей, выявлять складывающиеся тенденции и на их базе оценивать состояние текущей платежеспособности как стабильное, временное или случайное, при котором неплатежеспособность является постоянным, хроническим, отрицательным фактом финансового состояния организации;
- выявлять причины неплатежеспособности, которыми могут быть нарушение сроков расчетов покупателями за проданные им продук-

цию, товары, работы, услуги, отставание объема продаж от объема выпуска продукции (объема приобретенных товаров), создание излишних запасов товарно-материальных ценностей, т. е. запасов сверх потребности в них для выполнения имеющихся договоров, заявок, заказов на продажу продукции, вложения средств во внеоборотные активы, не дающие отдачи, и т. п.

В связи с наличием обязательств, которые исполняются только в денежной форме (расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, таможней и др.) и широким распространением неденежных форм расчетов за проданную продукцию (взаимозачеты, товарообменные операции и т. п.) уровень платежеспособности существенно зависит от удельного веса денежной оплаты в общей сумме оплаченной выручки (погашенной дебиторской задолженности по счету 62). Этот показатель изучается в динамике. С его возрастанием при прочих равных условиях повышается уровень текущей платежеспособности организации.

Здесь обратим внимание на то, что Правительство РФ,¹ предписывает руководителям федеральных государственных унитарных предприятий и представителям Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ обязательно отражать в отчетах данные об уровне неденежных расчетов в выручке от продажи продукции. Кроме того, ФСФО в Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния организаций² также предусматривает в качестве одной из характеристик финансового состояния долю неденежных средств в оплаченной выручке.

В связи с тем что реальную платежеспособность практически невозможно оценить по данным бухгалтерской отчетности, в отечественной и зарубежной практике принято характеризовать ее условно на основе показателей ликвидности баланса организации

Под ликвидностью баланса организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых из иной формы в денежную соответствует сроку погашения обязательств. Говоря о ликвидности баланса организации, имеют в виду наличие у нее оборотных активов в объеме, теоретически достаточном для расчетов по всей совокупности краткосрочных обязательств, пусть даже с нарушением установленных сроков их погашения.

¹ Постановление Правительства РФ от 04.10.1999 г. № 1116 (с изм.) и распоряжение Мингосимущества РФ от 11.11.1999 г. № 1506-р (с изм.).

² Приказ ФСФО от 23.01.2001 г. № 16.

При анализе ликвидности сравниваются обозначенные в Бухгалтерском балансе активы, сгруппированные по степени их ликвидности и расположенные в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву бухгалтерского баланса, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания этих сроков. При этом под степенью ликвидности активов понимается скорость их превращения из иной формы в денежную. Чем меньше требуется времени для того, чтобы определенный актив обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Как правило, в зависимости от степени ликвидности активы организации группируются следующим образом:

1. Активы наиболее ликвидные (немедленно или быстро реализуемые), к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (I группа активов).
2. Активы со средним сроком ликвидности, к которым относится дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (II группа активов).
3. Активы наименее ликвидные, т. е. медленно реализуемые, к которым относят запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы (III группа активов).

Суммарная величина вышерассмотренных трех групп активов оценивается как величина ликвидных активов.

4. Активы неликвидные и труднореализуемые, к которым принято относить внеоборотные активы и дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (IV группа активов)

Следует отметить, что приведенная группировка активов носит условный характер и при наличии необходимой информации может быть уточнена. Так, краткосрочные финансовые вложения можно признать быстрореализуемыми лишь в части рыночных ценных бумаг, причем в оценке по их рыночной стоимости (см. формулу № 5 бухгалтерской отчетности), депозитов и предоставленных займов при условии, что в соответствующих договорах предусмотрен возврат по первому требованию. Остальная часть краткосрочных финансовых вложений в реальности относится к IV группе активов. Числящиеся в IV группе активов отложенные налоговые активы, если срок их погашения после отчетной даты составляет 12 месяцев и менее, следует относить ко II группе активов.

Дебиторская задолженность обоснованно относится ко II группе при условии образования в организации резервов сомнительных долгов. В противном случае она должна быть откорректирована по крайней мере на просроченную задолженность, которую следует отнести к IV группе активов. Срочная дебиторская задолженность в виде авансов выданных (форма 5 бухгалтерской отчетности или данные бухгалтерского учета) будет погашена не денежными средствами, а материально-производственными запасами, т. е. должна быть отнесена к III группе.

Обычно учитываемые в III группе расходы будущих периодов исходя из их характера и содержания следует учесть в четвертой группе, а активы в виде готовой продукции, товаров (в современных условиях) к любой из рассмотренных групп в зависимости от конъюнктуры рынка. Кроме того, балансовая оценка этих активов, как правило, не соответствует рыночной их цене. Ученные здесь (в III группе) товары отгруженные (если их наличие не связано с отгрузками по договорам мены) должны быть, в принципе, отнесены ко II группе как потенциальная дебиторская задолженность.¹

Ученные также в III группе прочие оборотные активы при отсутствии соответствующих расшифровок и пояснений следует учесть в IV группе активов. Соответственно может быть (и должен быть) уточнен состав активов IV группы.

Обязательства по пассиву бухгалтерского баланса группируются по степени срочности их оплаты:

1. Краткосрочные обязательства (итог раздел V Бухгалтерского баланса), к которым относятся краткосрочные займы и кредиты, кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и прочие краткосрочные обязательства. При этом в случае проведения уточненных расчетов ликвидности сумму краткосрочных обязательств следует уменьшить на величину доходов будущих периодов (ДБП) в силу, как уже говорилось выше, их фактической принадлежности к собственным источникам (собственному капиталу).²

¹ Если же договор мены предусматривает получение внеоборотных активов, то остаток по счету 45 в этой части должен быть учтен в IV группе активов.

² Если учетной политикой не предусмотрен перевод долгосрочных обязательств, в том числе отложенных налоговых обязательств, со сроком погашения после отчетной даты в течение 12 месяцев и менее, в краткосрочные обязательства, то на сумму таких долгосрочных обязательств при проведении уточненных расчетов следует увеличить краткосрочные обязательства.

2. Долгосрочные обязательства (итог раздел IV Бухгалтерского баланса).

На основе рассмотренной группировки активов и обязательств производится расчет коэффициентов ликвидности путем поэтапного сопоставления отдельных групп ликвидных активов с краткосрочными обязательствами (KO).

Расчеты коэффициентов ликвидности можно производить как исходя из общепринятой группировки активов по степени их ликвидности, так и в уточненном виде исходя из вышеизложенных уточнений в группировке активов.

Принято рассчитывать следующие краткосрочные коэффициенты ликвидности.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) K_4 ¹ который определяется по формуле

$$K_4 = I \text{ группа активов} / KO. \quad (11.12)$$

При расчете уточненного значения K_4 ($K_{4\text{УТ}}$) осуществляется уточнение I группы активов, а также уменьшение KO на $ДБП$. Кроме того, возможно уменьшение KO на величину авансов, полученных (форма № 5 бухгалтерской отчетности или данные бухгалтерского учета) в связи с тем, что они должны погашаться не денежными средствами, а продажей продукции.

Коэффициент K_4 показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена в самое ближайшее время по отношению к дате составления баланса.

Если $K_4 \geq 1$ организация имеет безукоризненную, полную денежную ликвидность (платежеспособность), но она представляется избыточной и в хозяйственной практике встречается редко. Обычно значение этого коэффициента варьируется от 0,01 до 0,15

В публикациях в качестве нормативного (нормального ограничения) рекомендуется значение $K_4 = 0,5 \div 0,1$. При этом значение 0,5 представляется надежным, а 0,1 — нижней границей для признания удовлетворительной денежной платежеспособности на дату составления Бухгалтерского баланса. Для обеспечения значения K_4 на нормативном и (или) необходимом для организации уровне важно осуществлять анализ ее денежных потоков.

¹ Этот коэффициент называют также коэффициентом денежной ликвидности (денежной платежеспособности).

2. Коэффициент срочной ликвидности (K_5):¹

$$K_5 = (\text{I группа активов} + \text{II группа активов}) / \text{КО}. \quad (11.13)$$

При расчете уточненного K_5 ($K_{5\text{УТ}}$) производится уточнение I и II групп активов, а также уменьшение КО на ДБП. Кроме того, возможно уменьшение КО на величину авансов полученных по указанному выше основанию.

Коэффициент K_5 отражает прогнозируемую платежеспособность организации при условии своевременного погашения дебиторской задолженности.

Нормативное значение для K_5 , установленное Минэкономике РФ (приказ от 01.10.1997 г. № 118), составляет ≥ 1 . При значении $K_5 > 1$ организация имеет теоретически надежный уровень платежеспособности.

3. Коэффициент текущей ликвидности (K_6):²

$$K_6 = (\text{I группа активов} + \text{II группа активов} + \text{III группа активов}) / \text{КО}. \quad (11.14)$$

При расчете уточненного значения K_6 ($K_{6\text{УТ}}$) осуществляется уточнение как состава активов, так и КО на сумму ДБП.

Коэффициент K_6 используется для общей оценки текущей ликвидности организации и показывает достаточность у нее оборотных активов, которые могут быть использованы для погашения ее краткосрочных обязательств. Он характеризует принципиальные платежные возможности организации, т. е. платежеспособность при условии не только погашения дебиторами своих долгов перед организацией, но и мобилизации средств, вложенных в запасы. В экономически развитых странах считается нормальным, когда значение K_6 варьирует около 2.

Нормативное значение для K_6 , установленное в распоряжении Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. № 31р, составляет 2. Подход Минэкономике РФ (приказ от 1.10.1997 г. № 118) в отношении границы значений величины K_6

¹ Этот коэффициент называют также коэффициентом критической ликвидности, коэффициентом ликвидности, коэффициентом быстрой ликвидности, промежуточным коэффициентом ликвидности или коэффициентом промежуточного покрытия.

² Этот коэффициент называют общим коэффициентом покрытия, коэффициентом текущего покрытия, коэффициентом общего покрытия краткосрочных долгов, коэффициентом покрытия.

более гибкий. Министерство устанавливает эти границы от 1 до 2. При этом отмечается, что нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании.

С нижней границей для K_6 на уровне 1 можно согласиться лишь при условии, что в Бухгалтерском балансе вся сумма дебиторской задолженности состоит из безусловной к получению в срок, а в составе запасов отсутствуют неликвидные ценности. В хозяйственной практике такое условие встречается редко.

Пример расчета коэффициентов ликвидности содержится в табл. 11.6.1.

Таблица 11.6.1
Расчет коэффициентов ликвидности баланса, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Код строки показателя баланса ¹ или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
1	Денежные средства	260	9961	23538	+13577
2	Краткосрочные финансовые вложения	250	8	14	+6
2.1	В том числе неликвидные	*	—	—	—
3	Итого быстрореализуемые активы (активы I гр.)	стр. 1 + стр. 2	9969	23552	+13583
4	Итого уточненные активы I гр.	стр. 1 + стр. 2 – – стр. 2.1	9969	23552	+13583
5	Активы со средним сроком ликвидности: дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (активы II гр.)	240	34292	3468	-30824
5.1	В том числе: просроченная	*	3560	2532	-1028
5.2	авансы выданные	**	250	200	-50

¹ См. табл. 11.5.1.

Продолжение табл. 11.6.1

№ п/п	Показатели	Код строки показателя баланса или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
6	Уточненные активы II гр.	стр. 5 – стр. 5.1 – – стр. 5.2	30482	736	-29746
7	Итого активы I гр. + + II гр.	стр. 3 + стр. 5	44261	27020	-17241
8	Итого уточненные активы I гр. + II гр.	стр. 4 + стр. 6	40451	24288	-16163
9	Запасы	210	17510	16445	-1065
9.1	В том числе: неликвидные	*	170	205	+35
9.2	расходы будущих периодов	II гр. баланса	130	90	-40
10	НДС по приобретенным ценностям	220	3248	2212	-1036
11	Прочие оборотные активы***	270	-	-	-
12	Итого медленно реализуемые активы (активы III гр.)	стр. 9 + стр. 10 + + стр. 11	20758	18657	-2101
13	Итого уточненные активы III гр.	стр. 9 – стр. 9.1 – – стр. 9.2 + + стр. 10 + стр. 5.2	20708	18562	-2146
14	Всего ликвидные активы (I гр. + II гр. + + III гр.)	стр. 7 + стр. 12	65019	45677	-19342
15	Всего уточненные ликвидные активы I, II, III гр.	стр. 8 + стр. 13	61159	42850	-18309
16	Краткосрочные обязательства	690	42696	23763	-18933
16.1	В том числе: авансы полученные	**	10506	2000	-8506
16.2	доходы будущих периодов	640	5000	2000	-3000
16.3	Уточненные краткосрочные обязательства для расчета $K_{4УТ}$ и $K_{5УТ}$	стр. 16 – – стр. 16.1 – – стр. 16.2	27190	19763	-7427
16.4	Уточненные краткосрочные обязательства для расчета $K_{6УТ}$	стр. 16 – стр. 16.2	37696	21763	-15933

Окончание табл. 11.6.1

№ п/п	Показатели	Код строки показателя баланса или порядок расчета	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Изменение (+, -)
17	Коэффициенты ликвидности:				
17.1	абсолютной ликвидности (K_4)	<u>стр. 3</u> стр. 16	0,23	0,99	+0,76
17.2	срочной ликвидности (K_5)	<u>стр. 7</u> стр. 16	1,04	1,14	+0,10
17.3	текущей ликвидности (K_6)	<u>стр. 14</u> стр. 16	1,52	1,92	+0,40
18	Уточненные коэффициенты ликвидности:				
18.1	абсолютной ликвидности (K_{4YT})	<u>стр. 4</u> стр. 16.3	0,37	1,19	+0,82
18.2	срочной ликвидности (K_{5YT})	<u>стр. 8</u> стр. 16.3	1,49	1,23	-0,26
18.3	текущей ликвидности (K_{6YT})	<u>стр. 15</u> стр. 16.3	1,62	1,97	+0,35

Примечания:

* Данные расшифровок к соответствующим показателям бухгалтерской отчетности или данные бухгалтерского учета, договоров, котировок.

** Данные формы № 5, расшифровок к соответствующим показателям бухгалтерской отчетности или данные бухгалтерского учета, договоров, котировок.

*** Не включаются в данные стр. 13 при отсутствии расшифровки их состава.

Полученные в табл. 11.6.1 результаты позволяют сделать вывод о том, что организация как на начало отчетного года, так и за счет положительной динамики коэффициентов, особенно на конец отчетного периода, являлась платежеспособной и ликвидной. На конец отчетного периода наблюдается полная денежная ликвидность (платежеспособность), так как K_4 и $K_{4YT} \geq 1$. Надежный уровень ликвидности подтверждают и полученные значения коэффициентов срочной ликвидности (K_5 и $K_{5YT} > 1$), а также значения коэффициентов текущей ликвидности на уровне, близком к нормативному (2).

Следует отметить, что в связи с большим различием оборачиваемости оборотных активов в организациях различных отраслей установле-

ние единого нормативного значения для K_6 вряд ли является обоснованным. Коммерческие банки, как правило, для промышленности устанавливают норматив для K_6 более высокий, например 2, чем для торговли, например 1,4. $K_{6 \text{ норм}} = (Z_H + KO)/KO$.

При углубленной оценке ликвидности можно сопоставлять фактическую величину K_6 с нормативным его значением для данной организации ($K_{6 \text{ норм}}$), которое может быть рассчитано по следующей формуле:

$$K_{6 \text{ норм}} = (Z_H + KO)/KO, \quad (11.15)$$

где Z_H — необходимые запасы организации — стр. 210 Бухгалтерского баланса при условии необходимости и достаточности запасов на уровне их фактической величины.

В основу определения $K_{6 \text{ норм}}$ положен расчет необходимой величины оборотных активов (числитель дроби), складывающейся из необходимых запасов во избежание затруднений в дальнейшем функционировании организации, а также суммы свободных денег, дебиторов и других оборотных активов, достаточной для погашения краткосрочных обязательств.

11.7. Чистые активы: порядок расчета, область применения и эффективность использования

Величина чистых активов организации характеризует наличие активов, не обремененных обязательствами.¹ Она практически соответствует размеру собственного капитала организации и тем самым характеризует уровень защищенности интересов кредиторов, банков и других заимодавцев.

Стоимость чистых активов является показателем, используемым для оценки степени ликвидности организации. Его важно знать учредителям организации, так как чистые активы — это та часть имущества, которая окажется в их распоряжении после ликвидации фирмы (вначале придется удовлетворить требования всех сторонних кредиторов).

Необходимость определения стоимости чистых активов связана с введением в действие в соответствии с Федеральным законом РФ от 30.11.1994 г. № 52-ФЗ первой части Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), ст. 90, 99 и 114 которого содержат положения, связанные с чистыми активами. Так, п. 4 и 5 ст. 90 в отношении уставного

¹ Распоряжение ФСФО от 08.10.1999 г. № 33-р, п. 16.

капитала общества с ограниченной ответственностью предусматривают следующее:

1. Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества с ограниченной ответственностью окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

2. Уменьшение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью допускается после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе в этом случае потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Соответственно ст. 20 (п. 3, 4, 5) Федерального закона РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (с изм.) (далее — Закон об обществах с ограниченной ответственностью) повторяет с некоторыми уточнениями вышеприведенные положения ст. 90 ГК РФ.

Аналогичные требования ГК РФ предъявляет и к уставному капиталу акционерных обществ в п. 4 ст. 99: «Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала (п. 1 настоящей статьи), общество подлежит ликвидации».

При этом Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) (далее — Закон об акционерных обществах) в п. 3, 4, 5, 6 ст. 35 более подробно раскрывает указанные выше требования ГК РФ.

В отношении государственных и муниципальных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, п. 5 и 6 ст. 114 ГК РФ устанавливает положения, связанные со стоимостью чистых активов, несколько в ином виде: «Если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стои-

мость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

В случае принятия решения об уменьшении уставного фонда предприятие обязано письменно уведомить об этом своих кредиторов. Кредитор предприятия вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это предприятие, и возмещения убытков».

Следует заметить, что:

- во-первых, практическая реализация требований ст. 114 ГК РФ стала возможной только после принятия в 2002 г. Федерального закона РФ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»,¹ в ст. 20 которого был определен минимальный размер уставного фонда унитарных предприятий;
- во-вторых, положения ст. 114 ГК РФ подробно раскрыты и уточнены в ст. 15 указанного Закона.

Нужно учесть, что стоимость чистых активов рассчитывается не только для контроля за величиной уставного капитала, но и должна приниматься во внимание при выработке и принятии целого ряда управленческих решений хозяйственных обществ.

Так, Закон об акционерных обществах предписывает учитывать стоимость чистых активов при установлении предельной суммы увеличения уставного капитала за счет имущества общества (п. 5 ст. 28), объявлении о выплате дивидендов по акциям (п. 1 ст. 43) и их выплате (п. 2, 4 ст. 43), приобретении обществом размещенных им обыкновенных и привилегированных акций (п. 1, 2 ст. 73), установлении предельной суммы средств, направляемых обществом на выкуп акций по требованию акционеров (п. 5 ст. 76).

В соответствии с Законом об обществах с ограниченной ответственностью стоимость чистых активов должна учитываться при определении действительной стоимости доли участника общества (п. 2 ст. 14), установлении предельной суммы увеличения уставного капитала общества за счет его имущества (п. 2 ст. 18), приобретении обществом доли (части доли) участника в уставном капитале общества (п. 8 ст. 23), определении размера выплаты действительной стоимости доли участника при его выходе из общества (п. 3 ст. 26), распределении прибыли общества между его участниками и при выплате этой прибыли (ст. 29).

Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ установлен зарегистрированным в Минюсте РФ 12.03.2003 г. (рег. № 425)

¹ Данный Закон принят 14.11.2002 г. № 161-ФЗ.

совместным приказом Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг¹ от 29.01.2003 г. № 10н/03-6/ПЗ,² в котором предусмотрены следующие положения:

- 1) под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету;
- 2) оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов акционерного общества производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету;
- 3) для оценки стоимости чистых активов акционерного общества составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности;
- 4) в состав активов, принимаемых к расчету, включаются:
 - ◆ внеоборотные активы, отражаемые в разделе I Бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);
 - ◆ оборотные активы, отражаемые в разделе II Бухгалтерского баланса (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы), за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования,³ и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал;⁴
- 5) в состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

¹ Далее – ФКЦБ РФ.

² Установленный этим приказом порядок оценки чистых активов не распространяется на акционерные общества, осуществляющие страховую и банковскую деятельность.

³ Приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. № 67н выкупленные акции начиная с отчетности за 2003 г. предписано отражать в разд. III Бухгалтерского баланса, в связи с чем здесь исключения не требуется.

⁴ Эта задолженность определяется по расшифровкам показателей бухгалтерской отчетности или данным бухгалтерского учета.

- ◆ долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;
 - ◆ краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
 - ◆ кредиторская задолженность;
 - ◆ задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
 - ◆ резервы предстоящих расходов;
 - ◆ прочие краткосрочные обязательства;
- 6) оценка стоимости чистых активов производится акционерным обществом ежеквартально и в конце года на соответствующие отчетные даты;
- 7) информация о стоимости чистых активов раскрывается в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.

Полагаем, что в связи с отсутствием соответствующих нормативных документов организации (предприятия) иных организационно-правовых форм (общества с ограниченной ответственностью, унитарные предприятия) расчет стоимости чистых активов производят по методике, установленной Минфином РФ и ФКЦБ РФ для акционерных обществ.

Исходя из приложения к Порядку оценки стоимости чистых активов акционерных обществ произведем расчет оценки их стоимости в табл. 11.7.1.

Таблица 11.7.1
Расчет чистых активов организации, тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателя	Код показателя бухгалтерского баланса ¹	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
	I. Активы			
1	Нематериальные активы	110	–	261
2	Основные средства	120	14239	13101
3	Незавершенное строительство	130	20430	23815
4	Доходные вложения в материальные ценности	135	–	–
5	Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	140 + 250	8008	8014
6	Прочие внеоборотные активы*	150	–	
7	Запасы	210	17510	16445

¹ См. табл. 11.5.1.

Окончание табл. 11.7.1

№ п/п	Наименование показателя	Код показателя бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
8	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	3248	2212
9	Дебиторская задолженность**	230 + 240	34292	3468
10	Денежные средства	260	9961	23538
11	Прочие оборотные активы	270	–	–
12	Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных п. 1–11)		107688	90854
II. Пассивы				
13	Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	510	–	–
14	Прочие долгосрочные обязательства*** ****	520	200	300
15	Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	610	–	–
16	Кредиторская задолженность	620	37696	21763
17	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	–	–
18	Резервы предстоящих расходов	650	–	–
19	Прочие краткосрочные обязательства*****	660	–	–
20	Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных п. 13–19)		37896	22063
21	Стоимость чистых активов акционерного общества (итого активы, принимаемые к расчету (п. 12), минус итога пассивы, принимаемые к расчету (п. 20))		69792	68791 *****

Примечания:

* Включая величину отложенных налоговых активов.

** За исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

*** Включая величину отложенных налоговых обязательств.

**** В данных о величине прочих долгосрочных обязательств приводятся суммы созданных в установленном порядке резервов в связи с условными обязательствами и с прекращением деятельности.

***** В данных о величине прочих краткосрочных обязательств приводятся суммы созданных в установленном порядке резервов в связи с условными обязательствами и с прекращением деятельности.

***** Стоимость чистых активов приводится в форме № 3 бухгалтерской отчетности. В промежуточной отчетности (формы № 1 и 2) специальная строка для отражения чистых активов не предусмотрена. Полагаем, что их величину можно указывать в справке к форме № 1.

Из расчета, приведенного в табл. 11.7.1, следует, что стоимость чистых активов как на начало отчетного года, так и на конец отчетного периода превышает величину уставного капитала организации. Для достижения такого соотношения между стоимостью чистых активов и величиной уставного капитала деятельность организации должна быть безубыточной.

При анализе чистых активов можно исследовать эффективность их использования. С этой целью рассчитывается рентабельность чистых активов ($P_{ЧА}$) как отношение чистой прибыли ($ЧП$) к средней стоимости чистых активов ($ЧА$) и производится факторный анализ ее изменения в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом. При этом возможно использование следующей модели:

$$P_{ЧА} = O_{ЧА} \times P_{ПП} \quad (11.16)$$

где $O_{ЧА}$ — отдача чистых активов, исчисляемая отношением выручки от продаж без косвенных налогов (B) к $ЧА$; $P_{ПП}$ — рентабельность продаж, исчисляемая отношением $ЧП$ к B .

Алгоритм расчета влияния рассмотренных выше факторов на изменение рентабельности чистых активов способом абсолютных разниц следующий:

$$\Delta P_{ЧА}(\Delta O_{ЧА}) = (O_{ЧА1} - O_{ЧА0}) \times P_{ПП0}; \quad (11.17)$$

$$\Delta P_{ЧА}(\Delta P_{ПП}) = (P_{ПП1} - P_{ПП0}) \times O_{ЧА1}; \quad (11.18)$$

$$\Delta P_{ЧА} = P_{ЧА1} - P_{ЧА0} = \Delta P_{ЧА}(\Delta O_{ЧА}) + \Delta P_{ЧА}(\Delta P_{ПП}). \quad (11.19)$$

Исходя из реальностей модель, представленная в формуле (11.16), может быть расширена:

$$P_{ЧА} = C \times Y_p \times Y_{II} \times O_A \times P_{ПП} \quad (11.20)$$

где C — отношение средней стоимости всех активов (A) к $ЧА$; Y_p — удельный вес средней стоимости активов, реально находящихся в обороте организации (Ap),¹ в средней стоимости всех активов организации; Y_{II} — удельный вес средней стоимости активов, используемых в предпринимательских целях (An),² в Ap ; O_A — отдача активов, исчисляемая отношением B к An .

¹ Средняя стоимость всех активов за вычетом средней величины задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

² Средняя стоимость активов, реально находящихся в обороте организации, за вычетом средней стоимости незавершенного строительства.

Таким образом, техника расчета показателей, предусмотренных в формуле (11.20), имеет вид:

$$\frac{ЧП}{ЧА} = \frac{A}{ЧА} \times \frac{Ap}{A} \times \frac{An}{Ap} \times \frac{B}{An} \times \frac{ЧП}{B}. \quad (11.21)$$

Расчет влияния каждого фактора, предусмотренного в модели (11.20), на изменение рентабельности чистых активов также можно произвести способом абсолютных разниц или иными способами, предлагаемыми в теории экономического анализа.

11.8. Методы оценки потенциального банкротства

В действующих нормативных документах и современной экономической литературе содержатся различные подходы к оценке потенциального банкротства.

Так, Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498¹ была утверждена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, базирующихся на текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и способности к восстановлению (утрате) платежеспособности.

На основании указанной системы критериев в отношении федеральных государственных предприятий и предприятий, в капитале которых доля РФ составляет более 25%, Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве) (далее — Федеральное управление) принимались решения:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной;
- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты платежеспособности предприятия, когда оно в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Здесь необходимо учесть следующее.

1. Принятие этих решений вовсе не было связано с признанием предприятия банкротом даже в рамках старого законодательства о банкротстве (Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»

¹ Действие этого постановления отменено в 2003 г., однако установленная им система критериев вполне может быть использована в аналитических целях.

от 19.11.1992 г. № 3929-1, а также Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ), и тем более исходя из указанной системы критериев не может быть признано банкротом предприятие (организация) согласно новому законодательству.

Действующий в настоящее время Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ в ст. 3 «Признаки банкротства» устанавливает, что юридическое лицо считается не способным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Причем в соответствии со ст. 4 и 6 действующего Закона дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. руб. и размер денежных обязательств или обязательных платежей определен судом.

На основании вышеуказанных решений Федеральное управление лишь подготавливало предложения по оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям, их приватизации либо иные предложения в рамках полномочий Федерального управления.

2. Установленную систему критериев полезно использовать в процессе анализа финансового положения любой коммерческой организации, так как она (система) может расцениваться как один из возможных подходов к оценке потенциального банкротства на краткосрочную перспективу, тем более что Минфин РФ в Указаниях о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (приказ от 22.07.2003 г. № 67н, п. 19) рекомендует в пояснительной записке к годовому бухгалтерскому отчету приводить в числе других показателей результаты расчетов по рассматриваемой системе критериев.

Конкретный порядок расчета показателей, образующих систему критериев для оценки степени удовлетворительности структуры баланса, приведен в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления от 12.08.1994 г. № 31-р.

В соответствии с этим документом:

- 1) для характеристики текущей ликвидности используется коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$),¹ который рассчитывается

¹ Здесь и далее условные обозначения приняты авторами настоящей главы.

(с учетом строения современного баланса) следующим образом:

$$K_{TL} = \frac{\text{II раздел баланса}}{\text{V раздел баланса} - \text{ДБП} - \text{РПП} - \text{фонд потребления}}, \quad (11.22)$$

где РПП — резервы предстоящих расходов.

Таким образом, здесь, в принципе, установлен тот порядок расчета, который рассмотрен в п. 11.6 настоящей главы в отношении K_6 .

- Нормативное значение для K_{TL} установлено в размере, равном 2;
- 2) для характеристики обеспеченности собственными оборотными средствами используется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_{COC}), который рассчитывается (с учетом строения современного баланса) следующим образом:

$$K_{COC} = \frac{\text{III раздел баланса} - \text{I раздел баланса}}{\text{II раздел баланса}}, \quad (11.23)$$

т. е. здесь мы имеем дело с коэффициентом, который в п. 11.5 настоящей главы назван коэффициентом финансовой независимости в части оборотных активов (K_2). Для K_{COC} нормативное значение установлено в размере, равном 0,1;

- 3) если на конец отчетного периода хотя бы один из двух рассмотренных коэффициентов составит величину менее установленных нормативов, т. е. $K_{TL} < 2$ или $K_{COC} < 0,1$, структура баланса признается неудовлетворительной, а организация — неплатежеспособной;
- 4) для установления реальной возможности восстановить свою платежеспособность за период, равный шести месяцам, следует рассчитать третий коэффициент — коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{ВИ}$) по следующей формуле:

$$K_{ВИ} = \frac{K_{TL1} + \frac{6}{T}(K_{TL1} - K_{TL0})}{2}, \quad (11.24)$$

где K_{TL1} и K_{TL0} — коэффициенты текущей ликвидности на конец и начало отчетного периода соответственно; T — отчетный период в месяцах, цифра 6 — период возможного восстановления платежеспособности, месяцев.

Норматив для $K_{ВИ}$ установлен в размере, равном 1. Если сложится положение, что $K_{ВИ} \geq 1$, организация в краткосрочной перспективе сможет восстановить платежеспособность. Если же $K_{ВИ} < 1$,

это означает, что у организации нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность;

- 5) если $K_{ТЛ}$ и $K_{СОС}$ соответствуют нормативным значениям или превышают их, т. е. $K_{ТЛ} \geq 2$ и $K_{СОС} \geq 0,1$, структура баланса и платежеспособность признаются удовлетворительными, но в данном случае необходимо проверить, не утратит ли организация свою платежеспособность в ближайшей перспективе, равной трем месяцам. С этой целью рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности ($K_{УП}$) по следующей формуле:

$$K_{УП} = \frac{K_{ТЛ1} + \frac{3}{T}(K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0})}{2}, \quad (11.25)$$

где 3 – период возможной утраты платежеспособности, равный трем месяцам.

Норматив для $K_{УП}$ установлен в размере, равном 1. Если $K_{УП} \geq 1$, то у организации есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность; если же $K_{УП} < 1$, то у организации в ближайшее время имеется угроза утраты платежеспособности.

Рассмотренная система очень проста, однако она обладает некоторыми недостатками, связанными, во-первых, с применением $K_{СОС}$ без необходимых, на наш взгляд, уточнений, состав которых дан в п. 11.5 настоящей главы, и, во-вторых, большую условность выводов о восстановлении или утрате платежеспособности на основе сравнения с нормативными значениями $K_{ВЛ}$ и $K_{УП}$ расчет которых базируется на распространении на будущее изменений $K_{ТЛ}$ в предыдущем периоде. В хозяйственной практике производственные и финансовые управленческие решения, принимаемые в ближайшем квартале, а тем более полугодии, могут как существенно снизить $K_{ТЛ}$ так и повысить его по сравнению с $K_{ТЛ}$.

В случае если в результате расчетов устанавливается факт невозможности восстановления платежеспособности или утраты платежеспособности организацией, необходимо принять меры по ее восстановлению. К их числу можно отнести:

- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажу части имущества;
- уступку прав требований;

- исполнение обязательств организации ее собственниками, т. е. учредителями (участниками), либо иными третьими лицами;
- увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей (участников) и третьих лиц;
- размещение дополнительных акций и т. д.

В качестве своеобразной системы критериев для оценки потенциального банкротства можно рассматривать и систему, установленную в Правилах дачи заключений о возможности наступления банкротства организаций в случае единовременной уплаты сумм налогов, утвержденных распоряжением ФСФО от 13.04.2001 г. № 111-р.

Дело в том, что в соответствии со ст. 64 (п. 2, пп. 3) Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ) организациям может быть дана отсрочка или рассрочка по уплате налогов и сборов при наличии угрозы банкротства в случае единовременной их уплаты.

Заключения о возможности наступления банкротства в указанном случае органы ФСФО предоставляют организации по ее заявлению, если выполняются следующие условия:

- 1) у организации есть в наличии собственные оборотные средства и разность между величинами собственного капитала (стр. 490 формы № 1 бухгалтерской отчетности) и внеоборотных активов (стр. 190 формы № 1 бухгалтерской отчетности) меньше величины налогов, подлежащих единовременной уплате (H), т. е. первое условие возможности наступления банкротства, пользуясь принятыми в настоящей главе обозначениями, можно представить в виде следующего неравенства:

$$CKO < H; \quad (11.26)$$

- 2) величина прибыли, полученной организацией после налогообложения за последний отчетный период ($ЧП_1$), меньше величины налогов, подлежащих единовременной уплате, т. е. второе условие можно представить в виде следующего неравенства:

$$ЧП_1 < H. \quad (11.27)$$

При выяснении вопроса о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и (или) преднамеренного банкротства можно руководствоваться системой показателей, установленной распоряжением ФСФО от 08.10.1999 г. № 33-р.

Следует иметь в виду, что в целях проведения арбитражным управляющим анализа финансового состояния организации (предприятия)-

должника, дело о несостоятельности (банкротстве) которого находится в производстве арбитражного суда, Правительство РФ в Постановлении от 25.06.2003 г. № 367 утвердило специальную систему показателей для оценки его финансовой устойчивости и возможности безубыточной деятельности, которую также можно использовать в анализе «состоятельной» организации (небанкрота), в том числе в целях прогнозирования ее банкротства.

Наряду с системами критериев для оценки потенциального банкротства, установленными в рассмотренных выше нормативных документах, соответствующие рекомендации содержатся и в отечественных, и в зарубежных публикациях.

Однако в отечественных публикациях, как правило, рассматриваются модели прогнозирования вероятности банкротства, применяемые в зарубежной практике.

Весьма содержательной представляется работа В. М. Родионовой и М. А. Федотовой [19, с. 66–69], в которой отмечается следующее: «Самой простой моделью прогнозирования вероятности банкротства является двухфакторная. Для нее выбирают два ключевых показателя (например, показатель покрытия и отношения заемных средств к активам), от которых зависит вероятность банкротства конкретного предприятия. Эти показатели перемножаются на определенные, эмпирически выведенные весовые коэффициенты, и результаты затем суммируются с некой постоянной величиной (константой), также полученной опытно-статистическим путем на основе статистических данных. Если итог (обозначенный как Z_1) оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Напротив, положительное значение Z_1 указывает на высокую вероятность банкротства.

Американская практика выявила такие весовые коэффициенты:

- для показателя текущей ликвидности (покрытия), исчисляемого отношением текущих активов к текущим обязательствам, — (-1,0736);
- для показателя удельного веса заемных средств в активах — (+0,0579);
- постоянная величина — (-0,3877);

$$Z_1 = -0,3877 + \left(\begin{array}{l} \text{показатель} \\ \text{покрытия} \end{array} \right) \times (-1,0736) + \left(\begin{array}{l} \text{удельный вес} \\ \text{заемных средств} \\ \text{в активах} \end{array} \right) \times 0,0579.$$

Конечно, в нашей стране иные темпы инфляции, отличные от американских, иные фазы макроэкономического цикла, а также фондо-

энерго- и трудоемкость производства, производительность труда, налоговый климат; все это не позволяет механически перенести использование приведенных выше коэффициентов на условия российского рынка. Однако саму модель, но с иными числовыми значениями можно было бы применить, если бы отечественная статистика располагала достаточно представительной информацией о финансовом состоянии российских предприятий-банкротов. Без достоверных данных рассчитать риск банкротства, хотя бы приблизительно, просто невозможно.

Используя двухфакторную модель, необходимо помнить, что она не обеспечивает комплексной оценки финансового состояния предприятия, а потому возможны отклонения прогноза от реальности. Не случайно американская практика рекомендует (в интересах увеличения точности прогноза) принимать во внимание уровень и тенденцию изменения чистой рентабельности оборота (маржу прибыли), поскольку данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства Z_1 и маржу прибыли. Если показатель Z_1 находится в безопасных границах и при этом у предприятия достаточно высока маржа прибыли, то вероятность банкротства мала.

На Западе для прогнозирования вероятности банкротства широко используется модель Э. Альтмана [26, с. 589–609].

В 1960-е гг. Э. Альтман изучил финансовое состояние 33 обанкротившиеся американские фирмы и сравнил их данные с показателями процветающих предприятий тех же отраслей и аналогичных масштабов. Исследование позволило Э. Альтману выявить пять показателей, от которых в наибольшей степени зависит вероятность банкротства, и определить их весовые коэффициенты. В результате была получена такая модель:

$$Z_2 = 0,012 \times X_1 + 0,014 \times X_2 + 0,033 \times X_3 + 0,006 \times X_4 + 0,999 \times X_5,$$

где

$$X_1 = \frac{\text{чистые оборотные средства}^1}{\text{объем активов}};$$

$$X_2 = \frac{\text{нераспределенная прибыль}}{\text{объем активов}};$$

$$X_3 = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{объем активов}};$$

¹ Чистые оборотные средства = текущие активы – текущие обязательства.

$$X_4 = \frac{\text{рыночная стоимость обыкновенных и привелигированных акций}}{\text{объем активов}},^1$$
$$X_5 = \frac{\text{чистая выручка от реализации продукции}}{\text{объем активов}}.$$

Если результат получается меньше 1,8 – вероятность банкротства предприятия очень высока; если Z_2 лежит в пределах от 1,9 до 2,7, то вероятность банкротства средняя; если в пределах от 2,8 до 2,9, то вероятность банкротства невелика; если Z_2 выше 3,0, то вероятность банкротства ничтожно мала.

По пятифакторной модели спрогнозировать банкротство на один год можно с точностью до 90%; на два – до 70%; на три – до 50%.

В странах с развитой рыночной экономикой применяются и другие модели прогнозирования банкротства, в том числе учитывающие влияние внешних факторов.

11.9. Факторный анализ эффективности использования оборотных активов

Общепринятыми характеристиками эффективности использования оборотных активов (оборотных средств или оборотного капитала) являются показатели их оборачиваемости.² Ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотных активах, приросту объема продукции, увеличению суммы получаемой прибыли и, следовательно, повышению устойчивости финансового состояния организации.

Для измерения оборачиваемости оборотных активов принято использовать следующую систему показателей.

I. Обобщающие показатели, характеризующие эффективность использования всей совокупности оборотных активов, к которым относятся:

- коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$), отражающий количество оборотов активов за анализируемый период:

¹ В других работах, (например Л. А. Бернстайн [5, с. 480], числитель этого показателя обозначен как «рыночная стоимость собственного капитала»).

² В публикациях и ряде официальных методик показатели оборачиваемости справедливо расценивают и как характеристики деловой активности организации.

$$K_{об} = \frac{B}{\overline{OA}}, \quad (11.28)$$

где B — выручка от продаж (без косвенных налогов);¹ \overline{OA} — средняя стоимость остатка оборотных активов за анализируемый период, которую следует рассчитывать по формуле средней хронологической исходя из остатков оборотных активов в бухгалтерских балансах на начало отчетного года и на конец каждого месяца отчетного периода;²

- коэффициент закрепления (загрузки) оборотных активов ($K_{зг}$), отражающий величину оборотных активов, приходящуюся на 1 руб. продаж (без косвенных налогов):

$$K_{зг} = \frac{\overline{OA}}{B}, \quad (11.29)$$

т. е. $K_{зг}$ является показателем, обратным $K_{об}$;

- средняя продолжительность (длительность) одного оборота оборотных активов в днях ($\Pi_{об}$), отражающая количество дней, в течение которых оборотные активы совершают полный оборот:

$$\Pi_{об} = \frac{\overline{OA} \times D}{B}, \quad (11.30)$$

где D — количество дней в анализируемом периоде (обычно принимаются в расчет 30 дней — за месяц, 90 дней — за квартал, 180 дней — за полугодие, 270 дней — за 9 месяцев и 360 дней — за год).

В аналитической практике наиболее широкое применение получил последний показатель, т. е. продолжительность одного оборота оборотных активов в днях.

II. Частные показатели, характеризующие оборачиваемость отдельных групп (видов) оборотных активов, т. е. запасов (Z), в том числе в разрезе отдельных их слагаемых,³ НДС по приобретенным ценно-

¹ При этом следует принимать в расчет выручку по оплате, но в связи с отсутствием в бухгалтерской отчетности величины оплаченной выручки в расчет, как правило, принимается выручка, отраженная в форме № 2, т. е. выручка от продаж (без косвенных налогов) по начислению.

² При внешнем анализе в условиях отсутствия данных о ежемесячных остатках оборотных активов расчет их средней величины производят путем деления на два суммы остатков на начало и конец анализируемого периода.

³ Под слагаемыми здесь понимаются расшифровки соответствующей группы (вида) оборотных активов, обозначенные в разд. II Бухгалтерского баланса и в форме 5 годовой бухгалтерской отчетности.

стям (*НДС*), дебиторской долгосрочной задолженности (*ДДЗ*), в том числе в разрезе ее слагаемых, дебиторской краткосрочной задолженности (*КДЗ*), в том числе в разрезе ее слагаемых, краткосрочных финансовых вложений (*ФВ*), в том числе в разрезе их слагаемых, денежных средств (*ДС*) и прочих оборотных активов (*ПОА*).

Частные показатели оборачиваемости могут быть рассчитаны по формулам (11.28), (11.29) и (11.30), но в расчет, естественно, должна приниматься средняя стоимость не всех оборотных активов, а конкретной их группы (вида). Преимуществом такого способа расчета является возможность взаимоувязки оборачиваемости всех оборотных активов с оборачиваемостью отдельных их групп (видов), которую можно представить в следующем виде (на примере формулы (11.30)):

$$\begin{aligned} P_{об} = P_{об}З + P_{об}НДС + P_{об}ДДЗ + P_{об}КДЗ + \\ + P_{об}ФВ + P_{об}ДС + P_{об}ПОА. \end{aligned} \quad (11.31)$$

Данную модель можно расширить за счет детализации средней продолжительности оборота отдельных групп (видов) оборотных активов в разрезе средней продолжительности оборота каждого из слагаемых, формирующих определенную группу оборотных активов.

Однако нужно иметь в виду, что при расчете оборачиваемости отдельных видов оборотных активов на базе общего оборота активов (выручки) результат не всегда отражает действительность, т. е. реальную оборачиваемость конкретного вида оборотного актива. Это связано с тем, что каждый из них совершает свой индивидуальный оборот, завершающийся, например, по запасам сырья и материалов расходом их на производство, по незавершенному производству — выпуском готовой продукции, по готовой продукции — ее отгрузкой, по НДС — его предъявлением бюджету, по дебиторской задолженности — ее погашением и т. д. Иначе говоря, при расчете уточненных частных показателей оборачиваемости в качестве индивидуального оборота каждого определенного вида оборотного актива следует принимать кредитовый оборот по тому счету бухгалтерского учета, на котором предписано учитывать этот вид оборотного актива.

При анализе изучаются:

- динамика (отклонение от плана) обобщающих показателей оборачиваемости оборотных активов;
- влияние на изменение обобщающих показателей изменения оборачиваемости отдельных видов оборотных активов, которое можно определить с помощью модели (11.31):

$$\begin{aligned} \Delta \Pi_{об} = & \Delta \Pi_{об}З + \Delta \Pi_{об}НДС + \Delta \Pi_{об}ДДЗ + \\ & + \Delta \Pi_{об}КДЗ + \Delta \Pi_{об}ФВ + \Delta \Pi_{об}ДС + \Delta \Pi_{об}ПОА; \end{aligned} \quad (11.32)$$

- влияние изменения оборачиваемости на изменение средней величины оборотных активов, рассчитываемое исходя из следующей модели:

$$\overline{OA} = \frac{B}{D} \times \frac{\overline{OA} \times D}{B} = B_{дн} \times \Pi_{об}, \quad (11.33)$$

где $B_{дн}$ — среднедневная выручка от продаж (без косвенных налогов), определяемая делением общего объема выручки на число дней в анализируемом периоде.

При расчете влияния изменения среднедневной выручки от продаж и средней продолжительности одного оборота на изменение средней величины оборотных активов способом абсолютных отклонений применяется следующий алгоритм:

$$\overline{OA}(\Delta B_{дн}) = (B_{дн1} - B_{дн0}) \times \Pi_{об0}; \quad (11.34)$$

$$\overline{OA}(\Delta \Pi_{об}) = (\Pi_{об1} - \Pi_{об0}) \times B_{дн1}; \quad (11.35)$$

$$\Delta \overline{OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 = \Delta \overline{OA}(\Delta B_{дн}) + \Delta \overline{OA}(\Delta \Pi_{об}). \quad (11.36)$$

Влияние изменения средней продолжительности оборота в днях на величину оборотных активов, т. е. $\Delta \overline{OA}(\Delta \Pi_{об})$, $\Delta \overline{OA}(\Delta \Pi_{об})$, можно рассчитать и иным способом, при котором используется формула относительного высвобождения из оборота (относительного вовлечения в оборот) оборотных активов ($\overline{\Delta OA}$):

$$\overline{\Delta OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 \times J, \quad (11.37)$$

где J — темпы роста выручки от продаж (без косвенных налогов).

Результаты расчетов по формулам (11.35) и (11.37) должны быть одинаковыми:

- влияние изменения оборачиваемости оборотных активов на изменение выручки от продаж, которое можно определить (при прочих равных условиях) по формуле

$$\Delta B(\Delta K_{об}) = (K_{об1} - K_{об2}) \times \overline{OA}_1 = B_1 - B_0 \times J_{\overline{OA}},^1 \quad (11.38)$$

¹ Методический подход к данному расчету изложен в учебном пособии Н. Н. Селезневой, А. Ф. Ионовой «Финансовый анализ» [21, с. 283].

где $J_{об}$ — темп роста оборотных активов;

- влияние изменения оборачиваемости оборотных активов на изменение прибыли ($ЧП$), которое можно определить (при прочих равных условиях) по формуле

$$\Delta ЧП(\Delta K_{об}) = ЧП_0 \times J_{K_{об}} - ЧП_0, \quad (11.39)$$

где $J_{K_{об}}$ — темп роста коэффициента оборачиваемости оборотных активов.

На заключительном этапе анализа должны быть определены возможности ускорения оборачиваемости оборотных активов, среди которых большое значение имеют:

- 1) постоянное исследование рынка в целях определения оптимальных поставщиков (исполнителей работ, услуг) и покупателей (заказчиков);
- 2) проведение договорной политики:
 - ◆ в части поставок (закупок) материально-производственных ресурсов, направленной на повышение ответственности за нарушение объема, ритма и качества поставок, применение скидок и т. п.;
 - ◆ в части продаж, направленной на увеличение и ритмичность отгрузок продукции, полное или частичное их авансирование, применение системы скидок и надбавок в зависимости от объема и ритма отгрузки, а также оплаты продаж, получение залогов, поручительств, гарантий и т. п.;
- 3) принятие учетной политики, направленной на снижение балансовых остатков оборотных активов;
- 4) применение гибкой системы разработки норм и нормативов запасов и затрат, предусматривающей оперативное их уточнение при изменениях в технике, технологии, ассортименте продукции, портфеле заказов и т. д.;
- 5) создание запасов строго в соответствии с расчетами потребности в них;
- 6) продажа ненужных (излишних) производственных запасов и полуфабрикатов и их списание в неликвидной части;
- 7) оперативный контроль за состоянием числящейся на бухгалтерском балансе дебиторской задолженности и ее снижение путем создания резервов сомнительных долгов, проведения взаимоза-

четов, новации, факторинга, уступки требований, принятия отступного, обращения в суд, а также списания дебиторской задолженности в безнадежной ее части.

11.10. Анализ влияния нераспределенной прибыли на финансовую устойчивость

Факторный анализ динамики нераспределенной прибыли

Полноценный анализ финансового состояния требует пофакторного исследования динамики показателей, характеризующих степень его устойчивости. Уровень этих показателей в значительной степени определяется величиной нераспределенной прибыли (*НРП*), являющейся важным элементом собственного капитала. Следовательно, факторный анализ динамики показателей финансового состояния следует увязывать с факторным анализом динамики величины нераспределенной прибыли.

Предпосылкой построения факторной модели динамики *НРП* является представление о том, что ее изменение ($\Delta\text{НРП}$), рассчитываемое по Бухгалтерскому балансу как разница между суммами нераспределенной прибыли на конец отчетного периода (*НРПк*) и начало отчетного года (*НРПн*), есть результат, отражающий величину *НРП* отчетного периода (*НРПот*), т. е.:

$$\Delta\text{НРП} = \text{НРПк} - \text{НРПн} = \text{НРПот}. \quad (11.40)$$

Если в отчетном периоде осуществлялось распределение прибыли прошлых лет (*РПпл*) и списание с бухгалтерского счета 83 «Добавочный капитал» на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» дооценки выбывших основных средств (*Пд*),¹ то формула (11.40) примет вид

$$\text{НРПот} = \text{НРПк} - \text{НРПн} + \text{РПпл} - \text{Пд}. \quad (11.41)$$

Исходя из современного порядка учета операций по счетам бухгалтерского учета 99 «Прибыли и убытки» и 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» формирование величины нераспределенной прибыли отчетного периода, в том числе отчетного года, можно представить следующей моделью:

¹ Информация содержится в форме № 3 «Отчет об изменениях капитала» годовой бухгалтерской отчетности.

$$\begin{aligned} \text{НРПон} = \text{БП} - \text{НПбн} - \text{ПНО} + \text{ПНА} - \\ - \text{ШП} - \text{ОНАв} + \text{ОНОв} - \text{РПон},^1 \end{aligned} \quad (11.42)$$

где *БП* — бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения); *НПбн* — условный расход по налогу на прибыль, или, иначе говоря, налог на прибыль, рассчитанный умножением *БП* на установленную ставку налога (*НС*), т. е. $\text{НПбн} = \text{БП} \times \text{НС}$; *ПНО* — постоянные налоговые обязательства, рассчитанные умножением постоянных налогооблагаемых разниц (*ПНР*) на *НС*, т. е. $\text{ПНО} = \text{ПНР} \times \text{НС}$; *ПНА* — постоянные налоговые активы, рассчитанные умножением постоянных вычитаемых разниц (*ПВР*)² на *НС*, т. е. $\text{ПНА} = \text{ПВР} \times \text{НС}$; *ШП* — штрафы (*Ш*) и пени (*П*), подлежащие уплате в бюджет и во внебюджетные фонды; *ОНАв* — отложенные налоговые активы, списанные с кредита счета 09 «Отложенные налоговые активы» в дебет счета 99 в связи с выбытием объекта учета этих активов; *ОНОв* — отложенные налоговые обязательства, списанные с дебета счета 77 «Отложенные налоговые обязательства» в кредит счета 99 в связи с выбытием объекта учета этих обязательств; *РПон* — распределенная (чистая) прибыль отчетного периода (сущность показателей, на основе которых составлена данная модель, раскрыта в ПБУ 18/02, см. также пояснения в п. 11.2).

В форме № 2 порядок расчета чистой прибыли (*ЧП*)³ представлен в следующем виде:

$$\text{ЧП} = \text{БП} + \Delta\text{ОНА} - \Delta\text{ОНО} - \text{НПр} - \text{ШП} - \text{ОНАв} + \text{ОНОв}, \quad (11.43)$$

где $\Delta\text{ОНА}$ — отложенные налоговые активы начисленные (ОНАн)⁴ за вычетом этих активов погашенных (ОНАп);⁵ $\Delta\text{ОНО}$ — отложенные налоговые обязательства начисленные (ОНОн)⁶ за вычетом этих обя-

¹ Если по счету 99 были отражены суммы перерасчетов по налогу на прибыль, то их также следует учесть в рассматриваемой модели.

² Основой *ПВР* являются доходы, не учитываемые при налогообложении прибыли, приведенные в ст. 251 НК РФ.

³ Величина чистой прибыли в форме № 2 должна соответствовать ее величине, рассчитанной по счету 99.

⁴ *ОНАн* — отложенные налоговые активы, увеличивающие величину начислений налога на прибыль в отчетном периоде (дебет счета 09 кредит счета 68).

⁵ *ОНАп* — отложенные налоговые активы, списанные в уменьшение начислений налога на прибыль в отчетном периоде (дебет счета 68 кредит счета 09).

⁶ *ОНОн* — отложенные налоговые обязательства, уменьшающие величину начислений налога на прибыль в отчетном периоде, т. е. отложенный налог на прибыль (дебет счета 68 кредит счета 77).

зательств погашенных ($ОНОн$);¹ $НПр$ – текущий налог на прибыль, т. е. налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет.²

При этом нужно учитывать, что результат расчета по таким элементам формулы (11.42), как $БП - НПрн - ПНО + ПНА$, тождествен результату расчета по следующим элементам формулы (11.43):

$$БП + \Delta ОНА - \Delta ОНО - НПр.$$

Указанное тождество³ представим в виде следующей формулы:

$$БП - НПрн - ПНО + ПНА = БП + \Delta ОНА - \Delta ОНО - НПр. \quad (11.44)$$

Следовательно, модель формирования $НПрн$ (см. формулу (11.42)) может быть преобразована с учетом элементов формулы (11.43) и представлена в следующем виде:

$$\begin{aligned} НПрн = БП + \Delta ОНА - \Delta ОНО - НПр - ШП - \\ - ОНАв + ОНОВ - РПрн. \end{aligned} \quad (11.48)^4$$

Исходя из изложенного выше при проведении факторного анализа динамики нераспределенной прибыли в зависимости от поставленных аналитических задач в части выявления воздействующих на нее соот-

¹ $ОНОн$ – отложенные налоговые обязательства, списанные в отчетном периоде в счет начислений текущего налога на прибыль (дебет счета 77 кредит счета 68).

² Этот показатель отражается в Налоговой декларации по налогу на прибыль организаций.

³ Доказательство тождества: исходя из установленного порядка ведения учета по счету 68 (субсчет «Налог на прибыль») величину налога на прибыль, подлежащую уплате в бюджет, можно представить в следующем виде:

$$НПр = НПрн + \Delta ОНА - \Delta ОНО + ПНО - ПНА. \quad (11.45)$$

Отсюда

$$НПрн = НПр - \Delta ОНА + \Delta ОНО - ПНО + ПНА. \quad (11.46)$$

В результате расширения формулы (11.44) за счет разложения значения $НПрн$ на расшифровывающие его элементы в соответствии с формулой (11.46) получим формулу, в которой очевидно равенство сторон:

$$\begin{aligned} БП - НПр + \Delta ОНА - \Delta ОНО + ПНО - ПНА - ПНО + ПНА = \\ = БП + \Delta ОНА - \Delta ОНО - НПр. \end{aligned} \quad (11.47)$$

⁴ Отметим, что разность таких элементов (факторов) в модели (11.48), как $(\Delta ОНА - ОНАв)$, представляет собой разницу между остатками по счету 09 на конец отчетного периода ($ОНАск$) и на начало отчетного года ($ОНАси$), а алгебраическая сумма $(-\Delta ОНО + ОНОВ)$ представляет собой разницу между

вествующих факторов и наличия необходимой информации могут быть использованы модели, представленные формулами (11.42) и (11.48).¹

По данным, содержащимся в табл. 11.6.1 и 11.10.1, а также на базе дополнительной учетной информации² рассмотрим динамику нераспределенной прибыли и воздействующие на нее факторы, используя при этом модели, приведенные в формулах (11.40) и (11.48):

$$\Delta НРП = НРП_{он} = 11724 \text{ тыс. руб.} - 9948 \text{ тыс. руб.} = 1776 \text{ тыс. руб.};$$

$$\begin{aligned} НРП_{он} = ЧП_1 &= 1776 \text{ тыс. руб.} = 2800 \text{ тыс. руб.} - 100 \text{ тыс. руб.} - \\ &- 840 \text{ тыс. руб.} - 84 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом, рост нераспределенной прибыли за отчетный период по форме № 1 составил 1776 тыс. руб. В этот период не были приняты решения о распределении (использовании) чистой прибыли, поэтому ее величина совпадает с чистой прибылью, обозначенной в форме № 2 бухгалтерской отчетности. Получение чистой прибыли в отчетном периоде ($ЧП_1$) в сумме 1776 тыс. руб. обеспечено исключительно бухгалтерской прибылью в размере 2800 тыс. руб. Отложенные налоговые обязательства (100 тыс. руб.), налог на прибыль, подлежащий уплате

остатками по счету 77 на конец отчетного периода ($ОНОск$) и на начало отчетного года ($ОНОсн$) с обратным знаком. Следовательно, при необходимости решения соответствующей аналитической задачи модель формирования нераспределенной прибыли отчетного периода может быть представлена и в следующем виде:

$$\begin{aligned} НРП_{он} = БП - НПр + (ОНАск - ОНАсн) - (ОНОск - ОНОсн) - \\ - ШП - РП_{он} = БП - НПр + ОНАск - ОНАсн - ОНОск + \\ + ОНОсн - ШП - РП_{он}. \end{aligned} \quad (11.49)$$

¹ Отметим, что если в модели (11.48) расширить показатель $НПр$ за счет факторов, на него воздействующих, используя при этом формулу (11.45), то в результате будет получена модель формирования $НРП_{он}$, обозначенная формулой (11.42):

$$\begin{aligned} НРП_{он} = БП + \Delta ОНА - \Delta ОНО - НПр_{бн} - \Delta ОНА + \Delta ОНО - \\ - ПНО + ПНА - ШП - ОНАв + ОНОВ - РП_{он} = \\ = БП - НПр_{бн} - ПНО + ПНА - ШП - ОНАв + ОНОВ - РП_{он}. \end{aligned} \quad (11.50)$$

² В отчетном периоде:

- прибыль прошлых лет и отчетного периода (счет 84) не распределялась;
- списания дооценки основных средств на счет 84 со счета 83 в отчетном периоде не производились;
- отложенные налоговые обязательства не списывались со счета 77 на счет 99 в связи с выбытием объектов их начисления.

Таблица 11.10.1
Выписка из Отчета о прибылях и убытках¹ тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателей	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	Прибыль (убыток) до налогообложения	2800	2400
2	Отложенные налоговые активы	–	–
3	Отложенные налоговые обязательства	(100)	(200)
4	Текущий налог на прибыль	(840)	(702)
5	Штрафы и пени, подлежащие уплате в бюджет и внебюджетные фонды	(84)	(22)
6	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1776	1476
7	Справочно: постоянные налоговые обязательства	268	326

в бюджет в отчетном периоде (840 тыс. руб.), а также штрафные санкции и пени, начисленные к уплате в бюджет за налоговые правонарушения (84 тыс. руб.), явились факторами снижения чистой прибыли по сравнению с бухгалтерской прибылью.

При необходимости каждая из рассмотренных выше моделей формирования нераспределенной прибыли может быть расширена. Так, в модели, представленной формулой (11.48):

1. Бухгалтерская прибыль (*БИ*) может рассматриваться как результат алгебраического суммирования валовой прибыли (*ВП*), коммерческих (*КР*) и управленческих (*УР*) расходов, процентов к получению (*Пп*), процентов к уплате (*Пу*), доходов от участия в других организациях (*Ду*), прочих доходов (*Дп*) и прочих расходов (*Рп*), т. е.

$$БИ = ВП - КР - УР + Пп - Пу + Ду + Дп - Рп. \quad (11.51)$$

В свою очередь, каждое из слагаемых модели (11.51) также может быть разложено на соответствующие факторы. Например, размер валовой прибыли обычно принято ставить в зависимость от продажных цен, себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, их объема и структуры их ассортимента.

2. Отложенные налоговые активы (*ОНА*) могут рассматриваться (здесь и далее см. пояснения к формуле (11.43)) как *ОНА_п* – *ОНА_н*. При этом *ОНА_п* могут быть представлены как произведе-

¹ В данной таблице приведены условные цифры.

ние вычитаемых временных разниц,¹ рассчитанных в отчетном периоде (BVP_n), на налоговую ставку, т. е. $OHA_n = BVP_n \times HC$, и, в свою очередь, детализированы в разрезе объектов начисления BVP и причин возникновения BVP , в том числе зависящих от организации и связанных с принятием ее руководством неэффективной учетной политики и других нерациональных решений, приведших к временному отвлечению финансовых ресурсов из оборота на уплату налога на прибыль. OHA_n могут быть представлены как произведение погашенных вычитаемых временных разниц (BVP_n) на налоговую ставку, т. е. $OHA_n = BVP_n \times HC$ и, в свою очередь, также детализированы в разрезе объектов начисления BVP .

3. Отложенные налоговые обязательства (ΔHOH) могут рассматриваться как $OHO_n - HOH_n$. При этом начисленные и погашенные отложенные налоговые обязательства могут быть представлены как произведение налогооблагаемых временных разниц² (HBP) рассчитанных (HBP_n) и погашенных (HBP_n) в отчетном периоде на налоговую ставку, т. е. $OHO_n = HBP_n \times HC$ и $OHO_n = HBP_n \times HC$, которые далее могут быть детализированы в разрезе объектов начисления HBP и причин их возникновения с выделением тех из них, которые связаны с управленческими решениями, приведшими к временной экономии средств на уплате текущего налога на прибыль.
4. Налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет ($НП_p$), может быть представлен в виде произведения налогооблагаемой прибыли ($HOП$) на ставку налога, т. е. $НП_p = HOП \times HC$, которое, в свою очередь, может быть разложено на ряд слагаемых, а именно

$$\begin{aligned} НП_p &= БП \times HC + (BVP_n \times HC - BVP_n \times HC) - \\ &- (HBP_n \times HC - HBP_n \times HC) + ПНП \times HC - ПВР \times HC = \\ &= БП \times HC + BVP_n \times HC - BVP_n \times HC - HBP_n \times \\ &\times HC + HBP_n \times HC + ПНП \times HC - ПВР \times HC. \end{aligned} \quad (11.52)$$

5. Сумма штрафов и пени, подлежащая уплате в бюджет и во внебюджетные фонды, может быть рассмотрена в разрезе ее слагаемых и далее детализирована по объектам их начисления.

¹ Сущность этого понятия раскрыта в ПБУ 18/02; см. также пояснения в п. 11.2 учебника.

² Сущность этих понятий раскрыта в ПБУ 18/02; см. также пояснения в п. 11.2 учебника.

6. Отложенные налоговые активы и обязательства по выбывшим объектам (*ОНАв* и *ОНОв*) могут быть представлены соответственно как $ВВРв \times НС$ и $НВРв \times НС$, где *ВВРв* и *НВРв* — вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы, относящиеся к выбывшим объектам их начисления и далее подлежащие пообъектной детализации с выяснением причин выбытия объектов.
7. Величина распределенной прибыли (*РПон*) может быть детализована по направлениям распределения (использования) чистой прибыли.

Детальный факторный анализ нераспределенной прибыли отчетного периода¹ является основой для выявления резервов ее роста и, следовательно, резервов роста показателей устойчивости финансового состояния организации.

Анализ влияния факторов изменения нераспределенной прибыли на основные показатели устойчивости финансового состояния

Рассмотренные выше факторы, выражающие динамическое изменение отраженной в Бухгалтерском балансе величины нераспределенной прибыли, т. е. факторы формирования нераспределенной прибыли отчетного периода, могут оказать соответствующее влияние на всю систему основных показателей устойчивости финансового состояния организации.

При расчете этого влияния целесообразно вначале рассчитывать общий (совокупный) размер влияния нераспределенной прибыли отчетного периода на уровень показателя устойчивости, а затем детализировать его по факторам, формирующим такую прибыль. Указанная детализация может быть произведена способами цепных подстановок или долевого участия, изучаемыми в теории экономического анализа.

Общий размер влияния нераспределенной прибыли отчетного периода на рост коэффициента общей финансовой независимости $\Delta K_{1(НРПон)}$ можно определить на основании следующей формулы:

$$\Delta K_{1(НРПон)} = \frac{СК_0 + НРПон}{ВБ_0 + НРПон} - \frac{СК_0}{ВБ_0}, \quad (11.53)$$

где $СК_0$ и $ВБ_0$ — собственный капитал и валюта баланса на начало отчетного года.

¹ Рассмотренные в настоящем разделе факторные модели с небольшими поправками могут быть использованы и при условии отражения в Бухгалтерском балансе непокрытого убытка.

Исходя из условий нашего примера $\Delta K_{1(НРПон)}$ составил

$$\frac{64\,792 + 1776}{107\,688} - \frac{64\,792}{107\,688} = 0,6081 - 0,602 = - + 0,0061.$$

Детализация влияния на $\Delta K_{1(НРПон)}$ факторов формирования $НРПон$ способом долевого участия произведена в табл. 11.10.2.

Таблица 11.10.2

Расчет влияния факторов формирования нераспределенной прибыли отчетного периода на изменение коэффициента общей финансовой независимости

№ п/п	Название фактора и его условное обозначение	Размер влияния на $НРПон$ (+, -), тыс. руб.	Влияние на $\Delta K_{1(НРПон)}$	
			расчет влияния	размер влияния (+, -)
1	Бухгалтерская прибыль (БП)	+2800	$\frac{2800 \times 0,0061}{1776}$	+0,0096
2	Отложенные налоговые обязательства ($\Delta ОНО$)	-100	$\frac{100 \times 0,0061}{1776}$	-0,0003
3	Налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет ($НПр$)	-840	$\frac{840 \times 0,0061}{1776}$	-0,0029
4	Штрафы и пени, подлежащие уплате в бюджет ($ШП$)	-84	$\frac{84 \times 0,0061}{1776}$	-0,0003
	ИТОГО	1776		0,0061

Общий размер влияния нераспределенной прибыли отчетного периода на рост коэффициента финансовой независимости в части формирования оборотных активов ($\Delta K_{2(НРПон)}$)¹ можно определить на основании следующей формулы:

$$\Delta K_{2(НРПон)} = \frac{СКО_0 + НРПон}{ОА_0 + НРПон} - \frac{СКО_0}{ОА_0}, \quad (11.54)$$

где $СКО_0$ и $ОА_0$ – собственный капитал в обороте и оборотные активы на начало отчетного года соответственно.

Детализация влияния на $\Delta K_{2(НРПон)}$ факторов формирования $НРПон$ производится аналогично детализации $\Delta K_{1(НРПон)}$.

¹ При допущении, что нераспределенная прибыль отчетного периода формирует прирост оборотных активов.

Общий размер влияния нераспределенной прибыли на рост коэффициента финансовой независимости в части формирования запасов ($\Delta K_{3(НРПон)}$)¹ можно определить на основании следующей формулы:

$$\Delta K_{3(НРПон)} = \frac{CKO_0 + НРПон}{З_0 + НРПон} - \frac{CKO_0}{З_0}, \quad (11.55)$$

где $З_0$ — запасы на начало отчетного года.

Детализация влияния на $\Delta K_{3(НРПон)}$ факторов формирования $НРПон$ производится аналогично детализации $\Delta K_{1(НРПон)}$.

Общий размер влияния нераспределенной прибыли отчетного периода на рост коэффициента абсолютной ликвидности ($\Delta K_{4(НРПон)}$)² можно определить на основании следующей формулы:

$$\Delta K_{4(НРПон)} = \frac{\text{активы I гр.}_0 + НРПон}{KO_0} - \frac{\text{активы I гр.}_0}{KO_0} = \frac{НРПон}{KO_0}, \quad (11.56)$$

где активы I гр.₀ и KO_0 — активы I группы ликвидности и краткосрочные обязательства на начало отчетного года соответственно.

Далее также следует произвести пофакторную детализацию $\Delta K_{4(НРПон)}$ аналогично детализации $\Delta K_{1(НРПон)}$:

- размеры влияния нераспределенной прибыли отчетного периода на коэффициенты срочной и текущей ликвидности будут тождественны размеру ее влияния на $\Delta K_{4(НРПон)}$;
- исходя из данных, содержащихся в Бухгалтерском балансе (см. табл. 11.5.1), нераспределенная прибыль отчетного года направлена на формирование внеоборотных активов. В связи с этим влияние нераспределенной прибыли на коэффициенты K_2, K_3, K_4, K_5 и K_6 рассчитывать не следует.

11.11. Анализ эффективности привлечения заемного капитала

При анализе эффективности привлечения заемного капитала необходимо:

- установить объем, состав и структуру заемного капитала и изменение их за анализируемый период;
- оценить эффективность привлечения заемного капитала;

¹ При допущении, что нераспределенная прибыль отчетного периода формирует прирост запасов.

² При допущении, что нераспределенная прибыль отчетного периода находится в денежной форме.

- произвести анализ факторов, воздействующих на изменение эффективности использования заемного капитала.

К заемному капиталу относятся следующие обязательства организации:

- долгосрочные кредиты банков, т. е. кредиты, полученные на срок более одного года;
- долгосрочные займы, т. е. займы, предоставленные заимодавцами (кроме банков) на срок более одного года;
- краткосрочные кредиты банков, т. е. кредиты, полученные на срок не более одного года;
- краткосрочные займы, т. е. займы, предоставленные заимодавцами (кроме банков) на срок не более одного года;
- долго- и краткосрочная кредиторская задолженность.

При анализе объема, состава и структуры заемного капитала (заемных источников средств, заемных средств) выявляется роль долго- и краткосрочных заемных источников в общем объеме источников средств организации. Наличие и возрастание удельного веса в общем объеме источников долгосрочных заемных средств — явление, как правило, положительное, поскольку организация может распоряжаться привлеченными средствами длительное время, в связи с чем зачастую долгосрочные заемные источники приравниваются к собственным при расчете коэффициентов финансовой независимости. Необходимо также определить удельный вес кредиторской задолженности, т. е. заемных средств, которыми организации зачастую пользуются практически бесплатно, и долю относительно дорогих средств, т. е. кредитов банков и займов, в общей сумме обязательств организации.

Одним из показателей, используемых для оценки эффективности привлечения заемного капитала, является эффект финансового рычага (ЭФР). Он выражается в приращении рентабельности собственного капитала, получаемом благодаря использованию заемных средств. Эффект финансового рычага показывает рост рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Положительный эффект финансового рычага возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала выше средней стоимости заемных средств.¹ Превышение доходности (рентабельно-

¹ Определяется в виде отношения стоимости заемных средств (расходов, связанных с привлечением заемных средств) к средней стоимости заемного капитала.

сти) совокупного капитала над средней стоимостью заемных средств (дифференциал) позволяет увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать долю заемного капитала (плечо финансового рычага). Если рентабельность совокупного капитала ниже средней стоимости заемных средств, то выгоды организация не имеет, т. е. создается отрицательный эффект финансового рычага, в результате чего происходит уменьшение рентабельности собственного капитала.

Эффект финансового рычага определяет границу экономической целесообразности привлечения заемных средств. Пока рентабельность совокупного капитала выше средней стоимости заемных средств, рентабельность собственного капитала будет расти тем быстрее, чем выше соотношение заемных и собственных средств. Однако по мере роста доли заемных средств чистая прибыль начинает сокращаться, так как все большая часть прибыли направляется на выплату процентов и других расходов, связанных с привлечением заемных средств. В результате рентабельность совокупных вложений будет падать, становясь меньше средней стоимости заемных средств. Это, в свою очередь, приводит к падению рентабельности собственного капитала.

При определении эффекта финансового рычага нужно предварительно решить вопросы, связанные с методикой определения рентабельности собственного и всего совокупного капитала, о чем пойдет речь ниже, а также вопросы, связанные с порядком определения средней стоимости заемного капитала, в частности:

- какие виды обязательств должны приниматься в расчет;
- какой состав расходов формирует стоимость заемного капитала.

В отношении первого вопроса проблема состоит в следующем: принимать ли в расчет только кредиты и займы или же кредиты и займы, а также кредиторскую задолженность.

Ряд специалистов считают, что в состав заемного капитала не должна включаться кредиторская задолженность в связи с тем, что это бесплатный источник. Однако утверждение о бесплатности кредиторской задолженности не всегда соответствует действительности. Так, стоимость коммерческого кредита может быть сопоставима со стоимостью кредитов и займов, а в отдельных случаях и превышать ее. При несвоевременных расчетах в качестве платы за пользование средствами кредиторов могут рассматриваться суммы уплачиваемых пеней за несвоевременное перечисление средств поставщикам и налогов в бюджет. На наш взгляд, если речь идет об эффективности использования всего

заемного капитала, то в расчет следует принимать не только долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, но и кредиторскую задолженность.

При решении же вопросов, связанных с получением кредитов и займов, расчет эффекта финансового рычага должен строиться на базе этих видов заемных источников.

При определении состава и объема расходов, связанных с использованием заемных средств, следует учесть, что за пользование кредитами организация уплачивает банку проценты. Однако стоимость банковского кредита определяется не только суммой процентов, но и расходами по получению гарантий, страхованию залога за счет заемщика и другими расходами, связанными с получением кредита, повышающими его стоимость. Согласно требованиям ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», расходы, связанные с получением займов и кредитов, включают:

- проценты, причитающиеся к уплате;
- дополнительные расходы, произведенные в связи с получением займов и кредитов (юридические, консультационные услуги, проведение экспертиз, услуги связи и др.);
- курсовые разницы, относящиеся к процентам, начисленным по займам и кредитам, полученным или выраженным в иностранной валюте или условных денежных единицах.

При расчетах с поставщиками и подрядчиками, если договорами не предусмотрена плата за отсрочку оплаты товаров, работ, услуг, в качестве платы за временное использование средств кредиторов могут рассматриваться санкции (штрафы, пени) за несвоевременность расчетов, предусмотренные договорами.

В составе кредиторской задолженности организации особое место занимают ее обязательства перед бюджетом. Согласно действующему налоговому законодательству, каждый день просрочки уплаты налогов рассматривается как форма кредитования организации государством, в результате которого обязательным является внесение в бюджет соответствующей суммы пени.

При определении реальной стоимости заемных средств следует учитывать влияние на нее действующего порядка налогообложения прибыли. Величина уплачиваемых процентов по кредиту включается (в пределах, установленных НК РФ) в расходы при определении налогооблагаемой прибыли, удешевляя тем самым стоимость кредитов

для организации за счет уменьшения уплачиваемого налога на прибыль. При этом чем выше ставка налога на прибыль, тем, при прочих равных условиях, больше размер налоговой экономии.

Как отмечалось выше, при оценке эффективности использования заемного капитала в расчетах используются показатели рентабельности всего капитала, авансированного в активы организации, рентабельности собственного капитала, средней стоимости заемного капитала, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.

Рассмотрим взаимосвязь между ними.

В экономической литературе предлагаются разные варианты такой взаимосвязи и расчета эффекта финансового рычага, различие между которыми не носит принципиального характера и объясняется в основном различным порядком учета фактора экономии на уплате налогов, т. е.:

- учитывать налоговую экономию как отдельный фактор [20, 25] (условно I вариант);
- не учитывать налоговую экономию как отдельный фактор, а сразу корректировать на нее расходы, связанные с обслуживанием заемных средств [12, 24] (условно II вариант).

При I варианте взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и эффектом финансового рычага имеет следующий вид:

$$P_{СК} = [P'_A \times (1 - НС)] + [(P' - C_{ЗК}) \times (1 - НС) \times \frac{ЗК}{СК}]. \quad (11.57)$$

Здесь порядок расчета эффекта финансового рычага можно представить следующим образом:

$$\mathcal{ЭФР} = \left(\frac{БП + C}{A} - \frac{C}{ЗК} \right) \times (1 - НС) \times \frac{ЗК}{СК}. \quad (11.58)$$

В формулах (11.57) и (11.58) $P_{СК} = \frac{ЧП}{СК}$ — рентабельность собственного капитала; ЧП — чистая прибыль; А — средняя стоимость всего капитала, авансированного в активы (средняя стоимость активов); СК, ЗК — средняя величина собственного и заемного капиталов соответственно; $\frac{ЗК}{СК}$ — коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов (плечо финансового рычага); $P'_A = \frac{БП + C}{A}$ — рентабельность всего капитала, авансированного в активы организации,

рассчитанная на базе бухгалтерской прибыли без учета расходов, связанных с привлечением заемного капитала; C — расходы, связанные с привлечением заемного капитала; $БП + C$ — бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения) без учета расходов, связанных с привлечением заемного капитала; $C_{ЗК} = \frac{C}{ЗК}$ — средняя стоимость заемных средств; $НС$ — ставка налога на прибыль;

$P'_A \times (1 - НС) = \left[\frac{БП + C}{A} \times (1 - НС) \right] = \frac{ЧП + C(1 - НС)}{A} = P_A$ — рентабельность всего капитала, авансированного в активы, рассчитанная на базе чистой прибыли без учета расходов, связанных с привлечением заемного капитала; $C \times (1 - НС)$ — расходы, связанные с привлечением заемного капитала с учетом экономии на налоге на прибыль.

Из формул (11.57) и (11.58) следует, что на изменение ЭФР влияют:

- 1) изменение рентабельности всего капитала, авансированного в активы организации, рассчитанной на базе бухгалтерской прибыли, — $\Delta ЭФР(\Delta P'_A)$;
- 2) изменение средней стоимости заемных средств — $\Delta ЭФР(\Delta C_{ЗК})$;
- 3) изменение ставки налога на прибыль — $\Delta ЭФР(\Delta НС)$;
- 4) изменение коэффициента соотношения заемного и собственного капиталов (плеча финансового рычага) — $\Delta ЭФР\left(\frac{\Delta ЗК}{\Delta СК}\right)$.

При использовании способа цепных подстановок расчет размера влияния факторов имеет следующий вид:

$$1) \quad \Delta ЭФР(\Delta P'_A) = \left(\frac{БП_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_0}{СК_0} \right) \times (1 - НС_0) \times \frac{ЗК_0}{СК_0} - \left(\frac{БП_0 + C_0}{A_0} - \frac{C_0}{СК_0} \right) \times (1 - НС_0) \times \frac{ЗК_0}{СК_0};^1 \quad (11.59)$$

$$2) \quad \Delta ЭФР(\Delta C_{ЗК}) = \left(\frac{БП_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_1}{ЗК_1} \right) \times (1 - НС_0) \times \frac{ЗК_0}{СК_0} - \left(\frac{БП_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_0}{ЗК_0} \right) \times (1 - НС_0) \times \frac{ЗК_0}{СК_0}; \quad (11.60)$$

¹ Здесь и далее знаками «1» и «0» обозначаются показатели отчетного и базисного периодов соответственно.

$$3) \Delta \text{ЭФР}(\Delta \text{НС}) = \left(\frac{\text{БП}_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_1}{3K_1} \right) \times (1 - \text{НС}_1) \times \frac{3K_0}{CK_0} - \left(\frac{\text{БП}_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_1}{3K_1} \right) \times (1 - \text{НС}_0) \times \frac{3K_0}{CK_0}; \quad (11.61)$$

$$4) \Delta \text{ЭФР} \left(\Delta \frac{3K}{CK} \right) = \left(\frac{\text{БП}_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_1}{3K_1} \right) \times (1 - \text{НС}_1) \times \frac{3K_1}{CK_1} - \left(\frac{\text{БП}_1 + C_1}{A_1} - \frac{C_1}{3K_1} \right) \times (1 - \text{НС}_1) \times \frac{3K_0}{CK_0}. \quad (11.62)$$

$$\Delta \text{ЭФР} = \text{ЭФР}_1 - \text{ЭФР}_0 = \Delta \text{ЭФР}(\Delta P'_A) + \Delta \text{ЭФР}(\Delta C_{3K}) + \Delta \text{ЭФР}(\Delta \text{НС}) + \Delta \text{ЭФР} \left(\Delta \frac{3K}{CK} \right). \quad (11.63)$$

Используя формулы (11.57)–(11.63) рассчитаем рентабельность собственного капитала и определим, во-первых, какая часть рентабельности собственного капитала получена за счет эффекта от привлечения заемного капитала и, во-вторых, влияние каждого фактора на изменение эффекта финансового рычага. Исходные данные¹ приведены в табл. 11.11.1.

Таблица 11.11.1
Исходные данные для анализа эффективности привлечения заемного капитала

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Базовый период	Отчетный период	Отклонения (+, -)
1	Средняя стоимость активов, тыс. руб.	A	10000	12000	+2000
2	Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	CK	6500	7000	+500
3	Средняя величина заемного капитала, тыс. руб.	3K	3500	5000	+1500
4	Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов (стр. 3 : стр. 2)	$\frac{3K}{CK}$	0,5385	0,7143	+0,1758
5	Бухгалтерская прибыль, тыс. руб. ²	БП	3104	3800	+900
6	Ставка налога на прибыль, пункты	НС	0,29	0,24	-0,05

¹ Исходные данные здесь не связаны с цифрами, приведенными в табл. 11.5.1 и 11.10.1.

² В рассматриваемом примере условно принято равенство бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли.

Окончание табл. 11.11.1

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Базовый период	Отчетный период	Отклонения (+, -)
7	Налог на прибыль, тыс. руб. (стр. 5 × стр. 6)	<i>НПр</i>	900	912	+216
8	Чистая прибыль, тыс. руб. (стр. 5 – стр. 7)	<i>ЧП</i>	2204	2888	+684
9	Расходы, связанные с привлечением заемного капитала, ¹ тыс. руб.	<i>С</i>	735	1000	+265
10	Рентабельность собственного капитала, % (стр. 8 : стр. 2 × 100)	<i>Р_{СК}</i>	33,91	41,26	+7,35
11	Средняя стоимость заемных средств, % (стр. 9 : стр. 3 × 100)	<i>С_{зк}</i>	21	20	-1
12	Рентабельность всего капитала, авансированного в активы, рассчитанная на базе бухгалтерской прибыли без учета расходов, связанных с привлечением заемного капитала, % $\left(\frac{\text{стр. 5} + \text{стр. 9}}{\text{стр. 1}} \times 100 \right)$	<i>Р'_А</i>	38,39	40,0	+1,61
13	Рентабельность капитала, авансированного в активы, рассчитанная на базе чистой прибыли без учета расходов, связанных с привлечением заемного капитала, % $\left(\frac{\text{стр. 8} + \text{стр. 9} \times (1 - \text{стр. 9})}{\text{стр. 1}} \times 100 \right)$	<i>Р_А</i>	27,26	30,4	+3,14

Исходя из условий примера рентабельность собственного капитала и ее часть, полученная за счет эффекта от привлечения заемного капитала, составляли в базисном и отчетном периодах (%):

$$\begin{aligned}
 P_{CK0} &= 33,91\% \left(\frac{2204}{6500} \times 100 \right) = \left[\left(\frac{3104 + 735}{10000} \right) \times (1 - 0,29) \times 100 \right] + \\
 &+ \underbrace{\left[\left(\frac{3104 + 735}{10000} - \frac{735}{3500} \right) (1 - 0,29) \times 0,5385 \times 100 \right]}_{\text{ЭФР}_0} = 27,26\% + 6,65\%²
 \end{aligned}$$

¹ Предположим, что все расходы учитываются при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

² В скобках указана техника расчета показателя.

$$P_{CK1} = 41,26\% \left(\frac{2888}{7000} \times 100 \right) = \left[\left(\frac{3800 + 1000}{12000} \right) \times (1 - 0,24) \times 100 \right] +$$

$$+ \left[\left(\frac{3800 + 1000}{12000} - \frac{1000}{5000} \right) \times (1 - 0,24) \times 0,7143 \times 100 \right] = 30,40\% + 10,86\%.$$

$\underbrace{\hspace{15em}}_{\text{ЭФР}_1}$

Рентабельность собственного капитала составляла в отчетном периоде 41,26%, а в базисном периоде — 33,91%. Если бы организация не привлекла заемные средства, рентабельность собственного капитала составляла бы в базисном периоде 27,26%, а в отчетном периоде — 30,40%. Таким образом, за счет привлечения заемного капитала рентабельность возросла в базисном периоде на 6,65%, а в отчетном — на 10,86%, т. е. эффект финансового рычага увеличился в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом на 4,21%, в том числе за счет факторов, расчет которых произведем способом цепных подстановок.

Подстановки:

$$\text{I подстановка} = \left(\frac{3800 + 1000}{12000} - \frac{735}{3500} \right) \times (1 - 0,29) \times 0,5385 \times 100 = 7,26\%;$$

$$\text{II подстановка} = \left(\frac{3800 + 1000}{12000} - \frac{1000}{5000} \right) \times (1 - 0,29) \times 0,5385 \times 100 = 7,65\%;$$

$$\text{III подстановка} = \left(\frac{3800 + 1000}{12000} - \frac{1000}{5000} \right) \times (1 - 0,24) \times 0,5385 \times 100 = 8,18\%.$$

Расчет влияния факторов:

1. $\Delta \text{ЭФР} (\Delta P'_A) = 7,26 - 6,65 = +0,61(\%)$.
 2. $\Delta \text{ЭФР} (\Delta C_{3K}) = 7,65 - 7,26 = +0,39(\%)$.
 3. $\Delta \text{ЭФР} (\Delta HC) = 8,18 - 7,65 = +0,53(\%)$.
-
4. $\Delta \text{ЭФР} \Delta \frac{3K}{CK} = 10,86 - 8,18 = +2,68(\%)$.

$$\Delta \text{ЭФР} = 10,86 - 6,65 = 0,61 + 0,39 + 0,53 + 2,68 = +4,21(\%).$$

Прирост эффекта финансового рычага на 4,21% обусловлен положительным влиянием всех рассмотренных факторов

Переходя ко II варианту, напомним, что здесь не выделяется фактор изменения ставки налога на прибыль. Его влияние учитывается

путем корректировки расходов, связанных с привлечением заемных средств. При этом варианте взаимосвязь рентабельности собственного капитала, рентабельности всего капитала, авансированного в активы, и эффекта финансового рычага имеет вид

$$P_{СК} = P_A + \underbrace{(P_A - C_{ЗК})}_{\text{ЭФР}} \times \frac{ЗК}{СК}. \quad (11.64)$$

Здесь эффект финансового рычага рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЭФР} = \left(\frac{ЧП + C \times (1 - НС)}{A} - \frac{C \times (1 - НС)}{ЗК} \right) \times \frac{ЗК}{СК}. \quad (11.65)$$

Следовательно, при II варианте изменение эффекта финансового рычага связано с действием таких факторов, как:

- 1) изменение рентабельности всего капитала, авансированного в активы организации, $-\Delta\text{ЭФР}(\Delta P_A)$;
- 2) изменение средней стоимости заемных средств (с учетом налоговой экономии) $-\Delta\text{ЭФР}(\Delta C_{ЗК})$;
- 3) изменение коэффициента соотношения заемного и собственного капиталов (плеча финансового рычага) $-\Delta\text{ЭФР}\left(\Delta \frac{ЗК}{СК}\right)$.

Для расчета влияния факторов используем способ цепных подстановок.

Алгоритм расчета влияния факторов:

$$1) \Delta\text{ЭФР}(\Delta P_A) = \left[\frac{ЧП_1 + C_1 \times (1 - НС_1)}{A_1} - \frac{C_0 \times (1 - НС_0)}{ЗК_0} \right] \times \frac{ЗК_0}{СК_0} - \left[\frac{ЧП_0 + C_0 \times (1 - НС_0)}{A_0} - \frac{C_0 \times (1 - НС_0)}{ЗК_0} \right] \times \frac{ЗК_0}{СК_0}; \quad (11.66)$$

¹ Корректировка расходов, связанных с обслуживанием заемного капитала, т. е. умножение их на $(1 - НС)$, производится только в отношении расходов, учитываемых при налогообложении прибыли. Расходы, не учитываемые при налогообложении, принимаются в расчет в полном их размере без корректировки на $(1 - НС)$.

$$2) \Delta \mathcal{E} \Phi P(\Delta C_{3K}) = \left[\frac{\mathcal{C} \Pi_1 + C_1 \times (1 - HC_1)}{A_1} - \frac{C_1 \times (1 - HC_1)}{3K_1} \right] \times \frac{3K_0}{CK_0} - \left[\frac{\mathcal{C} \Pi_1 + C_1 \times (1 - HC_1)}{A_1} - \frac{C_0 \times (1 - HC_0)}{3K_0} \right] \times \frac{3K_0}{CK_0}; \quad (11.67)$$

$$3) \Delta \mathcal{E} \Phi P \left(\Delta \frac{3K}{CK} \right) = \left[\frac{\mathcal{C} \Pi_1 + C_1 \times (1 - HC_1)}{A_1} - \frac{C_1 \times (1 - HC_1)}{3K_1} \right] \times \frac{3K_0}{CK_0} - \left[\frac{\mathcal{C} \Pi_1 + C_1 \times (1 - HC_1)}{A_1} - \frac{C_1 \times (1 - HC_1)}{3K_1} \right] \times \frac{3K_0}{CK_0}; \quad (11.68)$$

$$\begin{aligned} \Delta \mathcal{E} \Phi P &= \mathcal{E} \Phi P_1 - \mathcal{E} \Phi P_0 = \\ &= \Delta \mathcal{E} \Phi P(\Delta P_A) + \Delta \mathcal{E} \Phi P(\Delta C_{3K}) + \Delta \mathcal{E} \Phi P \left(\Delta \frac{3K}{CK} \right). \end{aligned} \quad (11.69)$$

Используя исходные данные, приведенные в табл. 11.11.1, рассчитаем рентабельность собственного капитала и в ее составе часть, полученную за счет эффекта от привлечения заемного капитала. В базисном и отчетном периоде они составляли:

$$\begin{aligned} P_{CK0} &= 33,91\% \left(\frac{2204 \times 100}{6500} \right) = \left[\frac{2204 + 735 \times (1 - 0,29) \times 100}{10000} \right] + \\ &+ \underbrace{\left[\frac{2204 + 735 \times (1 - 0,29)}{10000} - \frac{735 \times (1 - 0,29)}{3500} \right]}_{\mathcal{E} \Phi P_0} \times 0,5385 \times 100 = \end{aligned}$$

$$= 27,26\% + 6,65\%.$$

$$\begin{aligned} P_{CK1} &= 41,26\% \left(\frac{2888 \times 100}{7000} \right) = \left[\frac{2888 + 1000 \times (1 - 0,24) \times 100}{12000} \right] + \\ &+ \underbrace{\left[\frac{2888 + 1000 \times (1 - 0,24)}{12000} - \frac{1000 \times (1 - 0,24)}{5000} \right]}_{\mathcal{E} \Phi P_1} \times 0,7143 \times 100 = \end{aligned}$$

$$= 30,40\% + 10,86\%.$$

В базовом периоде рентабельность собственного капитала возросла за счет привлечения заемных средств на 6,65%, а в отчетном периоде —

на 10,86%, т. е. рост эффекта финансового рычага составил 4,21%. Таким образом, получены те же результаты, что и при I варианте расчета.

Возрастание ЭФР на 4,21% связано с действием следующих факторов, расчет которых осуществлен способом цепных подстановок:

Подстановки:

$$\begin{aligned} \text{I подстановка} &= \left[\frac{2888 + 1000 \times (1 - 0,24)}{12\,000} - \frac{735 \times (1 - 0,29)}{3500} \right] \times \\ &\times 0,5385 \times 100 = 8,34\%. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{II подстановка} &= \left[\frac{2888 + 1000 \times (1 - 0,24)}{12\,000} - \frac{1000 \times (1 - 0,24)}{5000} \right] \times \\ &\times 0,5385 \times 100 = 8,18\%. \end{aligned}$$

Расчет влияния факторов:

- 1) $\Delta \text{ЭФР}(\Delta P_A) = 8,34 - 6,65 = +1,69$ (%);
- 2) $\Delta \text{ЭФР}(\Delta C_{ЗК}) = 8,18 - 8,34 = -0,16$ (%);
- 3) $\Delta \text{ЭФР}\left(\Delta \frac{ЗК}{СК}\right) = 10,86 - 8,18 = +2,68$ (%).

$$\Delta \text{ЭФР} = 10,86 - 6,65 = 1,69 - 0,16 + 2,68 = 4,21$$
 (%)

Совокупное влияние факторов на изменение эффекта финансового рычага такое же, как при I варианте, но несколько сместились акценты. Так, расчеты при этом варианте показали, что прирост рентабельности совокупного капитала после уплаты налога (рассчитанной на базе чистой прибыли) [$\Delta \text{ЭФР}(\Delta P_A)$] оказал большее влияние на прирост ЭФР, чем аналогичный показатель прироста рентабельности, но до уплаты налога [$\Delta \text{ЭФР}(\Delta P_A)$], так как ставка налога на прибыль снизилась на 5%. Изменение средней стоимости заемного капитала с учетом экономии на налогах [$\Delta \text{ЭФР}(\Delta C_{ЗК})$] вызвало снижение рентабельности собственного капитала. Так, если без учета экономии на налоге стоимость заемных средств составляла в базисном периоде 21%, а в отчетном — 20% от величины заемных средств (см. табл. 11.8), то с учетом

налоговой экономии — в базовом периоде $14,91\% \left[\frac{735 \times (1 - 0,29)}{3500} \times 100 \right]$,

а в отчетном периоде — $15,2\% \left[\frac{1000 \times (1 - 0,24)}{5000} \times 100 \right]$, что также объясняется снижением ставки налога на прибыль.

Эффект финансового рычага можно рассчитать не только по всему заемному капиталу, но и в разрезе его составляющих: по долгосрочным, краткосрочным кредитам банков, займам и т. д., а также по каждому конкретному их виду. Тогда в формулы расчета $\mathcal{ЭФР}$ нужно подставлять не среднюю стоимость всего заемного капитала, а, например, среднюю стоимость краткосрочных, долгосрочных кредитов банков, займов или конкретных их видов.

В заключение необходимо определить сумму увеличения собственного капитала за счет привлечения заемных средств ($\Delta CK_{зк}$). Расчет производится по формуле

$$\Delta CK_{зк} = \mathcal{ЭФР} \times CK. \quad (11.70)$$

В приведенном примере за счет привлечения заемного капитала собственный капитал увеличился в базовом периоде на 432 тыс. руб. $\left(\frac{6,65 \times 6500}{100}\right)$, а в отчетном периоде — на 760 тыс. руб. $\left(\frac{10,86 \times 7000}{100}\right)$.

11.12. Анализ состояния расчетов с дебиторами и кредиторами

11.12.1. Анализ дебиторской задолженности

При проведении анализа дебиторской задолженности целесообразно осуществлять:

- исследование состава и динамики дебиторской задолженности, а также факторов, определяющих ее объем и изменение;
- анализ структуры дебиторской задолженности;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;
- определение текущей (дисконтированной) стоимости дебиторской задолженности;
- разработку вариантов управленческих решений, направленных на сокращение дебиторской задолженности и выбор наиболее эффективных из них;
- прогнозирование дебиторской задолженности.

В качестве источников информации при внешнем анализе дебиторской задолженности используются данные форм № 1 и 5 бухгалтерской отчетности, формы № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации» статистической отчетности.

Для проведения внутреннего анализа наряду с отчетностью привлекаются договоры с покупателями (заказчиками) и поставщиками (подрядчиками), данные регистров бухгалтерского учета (журналы — ордера, ведомости учета расчетов с покупателями и заказчиками, с поставщиками и подрядчиками по авансам выданным, с подотчетными лицами, с прочими дебиторами). Отметим, что аналогичная информация используется и при анализе кредиторской задолженности.

При анализе дебиторской задолженности прежде всего рассматривается в динамике величина дебиторской задолженности в целом и в разрезе отдельных ее видов, а также выясняются факторы, вызвавшие выявленные динамические изменения.

В Бухгалтерском балансе дебиторская задолженность подразделяется на долгосрочную (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочную (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты). В каждом из этих видов дебиторской задолженности выделяется задолженность покупателей и заказчиков.

В форме № 5 долгосрочная и краткосрочная задолженность подразделяется на следующие виды:

- 1) задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы и услуги;
- 2) задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками в части авансов выданных;
- 3) прочие виды дебиторской задолженности, включающие:
 - ◆ задолженность за подотчетными лицами;
 - ◆ другие виды задолженности.

Особое внимание следует уделить анализу такого важнейшего вида дебиторской задолженности, как расчеты с покупателями и заказчиками, так как именно они, как правило, составляют наибольший удельный вес в общей сумме дебиторов.

На величину задолженности покупателей и заказчиков влияют:

- общий объем продаж и доля в нем продажи на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж обычно растут и остатки дебиторской задолженности;
- наличие обеспечений своевременности расчетов. Поручительства, залоги, банковские гарантии приводят к уменьшению дебиторской задолженности;

- платежная дисциплина покупателей. Чем выше требования к подбору покупателей и заказчиков с позиций их платежеспособности, тем меньше будут остатки дебиторской задолженности в балансе организации;
- договорные условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготный срок расчетов предоставляется покупателям и заказчикам, тем больше остатки дебиторской задолженности. В то же время предусмотрение в договоре системы скидок при досрочной (равномерной) оплате, предоставление коммерческого кредита, отгрузка под вексель способствуют своевременным расчетам и соответственно уменьшению остатков дебиторской задолженности;
- наличие аналитического учета дебиторов и системы внутреннего контроля за состоянием дебиторской задолженности, позволяющих оперативно выявлять состав дебиторов, по отношению к которым необходимо принимать соответствующие меры воздействия;
- договорные условия ответственности покупателей и заказчиков за нарушение предусмотренного договорами порядка расчетов. Чем выше уровень этой ответственности, тем меньше остатки дебиторской задолженности;
- политика взыскания или погашения иным способом дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет организация в работе с дебиторами, чем полнее учитывается спектр мер по взысканию (погашению) дебиторской задолженности с учетом их эффективности, тем меньше ее остатки на счетах и соответственно в Бухгалтерском балансе;
- качество проводимого анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. Постоянная профессиональная аналитическая работа в организации предусматривает формирование информации о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержках платежей которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью организации.

При анализе структуры дебиторской задолженности рекомендуется рассчитывать и рассматривать в динамике следующие показатели:

1. Доля дебиторской задолженности ($DЗ$) в общем объеме оборотных активов ($Y_{DЗ}$), в том числе долгосрочной ($Y_{DЛЗ}$) и краткосрочной задолженности ($Y_{KЛЗ}$).

$$y_{ДЗ} \left(\frac{ДЗ}{ОА} \right) = y_{ДДЗ} \left(\frac{ДДЗ}{ОА} \right) + y_{КДЗ} \left(\frac{КДЗ}{ОА} \right),^1 \quad (11.71)$$

где *ДДЗ*, *КДЗ* — долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность соответственно; *ОА* — оборотные активы организации.

Чем выше удельный вес долгосрочной дебиторской задолженности, тем менее мобильна структура имущества организации.

2. Доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности ($y_{ПДЗ}$), а также ее удельный вес в общем объеме оборотных активов ($y_{УВ_{ПДЗ}}$):

$$y_{ПДЗ} = \frac{ПДЗ}{ДЗ}; \quad (11.72)$$

$$y_{УВ_{ПДЗ}} = \frac{ПДЗ}{ОА}, \quad (11.73)$$

где *ПДЗ* — просроченная дебиторская задолженность.

Рассмотренные показатели можно детализировать в разрезе просроченной долгосрочной дебиторской задолженности и просроченной краткосрочной дебиторской задолженности. При расчете этих показателей следует учитывать, что различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность.

Дебиторская задолженность срочная возникает вследствие применения форм расчетов, предусмотренных в договорах и иных документах, а просроченная — из-за отсутствия работы с дебиторами или неэффективности принимаемых мер по ее погашению. Такая задолженность включает не оплаченные в срок счета по отгруженным товарам и сданным работам (выполненным услугам); расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др. Просроченную задолженность принято расценивать как неоправданную дебиторскую задолженность.

Показатели удельного веса просроченной дебиторской задолженности характеризуют качество дебиторской задолженности; рост просроченной задолженности приводит к снижению ликвидности имущества организации. Размер снижения показателей срочной и текущей ликвидности за счет наличия неоправданной задолженности можно рассчитать делением просроченной дебиторской задолженности на краткосрочные обязательства организации.²

¹ В скобках указана техника расчета показателей.

² Расчет производится в случае, если в организации не создаются резервы сомнительных долгов.

Далее необходимо распределить неоправданную дебиторскую задолженность в зависимости от количества дней, прошедших с момента истечения срока платежа: от 0 до 30 дней; от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней, свыше 90 дней.¹ Можно использовать и распределение, предусмотренное в п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ (до 45 дней, от 45 до 90 дней, свыше 90 дней), позволяющее одновременно контролировать и процесс создания резервов сомнительных долгов в случае, если их образование предусмотрено в учетной политике в целях налогообложения прибыли.

Соответствующее распределение целесообразно произвести как в целом по всей дебиторской задолженности, так и в разрезе конкретных покупателей, что позволит выявить дебиторов, в отношении которых необходимы первоочередные меры по возврату долгов.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности как фактора, воздействующего на оборачиваемость оборотных активов, являющаяся характеристикой эффективности их использования, рассчитываются следующие основные показатели;

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{обдз}$):

$$K_{обдз} = \frac{B}{\overline{ДЗ}}, \quad (11.74)$$

где B — выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и прочего имущества (за вычетом косвенных налогов) за анализируемый период; $\overline{ДЗ}$ — средняя величина остатка дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости отражает количество оборотов дебиторской задолженности за анализируемый период, т. е. сколько раз она образуется и погашается в течение этого периода.

2. Коэффициент закрепления средств в дебиторской задолженности ($K_{здз}$), характеризующий величину дебиторской задолженности на 1 руб. выручки от продаж. $K_{здз}$ является показателем, обратным коэффициенту оборачиваемости:

$$K_{здз} = \frac{\overline{ДЗ}}{B}. \quad (11.75)$$

Чем ниже коэффициент закрепления, тем эффективнее используются средства, авансированные в дебиторскую задолженность.

¹ Как правило, именно такое распределение рекомендуется в современных публикациях.

3. Средняя продолжительность (длительность) одного оборота дебиторской задолженности в днях¹ ($P_{Обдз}$):

$$P_{Обдз} = \frac{\overline{ДЗ} \times Д}{В}, \quad (11.76)$$

где $Д$ — количество дней в анализируемом периоде (30, 90, 180, 270, 360).

Этот показатель отражает количество дней, необходимых в среднем для погашения (инкассирования) дебиторской задолженности. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия. Его рост свидетельствует, как правило, о снижении ликвидности дебиторской задолженности.

В аналитической практике чаще всего используется именно показатель средней продолжительности оборота дебиторской задолженности.

При анализе оборачиваемости дебиторской задолженности производятся:

- сопоставление оборачиваемости дебиторской задолженности в днях за анализируемый период с данными предыдущих отчетных периодов, со среднеотраслевыми значениями, ожидаемым средним периодом оборачиваемости, рассчитанным исходя из условий договоров;
- расчет влияния изменения оборачиваемости дебиторской задолженности на изменение средней величины дебиторской задолженности.

Следует учесть, что средняя величина дебиторской задолженности может быть поставлена в зависимость от объема продаж и среднего промежутка времени между продажей товара и получением выручки, который характеризуется средней продолжительностью одного оборота дебиторской задолженности в днях. Эту зависимость можно представить в виде следующей модели:

$$\overline{ДЗ} = \frac{В}{Д} \times \frac{\overline{ДЗ} \times Д}{В} = V_{Дн} \times P_{Обдз}, \quad (11.77)$$

где $V_{Дн}$ — среднедневная выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и прочего имущества (без косвенных налогов) за анализируемый период.

Алгоритм расчета влияния факторов при использовании способа абсолютных разниц:

¹ Другие названия этого показателя в литературе: период инкассирования, период погашения дебиторской задолженности.

$$\Delta \overline{ДЗ}(\Delta B_{дн}) = (B_{дн1} - B_{дн0}) \times \Pi_{обдз0}; \quad (11.78)$$

$$\Delta \overline{ДЗ}(\Delta \Pi_{обдз}) = (\Pi_{обдз1} - \Pi_{обдз0}) \times B_{дн1}; \quad (11.79)$$

$$\Delta \overline{ДЗ} = \overline{ДЗ} - \overline{ДЗ} = \Delta \overline{ДЗ}(\Delta B_{дн}) + \Delta \overline{ДЗ}(\Delta \Pi_{обдз}). \quad (11.80)$$

Следующим направлением анализа дебиторской задолженности является определение ее текущей стоимости, т. е. уточнение балансовой стоимости по крайней мере на действие таких факторов, как сроки расчетов, условия расчетов и период просрочки.

Основным моментом, позволяющим обосновать текущую стоимость дебиторской задолженности, т. е. стоимость на момент ее погашения с учетом указанных факторов, является определение дисконтированной стоимости дебиторской задолженности. Экономический смысл такой оценки состоит в следующем. Поскольку дебиторская задолженность перейдет в свободные денежные средства по прошествии некоторого, а иногда и значительного, промежутка времени, ее текущая оценка (на момент погашения) может быть не равна сумме, причитающейся к получению по договору, т. е. балансовой стоимости. Следовательно, для установления величины текущей стоимости тех денежных средств, которые будут получены в погашение существующей дебиторской задолженности, необходимо продисконтировать ее с учетом определенной ставки дисконтирования.

Текущая стоимость непрерывно дисконтируемого денежного потока (PV) может быть определена по формуле [12, с. 226]

$$PV = FV \times e^{it}, \quad (11.81)$$

где FV — будущая сумма поступления денежных средств (соответствует балансовой стоимости дебиторской задолженности); t — ожидаемый период погашения дебиторской задолженности; i — ставка дисконтирования, характеризующая альтернативные издержки владения активами при сложившейся цене капитала, привлекаемого для их финансирования; e — константа ($e = 2,718282$).

Например, текущая (дисконтированная) стоимость дебиторской задолженности в размере 10 тыс. руб. при сроке ее погашения 90 дней и годовой ставке¹ 30% составит:

$$10\,000 \times 2,718282^{-0,3 \times 90/365} = 10\,000 \times 0,9287 = 9287 \text{ руб.}$$

¹ Годовой ставке рефинансирования ЦБР.

При выборе вариантов управленческих решений по сокращению дебиторской задолженности следует учесть, что ГК РФ устанавливает ряд способов прекращения обязательств, а именно:

- отступное соглашение — прекращение обязательств путем предоставления кредитору взамен определенной суммы денег, передачи имущества (ст. 409 ГК РФ);
- зачет взаимных требований — прекращение обязательств путем полного или частичного зачета встречного однородного требования (ст. 410 ГК РФ);
- совпадение должника и кредитора в одном лице (ст. 413 ГК РФ);
- новация — прекращение обязательств путем замены первоначального обязательства другим между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (ст. 414 ГК РФ);
- участие в расчетах третьих лиц — исполнение обязательства может быть возложено должником на третье лицо (ст. 313 ГК РФ);
- уступка права требования — право (требование) может быть передано другому лицу по сделке или на основе закона (ст. 382 ГК РФ);
- перевод долга — перевод должником своего долга на другое лицо с согласия кредитора (ст. 391 ГК РФ);
- получение складского свидетельства — обязательство может быть прекращено путем получения складского свидетельства (ст. 913 ГК РФ).

Исходя из возможностей, предоставленных ГК РФ, следует вести переговоры с должниками и составлять соответствующие юридические документы. Кроме того, здесь требуется и оперативное напоминание должнику о предстоящем наступлении срока расчетов или его нарушении.

В целях сокращения финансовых потерь организации следует производить сверки расчетов и создавать резервы сомнительных долгов в бухгалтерском учете в соответствии с п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и в налоговом учете — в соответствии со ст. 266 НК РФ.

При прогнозировании дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию (товары, работы, услуги) рекомендуется производить расчеты необходимой суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность ($I_{ДЗ}$) [6, с. 146]:

$$I_{ДЗ} = \frac{OP_K \times K_{C/Ц} \times (\overline{ППК} + \overline{ПР})}{360}, \quad (11.82)$$

где OP_k — планируемый объем продажи продукции в кредит; $K_{с/ц}$ — коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженной десятичной дробью; $\overline{ППК}$ — средний период предоставления кредита покупателям в днях; $\overline{ПП}$ — средний период просрочки платежей по предоставленному займу в днях.

Определенный интерес представляет также прогнозный анализ дебиторской задолженности и прибыли, связанный с изменениями кредитной политики организации (взаимоотношений с покупателями), методика которого изложена в работе Ю. Бриггема и Л. Гапенски [7, с. 384–394].

В составе кредитной политики авторы выделяют такие элементы, как предоставление кредита, т. е. отсрочки платежа, размер скидки, предоставляемой в случае оплаты товара в более ранние сроки; политика в отношении недисциплинированных клиентов. Авторы приводят методику расчета влияния изменения каждого элемента на прибыль организации и указывают, что если в результате всех изменений во взаимоотношениях с покупателями ожидается прирост прибыли, который достаточно полно компенсирует возможный риск изменений кредитной политики, то в этом случае предполагаемые изменения кредитной политики следует осуществить.

11.12.2. Анализ кредиторской задолженности

Анализ кредиторской задолженности, в принципе, строится по тем же направлениям и по той же методике, что и анализ дебиторской задолженности, т. е. здесь необходимо исследовать:

- динамику общего объема кредиторской задолженности и отдельных ее групп и видов;
- изменение удельного веса каждой группы и конкретного вида задолженности в общем объеме кредиторской задолженности;
- объем и удельный вес просроченных обязательств, в том числе групп и конкретных их видов, в общем объеме кредиторской задолженности;
- оборачиваемость кредиторской задолженности в целом, а также в разрезе ее групп и отдельных ее видов;
- объем обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, что позволяет сделать выводы о предстоящих платежах в разрезе основных видов задолженности и дать прогноз их величины на соответствующий период;
- прогнозную величину кредиторской задолженности на соответствующий период.

Общая величина кредиторской задолженности включает в себя следующие ее группы и виды:

1. Внешняя кредиторская задолженность, т. е. задолженность сторонним организациям и физическим лицам, в том числе:

а) задолженность по товарным операциям:

- ◆ задолженность поставщикам и подрядчикам;
- ◆ задолженность по векселям к уплате;
- ◆ авансы полученные;

б) задолженность по нетоварным операциям:

- ◆ задолженность перед бюджетом;
- ◆ задолженность перед внебюджетными фондами;
- ◆ прочие кредиторы (в части, относящейся к сторонним лицам).

2. Внутренняя кредиторская задолженность, к которой относится задолженность перед персоналом организации и прочие кредиторы (в части, относящейся к персоналу организации).

При этом в составе первой группы следует выделить краткосрочную и долгосрочную кредиторскую задолженность при наличии последней.

В состав кредиторской задолженности в Бухгалтерском балансе не включена задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов. Однако эта задолженность носит характер кредиторской и при анализе должна быть включена в ее состав.

При анализе конкретного состава кредиторской задолженности необходимо определить просроченные виды кредиторской задолженности, их сумму и период просрочки в днях. Для этого из общего состава кредиторской задолженности следует выделить задолженность со сроками ее нахождения на балансе организации, превышающими сроки, предусмотренные договорами с поставщиками (подрядчиками) и с покупателями, заказчиками (по авансам полученным), законодательством РФ (по налогам, социальным платежам), трудовыми и коллективными договорами (по оплате труда).

Для характеристики оборачиваемости кредиторской задолженности используются следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{ОБКЗ}}$):

$$K_{\text{ОБКЗ}} = \frac{B}{\overline{КЗ}}, \quad (11.83)$$

где $\overline{КЗ}$ — средняя величина остатка кредиторской задолженности за анализируемый период;

- коэффициент закрепления ($K_{зкз}$):

$$K_{зкз} = \frac{\overline{КЗ}}{B}; \quad (11.84)$$

- средняя продолжительность (длительность) одного оборота кредиторской задолженности ($\Pi_{обкз}$):

$$\Pi_{обкз} = \frac{\overline{КЗ} \times D}{B}. \quad (11.85)$$

В качестве полезного оборота при расчете оборачиваемости наряду с выручкой могут быть использованы себестоимость проданной продукции, а также сумма платежей, связанных с погашением имеющихся обязательств.

Использование при расчетах оборачиваемости кредиторской задолженности в качестве полезного оборота выручки имеет некоторые аналитические преимущества, а именно позволяет:

- увязать оборачиваемость кредиторской задолженности в целом с оборачиваемостью отдельных ее видов;
- определить на ее основе ожидаемую величину кредиторской задолженности.

Однако при расчетах оборачиваемости конкретных видов кредиторской задолженности следует принимать в качестве полезного оборота сумму погашения соответствующего вида обязательств, т. е. сумму дебетового оборота по тому бухгалтерскому счету, на котором учтено это обязательство.

Показатели оборачиваемости используются при прогнозировании средней величины кредиторской задолженности организации. Методы прогнозирования кредиторской задолженности изложены, например, в учебном курсе И. А. Бланка [6, с. 335–339].

В заключение рассмотрения методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности укажем, что величина дебиторской и кредиторской задолженности, а также их оборачиваемость оказывают существенное влияние на показатель текущих финансовых потребностей.

Текущие финансовые потребности (ТФП) [25, с. 309–310] — это разница между текущими активами (без денежных средств) и кредиторской задолженностью, или, что то же самое, разница между средствами, иммобилизованными в запасы сырья, готовой продукции и т. п., а также в дебиторскую задолженность, и суммой кредиторской задолженности.

Величина ТФП характеризует необходимый объем средств для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженно-

сти в дополнение к той части суммарной стоимости этих элементов оборотных активов, которая покрывается кредиторской задолженностью.

Текущие финансовые потребности организации приходится финансировать за счет источников собственных оборотных средств и (или) путем заимствований. Превышение ТФП над суммой собственного капитала в обороте показывает необходимую сумму краткосрочного кредита. Чем меньше величина ТФП, тем меньше, как правило, требуется организации собственных источников средств для обеспечения бесперебойной деятельности.

11.13. Анализ расчетов с бюджетом

Исследование состояния расчетов с бюджетом как составной элемент анализа кредиторской задолженности должно быть направлено на совершенствование регулирования денежных потоков, определение возможностей роста чистой прибыли за счет экономии налоговых платежей и предупреждение уплаты налоговых пени и штрафов. В зависимости от поставленных задач анализ может быть проведен в оперативном (ежедневном, подекадном) и (или) последующем (за избранный отчетный период) порядке; по всем налоговым платежам или выборочно по отдельным их видам. В качестве аналитической информации используются сведения, содержащиеся в налоговом учете организации, налоговые расчеты (декларации), бухгалтерская отчетность и данные по таким счетам бухгалтерского учета, как «Расчеты по налогам и сборам», «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», «Расчеты с персоналом по оплате труда», «Продажи», «Прочие доходы и расходы», «Прибыли и убытки» и др. Следует учесть, что требование достоверности аналитической информации диктует необходимость предварительного проведения ее аудиторской проверки.

Общая схема анализа состояния расчетов с бюджетом, как правило, включает несколько основных этапов.

Первый этап. Изучаются в динамике налоговая структура, т. е. удельный вес сумм каждого вида начисленных к уплате налога и сбора (далее — налога) во всей их совокупности, а также общая налоговая нагрузка на организацию, определяемая как отношение всей совокупности налогов к объему начисленных доходов. При расчете этой характеристики объем доходов определяется суммированием выручки от обычных видов деятельности с учетом косвенных налогов (выручка-брутто), а также прочих доходов. При углубленном изучении налоговой нагрузки целесообразно рассчитывать здесь и частные показатели по видам налогов в зависимости от источников их начисления. Так, налоговая нагрузка

в части косвенных налогов (НДС, акцизы) определяется как отношение их суммы к выручке-брутто в части налогов земельного, на имущество, добычу полезных ископаемых — как отношение их суммы к затратам на производство и продажу, по налогу на прибыль — как отношение его суммы к бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) и т. д. Изучение налоговой структуры и налоговой нагрузки позволит определить первоочередные направления анализа и регулирования налоговых платежей.

Второй этап. Изучается эффект от установленной организацией учетной политики в целях налогообложения, т. е. снижение (рост) налоговой нагрузки вследствие выбранного способа расчета отдельных составляемых при определении налогооблагаемой базы.

Здесь следует учесть, что учетная политика в целях налогообложения связана прежде всего с начислением налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет.

Глава 25 Налогового кодекса РФ определила содержание учетной политики в целях налогообложения, установив ряд ее элементов для формирования облагаемой базы по налогу на прибыль: метод признания доходов и расходов, метод оценки сырья и материалов при списании их на производство, метод начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, формирование резервов по сомнительным долгам и др. Влияние каждого из названных элементов на величину налога на прибыль можно рассчитать путем сопоставления его сумм, рассчитанных с помощью установленного организацией варианта и альтернативного по соответствующему элементу учетной политики в целях налогообложения прибыли.

Третий этап. Определяется динамика, а также отклонение от размера, установленного в финансовом плане, каждого из начисленных к уплате в бюджет налогов. Выясняются причины, воздействующие на величину налогов, рассчитывается размер их влияния на выявленные динамические изменения (отклонения от запланированных) сумм налогов, т. е. производится факторный анализ налоговых платежей. Так, например, причины изменения НДС при условии продажи продукции по рыночным ценам и применения одной налоговой ставки могут быть изучены с помощью следующей упрощенной модели, построенной на основе установленного порядка исчисления суммы налога на добавленную стоимость, подлежащей уплате в бюджет (НДС):

$$\text{НДС} = (\text{ОП} \times H_c + \text{ОЧО} \times H_c + T \times H_c + \text{СР} \times H_c) - (\text{НДС}_{\text{п}} + \text{НДС}_{\text{очо}}), \quad (11.86)$$

где $ОП$ — объем отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг) имущественных прав, в том числе на безвозмездной основе; H_C — ставка НДС; $ОЧО$ — оплата, частичная оплата в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав; T — передача товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления; $СР$ — поступившие суммы, связанные с расчетами по оплате налогооблагаемых товаров (работ, услуг); $(ОП \times H_C + ОЧО \times H_C + T \times H_C + СР \times H_C)$ — начисленная сумма НДС; $НДС_{II}$ — суммы налога, предъявленные организации продавцами в счетах-фактурах при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав, а также уплаченные ею при ввозе товаров на таможенную территорию РФ и др., обозначенные в ст. 171 НК РФ; $НДС_{ОЧО}$ — НДС, начисленный организацией с сумм оплаты, частичной оплаты, полученных в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав; $(НДС_{II} + НДС_{ОЧО})$ — налоговые вычеты.

Причины изменения суммы налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет ($НП_p$), можно установить, пользуясь следующей простейшей моделью:

$$НП_p = НОП \times НС. \quad (11.87)$$

Учитывая возможность представления налогооблагаемой прибыли ($НОП$) в виде суммы бухгалтерской прибыли ($БП$) и отклонения налогооблагаемой прибыли от бухгалтерской прибыли ($ОТ$), формула (11.87) может быть представлена в расширенном виде:

$$НП_p = (БП + ОТ) \times НС. \quad (11.88)$$

В случае проведения углубленного факторного анализа приведенные комбинированные модели (11.86) и (11.88) могут быть в аддитивной их части расширены путем детализации каждого учтенного в них фактора-слагаемого. Особенно это интересно в отношении величины $ОТ$ в модели (11.88), которая складывается и соответственно может быть детализована в разрезе отклонений данных налогового и бухгалтерского учета в соответствии с порядком учета налога на прибыль, установленным ПБУ 18/02. При такой детализации фактора $ОТ$ расширенная модель факторного анализа $НП_p$ примет вид, обозначенный формулой (11.52).

Аналогичным образом исходя из установленного порядка исчисления соответствующего налога можно построить факторные модели и по другим налоговым платежам. Расчет влияния каждого фактора,

учтенного в моделях, на изменение соответствующего налогового платежа, т. е. количественный факторный анализ, производится с помощью приема элиминирования, изучаемого в теории экономического анализа. Факторный анализ позволяет наглядно представлять процесс формирования налоговых платежей, регулировать их размер и изыскивать возможности их снижения.

Четвертый этап. Изучается соблюдение сроков уплаты налогов в бюджет. Состояние расчетов с бюджетом с позиций соблюдения установленных законами сроков уплаты налогов следует рассматривать, как уже говорилось, в качестве одной из визуальных характеристик уровня платежеспособности организации. Наличие просроченной задолженности бюджету характеризует платежеспособность как неудовлетворительную в определенные моменты анализируемого периода и влечет за собой необходимость начисления и уплаты в бюджет пени в соответствии со ст. 75 Налогового кодекса РФ.

Пятый этап. Определяется влияние на чистую и нераспределенную прибыль налоговых платежей, пени и штрафов, начисленных за налоговые правонарушения. В части налога на прибыль для этой цели соответственно можно использовать модели, обозначенные формулами (11.43) и (11.48).

Из указанных моделей следует, что чистая и нераспределенная прибыль организации при современной методике ее определения зависит не только от бухгалтерской прибыли и текущего налога на прибыль ($НП_p$), но и от отложенных налоговых обязательств ($\Delta ОНО$ — фактор уменьшения чистой и нераспределенной прибыли) и отложенных налоговых активов ($\Delta ОНА$ — фактор увеличения чистой и нераспределенной прибыли). При этом на размер чистой и нераспределенной прибыли отрицательно влияют штрафы и пени, уплачиваемые в бюджет.

Начисление пени в связи с несвоевременным перечислением налогов в бюджет свидетельствует о несовершенстве управления денежными потоками организации.¹ Начисленные штрафы в связи с налоговыми правонарушениями являются следствием неудовлетворительного состояния внутреннего контроля и низкого качества проведенного аудита бухгалтерской отчетности.

¹ Такое заключение может быть недостаточно корректным в случае, если в условиях ограниченности финансовых (денежных) ресурсов организация направила их на определенный период времени по альтернативному варианту, дающему прирост чистой прибыли, перекрывающий ее потери в связи с начислением пени.

Такие налоги, как НДС, акцизы, по своему содержанию, технике расчета и учета не связаны с чистой прибылью. Остальные налоги (земельный, на имущество, транспортный), учитываемые в соответствии с установленным порядком в издержках, воздействуют на бухгалтерскую прибыль, т. е. уменьшают ее, следовательно, влияют на чистую прибыль через изменение налога на прибыль. При необходимости возможен и изолированный расчет влияния изменения суммы указанных налогов на изменение чистой прибыли.

Так, например, влияние на чистую прибыль изменения таких налоговых платежей, как земельный ($\Delta НЗ$), на имущество ($\Delta НИ$) рассчитывается по формулам:

$$\Delta ЧП (\Delta НЗ) = \Delta НЗ \times (1 - НС) \text{ с обратным знаком;} \quad (11.89)$$

$$\Delta ЧП (\Delta НИ) = \Delta НИ \times (1 - НС) \text{ с обратным знаком.} \quad (11.90)$$

Шестой этап. Он является заключительным в анализе состояния расчетов с бюджетом. Осуществляется обобщение результатов проведенного исследования, а также разработка направлений:

- регулирования и снижения каждого из налоговых платежей и налоговой нагрузки в целом;
- совершенствования управления денежными потоками в целях недопущения необходимости начисления и уплаты пени;
- повышения качества внутреннего контроля и аудита бухгалтерской отчетности в целях предотвращения необходимости начисления и уплаты штрафных санкций за налоговые правонарушения.

11.14. Методы рейтинговой оценки устойчивости финансового состояния коммерческих организаций

При обобщении результатов произведенных аналитических расчетов иногда сложно дать общую оценку уровня устойчивости финансового состояния. Это связано с тем, что для его характеристики рекомендуется использовать и используется множество показателей, часть из которых рассмотрена нами выше. Для многих показателей отсутствуют нормативные их значения или имеются различия в уровне рекомендуемых нормативов. Кроме того, в процессе анализа выявляются разнонаправленная динамика отдельных показателей и разнонаправленные отклонения фактических их значений от установленных нормативных значений.

Для преодоления этих сложностей можно применять методику рейтинговой оценки финансового состояния,¹ при которой производится сведение многокритериального способа оценки финансового состояния к однокритериальному.

В практической работе может быть использована методика балльной оценки степени устойчивости финансового состояния, в основу которой положено ранжирование организаций (отнесение к одному из пяти классов) по уровню риска взаимоотношений с ними, связанного с потерей денег или неполным их возвратом. При этом организации, отнесенные к определенному классу, характеризуются по своей устойчивости следующим образом:

- I класс — организации с высокой финансовой устойчивостью. Их финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном и полном исполнении всех обязательств с достаточным запасом на возможную ошибку в управлении.
- II класс — организации с хорошим финансовым состоянием. Их финансовая устойчивость в целом близка к оптимальной, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. Риск во взаимоотношениях с такими организациями практически отсутствует.
- III класс — организации, финансовое состояние которых можно оценить как удовлетворительное. При анализе обнаружена слабость отдельных коэффициентов. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери самих средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным.
- IV класс — организации с неустойчивым финансовым состоянием. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Они относятся к организациям особого внимания, так как при взаимоотношениях с ними имеется определенный риск утраты средств.
- V класс — организации с кризисным финансовым состоянием, практически неплатежеспособные. Взаимоотношения с ними чрезвычайно рискованные.

Составными элементами предлагаемой методики балльной оценки устойчивости финансового состояния являются:

¹ Таковую оценку называют иногда комплексной, интегральной и т. п.

- система основных коэффициентов ($K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6$, содержание и методика расчета которых были рассмотрены выше), характеризующих финансовое состояние организации;
- рейтинг коэффициентов в баллах, характеризующий их значимость в оценке финансового состояния, верхние и нижние границы их значений и порядок перехода от верхних к нижним границам, необходимые для отнесения организации к определенному классу (рейтинг, границы и порядок перехода установлены экспертным путем) — см. табл. 11.14.1. Определение класса организаций по уровню значений показателей финансового состояния приведено в табл. 11.14.2.

На базе табл. 11.14.2 и рассчитанных в п. 11.5 и 11.6 настоящей главы фактических значений коэффициентов в табл. 11.14.3 произведена интегральная оценка устойчивости финансового состояния. Она показала, что если на начало года организация, форма № 1 бухгалтерской отчетности которой приведена в табл. 11.5.1, может быть отнесена с некоторой натяжкой только к III классу, то рост уровня коэффициентов приблизил ее на конец отчетного периода ко II классу. Расчеты же на базе уточненных показателей позволяют достаточно уверенно отнести организацию ко II классу, т. е. к классу организаций с финансовой устойчивостью, близкой к оптимальной, во взаимоотношениях с которыми риск практически отсутствует.

Представляют интерес и другие, отличные от рассмотренной выше методики рейтинговой оценки, предлагаемые В. В. Ковалевым и О. Н. Волковой [15, с. 407–415], а также А. Д. Шереметом, Р. С. Сайфулиным и Е. В. Негашевым [23, с. 179–192].

Следует отметить, что необходимость оценки финансовой устойчивости организаций при определении возможности выдачи им кредитов привела к разработке практически каждым коммерческим банком своей методики интегральной оценки кредитоспособности заемщика.¹

Такая оценка производится на основе:

- отобранных банком показателей, характеризующих наиболее полно, по его мнению, финансовое состояние организации (в состав показателей наряду с традиционными обычно включается и рентабельность);

¹ Кредитные взаимоотношения банка с конкретной организацией определяются не только ее кредитоспособностью, но и категорией корпоративности (историей взаимоотношений с банком), регулярностью потока денежных средств на расчетном счете, наличием обеспечения и другими факторами.

Таблица 11.14.1
Критериальный уровень значений показателей финансового состояния организаций

№ п/п	Показатели финансовой устойчивости ¹	Рейтинг показателя	Критериальный уровень		Снижение критериального уровня
			высший	низший	
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (K_4)	20	0,5 и выше — 20 баллов	Менее 0,1–0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
2	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (K_5)	18	1,5 и выше — 18 баллов	Менее 1–0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,5 снимается 3 балла
3	Коэффициент текущей ликвидности (K_6)	16,5	3 и выше — 16,5 балла	Менее 2–0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 3 снимается 1,5 балла
4	Коэффициент общей финансовой независимости (K_1)	17,0	0,6 и выше — 17 баллов	Менее 0,4–0 баллов	За каждые 0,01 снижения по сравнению с 0,6 снимается 0,8 балла
5	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K_2)	15,0	0,5 и выше — 15 баллов	Менее 0,1–0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 3 балла
6	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (K_3)	13,5	1 и выше — 13,5 балла	Менее 0,5–0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,0 снимается 2,5 балла
7	Итого	100	×	×	×

¹ Показатели расположены по их значимости в оценке.

Таблица 11.14.2
Определение класса организации по уровню значений показателей финансового состояния

Показатели финансовой устойчивости	Критериальные границы классности предприятий				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Коэффициент абсолютной ликвидности (K_A)	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла Менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (K_B)	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2 – 1,1 = 9 – 6 баллов	1,0 = 3 балла Менее 1,0 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности (K_6)	3 и выше = 16,5 балла	2,9 – 2,7 = 15 – 12 баллов	2,6 – 2,4 = 10,5 – 7,5 балла	2,3 – 2,1 = 6 – 3 балла	2 = 1,5 балла Менее 2 = 0 баллов
Коэффициент общей финансовой независимости (K_1)	0,6 и выше = 17 баллов	0,59 – 0,54 = 16,2 – 12,2 балла	0,53 – 0,48 = 11,4 – 7,4 балла	0,47 – 0,41 = 6,6 – 1,8 балла	0,4 = 1 балл Менее 0,4 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K_2)	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла Менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости в части запасов (K_3)	1 и выше = 13,5 балла	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 балла	0,7 – 0,6 = 6,0 – 3,5 балла	0,5 = 1 балл Менее 0,5 = 0 баллов
Итого	100	78	56	35	14

Таблица 11.14.3

Интегральная оценка устойчивости финансового состояния организации

№ п/п	Показатели устойчивости финансового состояния	На начало отчетного года		На конец отчетного периода	
		фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов
1	Коэффициент абсолютной ликвидности (K_4)	0,23	8	0,99	20
2	Коэффициент срочной ликвидности (K_5)	1,04	3	1,14	6
3	Коэффициент текущей ликвидности (K_6)	1,52	0	1,92	0
4	Коэффициент общей финансовой независимости (K_1)	0,60	17	0,74	17
5	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K_2)	0,34	9	0,47	15
6	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (K_3)	1,26	13,5	1,31	13,5
7	ИТОГО	×	50,5	×	71,5
Уточненные показатели устойчивости финансового состояния					
8	Коэффициент абсолютной ликвидности (K_4)	0,37	16	1,19	20
9	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (K_5)	1,49	18	1,23	9
10	Коэффициент текущей ликвидности (K_6)	1,62	0	1,97	1,5
11	Коэффициент общей финансовой независимости (K_1)	0,65	17	0,76	17
12	Коэффициент финансовой независимости в части оборотных активов (K_2)	0,42	12	0,52	15
13	Коэффициент финансовой независимости в части запасов (K_3)	1,55	13,5	1,44	13,5
14	ИТОГО	×	76,5	×	76,0

- расчета фактических значений этих показателей по установленной банком методике и сравнения их с установленным банком критериальным уровнем для каждого класса организации-заемщика. При этом критериальные уровни обычно устанавливаются дифференцированно по отраслям народного хозяйства;
- определения количества баллов по каждому показателю и общей суммы баллов, позволяющей отнести организацию к одному из пяти, как правило, классов кредитоспособности, под которой понимается возможность организации (клиента) своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам перед банком.

В основном характеристика кредитоспособности организаций, относящихся к каждому из 5 классов, у банков тождественна:

- к I классу кредитоспособности относятся клиенты с очень устойчивым финансовым положением. Предоставляемые им кредиты имеют низкую степень кредитного риска;
- ко II классу кредитоспособности относятся клиенты с достаточно устойчивым финансовым положением. Предоставляемые им кредиты имеют низкую степень кредитного риска при условии достаточно высокой категории корпоративности. При низкой категории корпоративности кредиты имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска;
- к III классу кредитоспособности относятся клиенты с достаточно стабильным финансовым положением. Предоставленные им кредиты имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска, а при условии высокой категории корпоративности — низкую степень риска;
- к IV классу кредитоспособности относятся клиенты с удовлетворительным финансовым положением. Предоставляемые им кредиты имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска при условии высокой категории корпоративности или достаточности обеспечения;
- к V классу относятся клиенты, которым предоставляются кредиты, имеющие нормальную (допустимую) степень кредитного риска при условии высокой категории корпоративности и достаточности обеспечения. Следует учесть, что практически во всех коммерческих банках клиент, не ведущий финансово-хозяйственную деятельность или не осуществляющий ее более шести месяцев (при отсутствии движения средств по расчетным счетам), относится к V классу кредитоспособности.

Рассмотрение банковских методик комплексной оценки финансового состояния (кредитоспособности) организаций показало, что, несмотря на общие принципы их построения, они отличаются и системой показателей, и порядком расчета тождественных по сути показателей, и критериальными границами, и рейтинговыми значениями.

В связи с изложенным выше важными методическими задачами в области объективной рейтинговой оценки устойчивости финансового состояния являются разработка оптимальной системы показателей, обоснованной методики их расчета, а также установление их нормативных значений, дифференцированных по отдельным отраслям и базирующихся на значениях, сложившихся в отрасли и учитывающих нормативное (нормальное) их значение в странах с развитой рыночной экономикой. Серьезная попытка в этом направлении сделана Минэкономике России, утвердившим своим приказом от 01.10.1997 г. № 118 Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций).

Однако в этих Методических рекомендациях отсутствует единая терминология в отношении обозначения показателей, содержится множество критериев, не приводится порядок расчета и нормативов для многих из них, а сама методика громоздка и логически не завершена, т. е. данный документ не дает конкретных рекомендаций по определению рейтинговой оценки, что затрудняет проведение на практике аналитической работы.

Следует отметить, что рассмотренные в п. 11.8 методики оценки потенциального банкротства являются по сути также способами интегральной оценки финансового состояния организации.

В заключение следует отметить, что в настоящее время:

- во-первых, в публикациях и официальных документах отсутствует единство в определении базовых понятий, связанных с финансовым состоянием;
- во-вторых, рекомендации специалистов в области анализа финансового состояния отличаются большим разнообразием как по системе применяемых показателей, так и в применяемой терминологии, а указания (рекомендации) исполнительных органов власти недостаточно системны и не согласованы между собой;
- в-третьих, возможности внешнего и внутреннего анализа в значительной степени определяются аналитической информацией, постоянно изменяющейся и совершенствующейся;
- в-четвертых, анализ финансового состояния — достаточно сложная творческая работа, требующая знания методик экспресс-оце-

нок, внешнего и внутреннего анализа, оперативных и углубленных исследований, умения отобрать из множества бессистемно предлагаемых необходимый минимум показателей, придать им системное звучание, обоснованно применить нормативы, правильно оценить динамические изменения, производить факторный анализ и т. п.

Сказанное выше свидетельствует о том, что методика анализа финансового состояния требует постоянного дальнейшего ее осмысления и совершенствования.

Литература

1. *Абрютина М. С., Грачев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Дело и Сервис, 1998.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В. И. Стражева. — Минск: Высшая школа, 2000.
3. *Артеменко В. Г., Беллендир М. В.* Финансовый анализ: Учебное пособие. — М.: ДИС, 1997.
4. *Балабанов И. Т.* Финансовый анализ и планирование финансового субъекта. 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2002.
5. *Бернстайн Л. А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1996.
6. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. — Киев: Ника-Центр Эльга, 1999.
7. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс. В двух томах / Пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. — СПб., 1997.
8. *Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д.* Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. — М.: ПРИОР, 2002.
9. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Годовая и квартальная бухгалтерская отчетность: Учебно-методическое пособие по составлению. — М.: Дело и Сервис, 1998.
10. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. — М.: Дело и Сервис, 2001.
11. *Ермолович Л. Л.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: БГЭУ, 2001.
12. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2002.

13. *Карлин Т. Р.* Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998.
14. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 1996.
15. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Проспект, 2002.
16. *Кравченко Л. И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле. — Минск: Высшая школа, 2000.
17. *Крейнина М. Н.* Финансовый менеджмент. — М.: Дело и Сервис, 1998.
18. *Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Н. П. Любушина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
19. *Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
20. *Родионова М. В., Федотова М. А.* Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.
21. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: ООО «Новое знание», 2002.
22. *Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф.* Финансовый анализ. — М.: ЮНИТИ, 2001.
23. Финансовый менеджмент: Учебник. Теория и практика / Под ред. академика Академии менеджмента и рынка Е. С. Стояновой. — М.: Перспектива, 1999.
24. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1999.
25. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 2002.
26. Altman El. Financial Ratios, Discriminat Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy; Journal of Financt. Sept. 1968. P. 589–609.

Раздел V
АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 12

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ

12.1. Внешнеэкономическая деятельность, ее определение и регулирование

В нормативных документах определение внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД) приводится в ст. 1 Федерального закона от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»: «Внешнеэкономическая деятельность — это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)».

В данном законе не раскрыто содержание основных понятий, составляющих внешнеэкономическую деятельность, поэтому рассмотрим, как они представлены в других законах.

Определение внешнеторговой деятельности (далее — ВТД) приведено в Законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ (далее — Закон № 164-ФЗ): «Внешнеторговая деятельность — деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью».

Определение иностранных инвестиций как вложений иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег и ценных бумаг (в иностранной валюте и в валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), а также услуг и информа-

ции содержится в ст. 2 Федерального закона от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Определение производственной кооперации как формы разнообразного организационного сотрудничества субъектов предпринимательской деятельности, в том числе субъектов различных государств, дано в Федеральном законе от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах».

Анализ мнений специалистов по данной проблеме, имеющих в экономической литературе, показал следующее.

1. Наличие различных определений внешнеэкономической деятельности. Так, ВЭД рассматривается как «процесс реализации внешнеэкономических связей» [26, с. 10–11], «международные хозяйственные и торгово-политические отношения» [32, с. 7, 10], «совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий» [19, с. 8–10], «совокупность производственно-хозяйственных, финансово-экономических, научно-технических, коммерческих отношений между хозяйствующими субъектами из разных стран» [29, с. 20–21].
2. Выделение всеми авторами внешнеторговой деятельности как основного вида внешнеэкономической деятельности, а также таких ее видов, как инвестиционная деятельность и производственная кооперация.
3. Необоснованно упущен такой вид деятельности, как деятельность неторгового характера.

На наш взгляд, ВЭД можно определить следующим образом: внешнеэкономическая деятельность — это совокупность различных видов деятельности, включающая внешнеторговую деятельность, международную инвестиционную деятельность, международную производственную кооперацию, международную деятельность неторгового характера (переводы неторгового характера в Российскую Федерацию и из Российской Федерации, включающие: плату за обучение граждан одного государства в образовательных учреждениях другого государства, лечение граждан одного государства в лечебно-профилактических учреждениях другого государства и др.).

Поскольку внешнеторговая деятельность является основной частью ВЭД, остановимся более детально на Законе № 164-ФЗ, который определяет составные части ВТД, а также понятия «экспорт», «импорт».

Под импортом товара в соответствии с Законом № 164-ФЗ понимается ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе, а под экспортом — вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе.

При этом понятия «экспорт» и «импорт» применимы только для такой категории, как «товар». Что же касается работ и услуг, то для целей ВТД Закон № 164-ФЗ вводит понятие «внешней торговли работами и услугами», которое не увязывает работы и услуги ни с местом их оказания, ни с местом потребления. Это работы и услуги, оказываемые резидентом нерезиденту, и наоборот.

В Законе № 164-ФЗ отождествляются два понятия: «оказание услуг» и «выполнение работ», с чем нельзя согласиться. Наиболее четко различие между работами и услугами видно из их определения, данного в ст. 38 Налогового кодекса РФ: «Работой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц». «Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности».

Статьей 12 Закона № 164-ФЗ определены методы государственно-го регулирования ВТД посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования (путем установления ввозных и вывозных таможенных пошлин);
- 2) нетарифного регулирования (путем количественного ограничения экспорта и импорта, устанавливаемыми Правительством РФ; квотированием, лицензированием, предоставлением исключительных прав на экспорт и импорт отдельных видов товаров, а также специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер);
- 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности (кредитование участников ВТД, функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов и т. п.).

12.2. Валютные операции, ответственность за нарушение валютного законодательства

Организация, занимающаяся внешнеэкономической деятельностью, сталкивается с необходимостью осуществления в том или ином объеме валютных операций. Их проведение требует знания состава валютных операций, порядка их проведения, принципов валютного регулирования и валютного контроля, ответственности за нарушение валютного законодательства.

12.2.1. Валютные операции и валютные ценности

Основным нормативным документом, регулирующим порядок проведения валютных операций, является Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее — Закон № 173-ФЗ).

В соответствии с пп. 9 п. 1 ст. 1 Закона № 173-ФЗ к валютным операциям относятся следующие:

- приобретение резидентом у нерезидента либо нерезидентом у резидента и отчуждение резидентом в пользу нерезидента либо нерезидентом в пользу резидента валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа.

К валютным ценностям относятся иностранная валюта и внешние ценные бумаги (пп. 5, п. 1, ст. 1 Закона).

Внутренние ценные бумаги — это эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ и выпуск которых зарегистрирован в РФ, и иные ценные бумаги, удостоверяющие право на получение валюты РФ, выпущенные на территории РФ (пп. 3 а, б; п. 1; ст. 1 Закона).

Внешние ценные бумаги — ценные бумаги, в том числе в бездокументарной форме, не относящиеся к внутренним ценным бумагам (пп. 4, п. 1, ст. 9 Закона);

- приобретение нерезидентом у нерезидента и отчуждение нерезидентом в пользу нерезидента валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг на законных основаниях, а также использование валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг в качестве средства платежа;
- ввоз на таможенную территорию РФ и вывоз с таможенной территории РФ валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг;

- перевод иностранной валюты, валюты РФ, внутренних и внешних ценных бумаг со счета, открытого за пределами территории РФ, на счет того же лица, открытый на территории РФ, и со счета, открытого на территории РФ, на счет того же лица, открытый за пределами территории РФ;
- перевод нерезидентом валюты РФ, внутренних и внешних ценных бумаг со счета, открытого на территории РФ, на счет того же лица, открытый на территории РФ;
- приобретение резидентом у резидента и отчуждение резидентом в пользу резидента валютных ценностей на законных основаниях, а также использование валютных ценностей в качестве средства платежа в случаях, разрешенных законом.

Из приведенного состава валютных операций следует, что одним из их видов являются операции с валютными ценностями между резидентами.

Однако Законом № 173-ФЗ валютные операции между резидентами запрещены (п. 1 ст. 9). Речь идет об исключениях, когда такие операции допускаются.

Валютные операции между резидентами в соответствии со ст. 9, а также ст. 12 (п. 6 и 6.1) и 14 (п. 3) Закона № 173-ФЗ допускаются в случаях:

- расчетов между резидентами и уполномоченными банками (получение и возврат кредитов, банковские гарантии и вклады, купля и продажа иностранной валюты; уплата банкам комиссионного вознаграждения и др. — п. 2–3 ст. 9; п. 6 ст. 12; п. 3 ст. 14);
- расчетов между комитентом и комиссионером, связанных с заключением и исполнением внешнеторговых контрактов (пп. 3 п. 1 ст. 9);
- расчетов по договорам транспортной экспедиции, перевозки и фрахтования по товарам, ввозимым и вывозимым за пределы РФ, а также по страхованию этих товаров (пп. 4 п. 1 ст. 9);
- проведения операций с внешними ценными бумагами (пп. 5, 6, 8 п. 1 ст. 9);
- операций, связанных с обязательными платежами (по налогам, уплачиваемым в иностранной валюте, — пп. 7 п. 1 ст. 9);
- расчетов в магазинах беспошлинной торговли и при реализации товаров и оказании услуг пассажирам при международных перевозках (пп. 2 п. 1 ст. 9);

- проведения операций по оплате и (или) возмещению расходов физического лица, связанных со служебной командировкой за пределы территории РФ, и при погашении неизрасходованного аванса, выданного в связи со служебной командировкой, а также по оплате и (или) возмещению расходов, связанных со служебными поездками за пределы территории РФ работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер (пп. 9, 14 п. 1 ст. 9);
- расчетов и переводов при исполнении бюджетов бюджетной системы РФ в соответствии с бюджетным законодательством РФ (пп. 10 п. 1 ст. 9);
- расчетов и переводов для осуществления деятельности дипломатических представительств, консульских учреждений РФ и иных официальных представительств РФ, находящихся за пределами территории РФ, а также постоянных представительств РФ при межгосударственных или межправительственных организациях (пп. 11 п. 1 ст. 9);
- переводов физическим лицом-резидентом из РФ в пользу иных физических лиц-резидентов на их счета, открытые в банках, расположенных за пределами территории РФ, в суммах, не превышающих в течение одного операционного дня через один уполномоченный банк суммы, равной в эквиваленте 5 тыс. долларов США по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на дату списания денежных средств со счета физического лица-резидента (пп. 12 п. 1 ст. 9);
- переводов физическим лицом-резидентом в РФ со счетов, открытых в банках, расположенных за пределами территории РФ, в пользу иных физических лиц-резидентов на их счета в уполномоченных банках (пп. 13 п. 1 ст. 9);
- в других случаях, поименованных в п. 6.1 ст. 12.

Валютное регулирование осуществляется путем издания нормативных актов, определяющих правила проведения валютных операций, установления единых форм учета и отчетности, а также порядка и сроков их представления.

Федеральный закон № 173-ФЗ устанавливает правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в РФ, полномочия органов валютного регулирования, а также определяет права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения,

пользования и распоряжения валютными ценностями, права и обязанности нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой РФ и внутренними ценными бумагами, права и обязанности органов валютного контроля и агентов валютного контроля.

12.2.2. Ответственность за нарушение валютного законодательства

Положение об ответственности за нарушение валютного законодательства предусмотрено ст. 25 Закона № 173-ФЗ, в соответствии с которой резиденты и нерезиденты, нарушившие положения актов валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, несут ответственность в соответствии с законодательством РФ.

Административная ответственность за нарушение валютного законодательства установлена ст. 15.25 Кодекса «Об административных правонарушениях» РФ (далее КоАП РФ).

Согласно п. 80 ч. 2 ст. 28.3 КоАП РФ, протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 15.25, вправе составлять должностные лица агентов валютного контроля.

Так, в соответствии с ч. 1 ст. 15.25 КоАП РФ осуществление валютных операций, запрещенных валютным законодательством, влечет наложение административного штрафа на должностных¹ и юридических лиц в размере от 3/4 до одного размера суммы незаконной валютной операции.

Статьей 19 (п. 1) Закона № 173-ФЗ предусмотрен следующий порядок в отношении расчетов по внешнеторговым сделкам:

«1. При осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом, обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить:

- получение от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информация и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них;

¹ Административная ответственность, установленная в отношении должностных лиц ч. 1 данной статьи, применяется только к лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

- возврат в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентом за неввезенные на таможенную территорию Российской Федерации (неполученные на таможенной территории Российской Федерации) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги, переданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них».

За нарушение установленного Законом № 173-ФЗ порядка ст. 15.25 КоАП РФ (ч. 4, 5) предусмотрены следующие меры ответственности:

- невыполнение в установленный срок резидентом обязанности по получению на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты РФ, причитающейся за переданные нерезидентом товары, выполненные для нерезидентов работы, оказанные услуги, переданные информацию или результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, влечет наложение административного штрафа на должностных и юридических лиц в размере от 3/4 до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках;
- невыполнение резидентом в установленный срок обязанности по возврату в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за неввезенные на таможенную территорию РФ (неполученные на таможенной территории РФ) товары, невыполненные работы, неоказанные услуги либо за переданные информацию или результаты интеллектуальной собственности, в том числе исключительные права на них, влечет наложение административного штрафа¹ на должностных и юридических лиц в размере от 3/4 до одного размера суммы денежных средств, не возвращенных в РФ.

Статьей 24 (пп. 2 п. 2) Закона № 173-ФЗ определена обязанность резидентам и нерезидентам «вести в установленном порядке учет и составлять отчетность по проводимым ими валютным операциям, обеспечивая сохранность соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения соответствующей валютной операции, но не ранее срока исполнения договора».

¹ Административная ответственность, установленная в отношении должностных лиц ч. 4 и 5 ст. 15.25 КоАП РФ, применяется только к лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Частью 6 ст. 15.25 КоАП за невыполнение данного требования предусмотрено следующее: несоблюдение установленного порядка ведения или сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, нарушение установленного порядка использования специального счета и нарушение установленных правил оформления паспортов сделок либо нарушение установленных сроков хранения учетных и отчетных документов или паспортов сделок влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 4 до 5 тыс. руб.; на юридических лиц — от 40 до 50 тыс. руб.

Порядок применения мер ответственности за нарушение валютного законодательства при перемещении товаров через таможенную границу РФ разъяснен в Методических рекомендациях по квалификации административных правонарушений, предусмотренных ст. 15.25 КоАП РФ, изложенных в письме ФТС от 12.02.2007 г. № 01-06/4703 (далее — Методические рекомендации).

По мнению ФТС, если срок, в течение которого выручка должна быть получена на счет, не оговорен в контракте, следует исходить из «разумного» срока, равного 30 дням с момента передачи товара.

В Методических рекомендациях выделены ситуации, когда организация не несет ответственности за незачисление на свои банковские счета экспортной выручки.

Во-первых, если контрактом предусмотрено, что банковские расходы и комиссии должны быть произведены за счет экспортера.

Во-вторых, если риски по утере или порче товаров лежат на экспортере, сумма выручки, которая зачислена на счет в банке, может быть обоснованно меньше той, что заявлена в ГТД, в случаях:

- уменьшения количества товаров, в связи с их естественной убылью при перевозке, транспортировке и хранении;
- если товары не были вывезены с территории России, при подтверждении этого факта таможей;
- изменения естественных свойств товаров при их перевозке, транспортировке и хранении (если этот факт подтвержден экспертизой, проведенной при передаче товара покупателю);
- уничтожения или утраты товара в результате аварии или форс-мажорных обстоятельств, при подтверждении таких фактов торгово-промышленной палатой государства, в котором они возникли, или российским торгпредставительством в этой стране.

В-третьих, не могут признаваться административным правонарушением случаи неполучения денежных средств, связанные с возвра-

том ранее переданного товара в срок, предусмотренный для его оплаты, либо в срок, установленный специальным соглашением о возврате отгруженной продукции.

При импорте товаров состав административного правонарушения отсутствует:

- если товары ввезены в Россию (переданы резиденту на таможенной территории РФ) с нарушением срока, предусмотренного в контракте, но в срок, установленный для возврата денежных средств;
- если в момент, когда риски несли российская сторона, товары оказались уничтоженными из-за форс-мажорных обстоятельств или неправомерных действий органов иностранного государства.

12.3. Внешнеторговый контракт как основа для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, его содержание, основные условия

Внешнеторговый контракт — это договор, соглашение между двумя или несколькими фирмами, находящимися в различных странах, по поставке установленного количества товара или оказания услуг в соответствии с согласованными условиями [36, с. 173].

Контракт купли-продажи — это основной коммерческий документ, определяющий права и обязанности участников внешнеторговой операции, в котором изложен комплекс действий по совершению торгового обмена [33, с. 167].

Содержание договора купли-продажи приведено в п. 1 ст. 454 Гражданского кодекса РФ: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)».

Отличительными особенностями внешнеторгового договора купли-продажи являются:

- одним контрагентом по сделке выступает юридическое или физическое лицо иностранного государства;
- при исполнении договора товар, как правило, пересекает территорию одного или нескольких иностранных государств.

Техника проведения экспортно-импортных операций разбивается на нескольких этапов:

- подготовка к заключению контракта;
- заключение контракта;
- исполнение контракта.

Предконтрактная деятельность сторон внешнеэкономической операции складывается из различных процедур. На первом этапе осуществления внешнеэкономической сделки используются различные способы установления контактов с потенциальным партнером. Так, экспортеры осуществляют следующие процедуры:

- направляют предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- принимают и подтверждают заказ покупателя (акцепт оферты).

Нормативной базой перечисленных процедур являются ГК РФ (ст. 435–443) и Венская конвенция международной купли-продажи товаров от 1980 г. (для Российской Федерации Венская конвенция вступила в силу с 01.09.1991 г., ратифицирована — 16.08.1990 г.). В названных документах дается четкое определение оферты и акцепта, оформляющих предконтрактные процедуры. Офертой называется адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть безусловным и безоговорочным. Если в акцепте не выражается согласие в ясной форме или он содержит оговорки, то такой ответ не является акцептом, а расценивается как встречная оферта, или контроферта.

Другим широко распространенным способом подготовки экспортной сделки является изучение условий заказа, полученного от покупателя. Подтверждение заказа — это коммерческий документ, представляющий собой сообщение экспортера о принятии условий заказа без оговорки.

Если инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя, то его обращение к продавцу с просьбой прислать предложение (оферту) принято называть запросом. Одной из главных целей запроса является получение от экспортных фирм конкурентных предложений, из которых в результате анализа выбираются наилучшие.

Содержание контракта составляют его условия, под которыми понимаются пункты, параграфы или статьи договора, фиксирующие пра-

ва и обязанности сторон по какому-либо вопросу. В статьях отражаются взаимные обязанности и контробязанности по договору.

Стороны внешнеэкономического контракта — продавец и покупатель — берут на себя контрактные обязательства, которые содержатся во всех условиях контракта. Основными для продавца являются обязательства: поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар; для покупателя — уплатить цену за товар и принять поставку. В контракт обычно вносятся также положения, общие для обязательств продавца и покупателя:

- понятие и порядок начисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств одной из сторон;
- право на получение процентов при просрочке платежа;
- принцип освобождения от ответственности;
- последствия расторжения договора;
- обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне.

Бывшее Министерство внешнеэкономических связей РФ по согласованию с Государственным комитетом и Федеральной службой по валютному и экспортному контролю в 1996 г. разработало «Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеэкономических контрактов», изложенные в письме Банка России от 15.06.1996 г. № 300 (далее — Рекомендации), призванные обеспечить защиту государственных интересов и интересов российских предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Банк России рекомендовал уполномоченным банкам учитывать положения указанного документа при принятии внешнеэкономических контрактов на расчетное обслуживание и оформление паспортов сделок, а организациям — участникам внешнеэкономической деятельности — при заключении экспортно-импортных сделок.

В соответствии с Рекомендациями во внешнеэкономическом контракте указывается следующее.

1. Унифицированный номер контракта.
2. Место подписания контракта.
3. Преамбула.

Указываются полные официальные наименования организаций продавца и покупателя; страна иностранного партнера и страна назначения (отправления) товара (приводятся полные наименования стран

и их трехзначный код в соответствии с Международным классификатором «Страны мира», используемым для таможенного оформления).

4. Предмет контракта.

Наименование и полная характеристика товара, ассортимент, размеры, модели, комплектность, страна происхождения товара и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и (или) национальные стандарты на продукцию.

5. Тара/упаковка, маркировка товара.

Наименование тары или упаковки в соответствии с Международным классификатором «Коды для видов груза, упаковок и материалов упаковок (с дополнительными кодами для наименований упаковок)». Описание и требование к упаковке товара.

6. Объем, вес, количество товара.

Объем груза, его вес с упаковкой (брутто) или без нее (нетто) в согласованных единицах измерения. В случае необходимости приводится количество товара в единицах измерения в соответствии с таблицей единых измерений, приведенной в ТН ВЭД.

7. Цена и сумма.

Указываются общая сумма контракта и цена за единицу товара в валюте цены с приведением краткого наименования базиса поставки в соответствии с международными правилами толкования стандартных формулировок условий поставки товара — Инкотермс-90 (в настоящее время — Инкотермс-2000). Наименование и код валюты, в которой оценен товар в соответствии с классификатором валют, используемым для целей таможенного оформления.

В случаях, когда цена за единицу товара и сумма контракта не могут быть точно установлены на дату подписания контракта, приводится подробная формула цены либо условия ее определения с таким расчетом, чтобы при реализации всех оговоренных условий можно было однозначно установить цену товара и сумму контракта.

8. Условия платежа.

Указываются наименование и код валюты, которой будет производиться платеж, в соответствии с классификатором, используемым для целей таможенного оформления, сроки платежа и условия рассрочки при ее предоставлении, а также обязательный перечень документов, передаваемых продавцом покупателю и подтверждающих факт отгрузки, стоимость и номенклатуру отгруженных товаров.

Рекомендуется предусматривать аккредитивную форму платежа или другую форму, гарантирующую безусловное поступление валютной выручки при экспорте товаров, а также предоставление гарантий на

возврат платежа, ранее переведенного в оплату импортируемых товаров, в случае их непоступления.

Указываются полные наименования и почтовые адреса банков (филиалов) сторон, номера счетов, платежные реквизиты.

9. Срок поставки.

Приводится порядок поставки товаров, т. е. дата завершения поставок и (или) график поставок конкретных партий товара с указанием сроков действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

10. Условия приемки товара по качеству и количеству.

Указываются место и сроки проведения инспекции качества и количества товара, наименование независимой экспертной организации, порядок предъявления рекламаций;

11. Форс-мажор.

Формулируются форс-мажорные обстоятельства.

12. Прочие условия и обязательства сделки.

В специальных пунктах или разделах контракта оговариваются другие условия и обстоятельства сделки (гарантийные обязательства, лицензионные платежи, техническая помощь, сборка, наладка и монтаж оборудования, обучение персонала, информационные и другие услуги).

13. Рассмотрение споров.

Приводится порядок предъявления и рассмотрения неурегулированных претензий, порядок платежей по претензиям, рассмотрение спорных вопросов в арбитраже. Указывается, правом какого государства будут регулироваться отношения по контракту.

14. Санкции.

Указываются санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторон, в частности за просрочки в поставке товара и (или) просрочки в оплате стоимости товара, а также товара ненадлежащего количества и качества.

15. Адреса покупателя и продавца.

Юридические и полные почтовые адреса продавца и покупателя, контактный телефон, факс, телекс организации (предприятия) продавца и покупателя.

Для повышения качества разработки контракта они регистрируются в таможенных органах.

Условия контракта подразделяются на существенные и несущественные.

В соответствии со ст. 14 Венской конвенции существенными признаются описание товара, его качество и цена.

В российском праве в соответствии со ст. 432 Гражданского кодекса РФ существенным является условие о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Обычно во внешнеторговых контрактах существенными (обязательными) являются следующие условия: наименование сторон — участников сделки, предмет контракта, качество и количество, базисные условия поставки, цена, условия платежа, санкции, юридические адреса и подписи сторон.

Существенными эти условия называются потому, что если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков. Несущественные условия предполагают, что при нарушении их одной из сторон другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может требовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции.

Базисные условия поставки

Обязательным условием внешнеторговых контрактов является указание на базисные условия поставки. Они приводятся в разделе «Цена контракта» или в виде самостоятельного раздела.

Базисные условия поставки — это специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара, а также устанавливающие момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Расходы, которые несет продавец по доставке товара, включаются в цену товара. Условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены в зависимости от того, какие расходы по доставке включаются в цену.

Базисные условия поставки были разработаны еще в 1936 г. Международной торговой палатой и опубликованы как международные правила толкования торговых терминов — Инкотермс 1936 г. Дополнения и изменения в Инкотермс были внесены в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и 2000 гг.

В настоящее время действует Инкотермс-2000. Все термины разделены на четыре категории, включающие тринадцать терминов, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термин группы «E» — EXW); согласно терминам второй группы, продавец обязуется предоставить

товар, обеспечиваемый покупателем, в распоряжение перевозчика (термин группы «F» — FCA, FAS, FOB); согласно терминам третьей группы «С», продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термин группы «С» — CFR, CIF и CIP); термины четвертой группы «D», согласно которым продавец несет расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения, — DAF, DES, DEQ, DDU и DDP.

Тринадцать терминов Инкотермс-2000 расположены по принципу увеличения обязанностей продавца: от условия EXW, по которому обязанности продавца минимальны (они состоят только в предоставлении товара покупателю на территории своего предприятия), до DDP, по которому продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар предоставлен в названном месте в стране-импортере. В последнем случае продавец несет все риски и расходы по доставке товара, включая таможенную очистку, пошлины, налоги и другие официальные сборы, т. е. по данному условию продавец несет максимальные обязанности.

Выбор сторонами базисных условий в контракте зависит от способа перевозки (наземный, водный или воздушный).

Общее правило таково, что таможенная очистка организуется стороной, имеющей статус постоянного местопребывания в стране, осуществляющей таможенную очистку, или кем-то, кто выступает здесь от ее имени. Экспортер обычно очищает от пошлины вывозимые товары, а импортер должен очищать от пошлины ввозимые товары. Однако по некоторым условиям торговых операций подразумевается, что в стране продавца взять на себя очистку товара на экспорт должен покупатель (EXW — франко-завод), а по другим условиям продавец берет на себя очистку товара, ввозимого в страну покупателя (DDP — поставка с оплатой пошлины). В этих случаях и продавец и покупатель должны принимать на себя любой риск запрета на экспорт или импорт товара. Кроме того, они должны быть уверены, что очистка товара от пошлины, осуществленная стороной или же от ее имени, которая не несет статуса постоянного местопребывания в соответствующей стране, признается органами власти этой страны действительной. Особые проблемы возникают, когда продавец берет на себя поставку товара в какой-либо пункт в стране покупателя, но доставить не может до тех пор, пока ввозимые товары не пройдут очистку от пошли-

ны, и ситуация осложняется тем, что покупатель не может выполнить свои обязательства по очистке товара от пошлины на импорт.

Итак, базисные условия контракта означают, кто несет расходы, связанные с транспортировкой и страхованием товара, а также переход рисков от экспортера к импортеру. Базисные условия определяют основные обязанности продавца и покупателя.

Основные обязанности продавца:

- поставить товар в оговоренный пункт;
- уведомить покупателя об отгрузке товара;
- обеспечить упаковку товара;
- оплатить таможенные пошлины по экспорту;
- обеспечить на свой страх и риск получение экспортной лицензии или разрешения на вывоз товара, если таковые требуются;
- нести риск и расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, установленном базисными условиями, и в срок, обусловленный в контракте.

Основные обязанности покупателя:

- принять товар, предоставленный в его распоряжение, в месте и в срок, обозначенные в договоре или в документе на товар, и уплатить цену товара в соответствии с контрактом;
- нести все расходы и риски, которым может подвергаться товар, с даты истечения срока поставки;
- оплатить таможенные пошлины и налоги по импорту;
- обеспечить на свой страх и риск получение импортной лицензии на ввоз товара, если это потребуется.

Риск гибели или повреждения товара, как и обязательство нести расходы, связанные с товаром, передается от продавца к покупателю, когда продавец выполняет свое обязательство по поставке товара.

В международной практике по дате выполнения базисных условий поставки определяется момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, если отдельно этот момент не оговорен в контракте.

Количество товара

В данной статье должны быть отражены следующие параметры:

- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;

- оговорка о включении в количество упаковки и тары;
- условия предоставления рекламации при несоответствии поставленного товара условиям контракта.

Одно из важнейших содержательных условий в данной статье — это так называемая опционная оговорка в отношении количества поставляемого товара, которая обычно составляет $\pm 3\text{--}5\%$. Опционная оговорка включается для того, чтобы полностью использовать имеющийся тоннаж при транспортировке товара. Выгодность включения в условия контракта такой оговорки состоит в том, что она дает возможность продавцу реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Так, если к моменту отгрузки товара цены на него понизились, а в контракте установлена твердая цена, то совершенно очевидно, что продавцу в этом случае выгодно отгрузить меньшее количество, и наоборот. Необходимо отметить, что опционная оговорка включается практически во все контракты купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров и является одной из его особенностей.

Контракт также может содержать указания о том, что продавец или покупатель вправе воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае если контракт не содержит такого указания и применяется российский закон, право выбора предоставляется продавцу. В этом случае он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом.

Срок поставки

Срок поставки — это предусмотренный в контракте момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателю товар, являющийся предметом контракта.

Правовой основой установления во внешнеторговом контракте сроков поставки является ст. 33 Венской конвенции и ст. 190 ГК РФ.

В соответствии со ст. 33 Венской конвенции «продавец должен поставить товар:

- а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки — в эту дату;
- б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки — в любой момент этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем, или
- в) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора».

Исчислению сроков сделки посвящена гл. 11 Гражданского кодекса РФ. В соответствии со ст. 190 «срок определяется календарной датой или периодом времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями и часами. Срок может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить».

Таким образом, срок поставки определяется несколькими способами:

- фиксированием календарного дня поставки;
- фиксированием периода, в течение которого должна быть произведена поставка. В этом случае необходимо добавить следующие уточнения: «в течение», «не позднее» или «ежемесячно», «равномерно», «регулярно». Таким образом, экспортер имеет право осуществлять регулярную либо единовременную поставку в любой удобный для него момент с учетом возможностей производства, транспортировки и т. д. Это условие позволяет предприятию иметь резерв времени для устранения каких-либо проблем в процессе исполнения контракта, если таковые возникнут.

Данная статья может содержать также санкции за нарушение сроков (или санкции за нарушение сроков поставки могут рассматриваться в специальной статье «Санкции»).

Дата поставки зависит от способа поставки и определяется датой документа, подтверждающего передачу права собственности на предмет купли-продажи, например:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
- дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- дата складского свидетельства;
- дата подписания приемо-сдаточного акта после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

Условия платежа

Условия платежа определяют способ и порядок финансовых расчетов и гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств.

Экспортер должен принять все меры, чтобы экспортная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки. Для этого еще на этапе подготовки сделки экспортер обязан убедиться в надежности и платежеспособности потенциального партнера.

На этапе заключения контракта экспортер должен застраховать себя от рисков неоплаты, недоплаты и нарушения сроков оплаты:

Для этого в условие платежа в соответствии с договоренностями сторон включаются следующие позиции:

- валюта платежа;
- способ платежа;
- форма расчетов;
- оговорки на случай, если валюта платежа не совпадает с валютой цены;
- курс пересчета валюты цены в валюту платежа;
- валютные оговорки, страхующие от рисков валютных потерь;
- порядок отнесения комиссий и расходов, возникающих на этапе проведения расчетов через банки;
- перечень документов, которые являются основанием для платежа.

Рассмотрим основные из этих позиций.

Валюта платежа

При заключении контракта купли-продажи устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара: в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны.

При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контракта, но и степень обратимости валюты. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск повышения курса валюты цены — импортер (должник).

К числу валют, наиболее часто используемых в расчетах, относятся: доллар США, ЕВРО, швейцарские франки, японская иена.

Срок платежа

Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки — через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от принятых в международной практике способов платежей).

Способы платежей

В современных условиях внешнеторговой деятельности применяются три распространенных способа платежей — платеж наличными, авансовый платеж и платеж в кредит.

Платеж наличными в международном платежном обороте не означает, что расчеты ведутся наличными денежными знаками (банкнотами). Понятие «наличный платеж» используется как противопоставление авансовому и кредитному способам платежа.

Платеж наличными осуществляется через банк до или при передаче продавцом товаросопроводительных документов или самого товара покупателю.

Наличный платеж в зависимости от избранной сторонами в контракте форме расчетов производится, если выполнены следующие условия: импортер получил от экспортера извещение о готовности товара к отгрузке; импортер получил телеграфное извещение об окончании отгрузки товара; импортер получил комплект документов, предусмотренных в контракте; импортер получил комплект документов и право отсрочки на несколько часов и дней, если перед этим импортер предоставлял банковскую гарантию, что он заплатит против приемки товара. Для экспортера самым выгодным будет первое условие, а для импортера — последнее.

Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, заключается на условиях кредита. Платеж в кредит предусматривает, что покупатель оплачивает сумму, оговоренную в контракте, через какое-то время после поставки товара.

Авансовый платеж предусматривает выплату покупателем оговоренных в контракте сумм до передачи товаросопроводительных документов и самого товара в распоряжение покупателя, а чаще всего — во время и даже до начала выполнения заказа. В принципе, авансовый платеж можно расценивать как вид платежа наличными.

Формы расчетов: чек, банковский перевод, аккредитив, инкассо.

Санкции

Нередко в ходе исполнения контрактов экспортер допускает некоторые временные задержки в поставках товаров. Для того чтобы стимулировать экспортеров к своевременному выполнению обязательств и компенсировать возможные потери импортеров, контракты предусматривают взыскание с экспортеров штрафов, обычно в размерах, увеличивающихся в зависимости от длительности задержек.

Наибольшее распространение в международной практике получило начисление штрафных санкций:

- в течение первых 30 дней по 0,05% за каждый день;
- в течение следующих 30 дней по 0,08% за каждый день;

- в дальнейшем по 0,12% за каждый день задержки поставки.

Предельная величина штрафов обычно не превышает 8–10% стоимости не поставленного в срок товара.

Необоснованное ужесточение санкций импортером часто вызывает ответную реакцию экспортеров, они закладывают возможные штрафы в цены. Положение о штрафных санкциях обычно формулируется на основе взаимной ответственности, например наряду со штрафами за задержку поставки экспортером предусматривается штраф за задержку платежа.

Под убытком обычно понимаются расходы, утрата или повреждения имущества, а также упущенная выгода. Включение в контракт положений о штрафных санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков. Если он не урегулирован в контракте, то решается в соответствии с правом той или иной страны, применяемым к данному контракту. При импорте иногда в контракт включаются оговорки о том, что уплата штрафа не освобождает продавца от полного возмещения причиненных убытков (по крайней мере, в части, не покрытой суммой штрафа). Экспортеры обычно стремятся включить в контракт пункт, утверждающий, что косвенные убытки не подлежат возмещению.

Важная роль в контроле исполнения контрактов принадлежит внешнеторговым документам, которыми оформляются сделка. Именно по документам отслеживаются продвижение товара и момент перехода права собственности от поставщика к покупателю, по которому экспортер отражает в учете выручку от продажи товаров, а импортер — принимает к учету материально-производственные запасы.

Внешнеторговые документы — документы, подтверждающие исполнение внешнеторговой сделки на всех этапах — от отгрузки товара экспортером, транспортировки, хранения, прохождения через таможенно до получения оплаты за товар.

В зависимости от выполняемых функций их можно разделить на шесть групп.

1. Товарные и расчетные документы, которые дают количественную, качественную и стоимостную характеристику товаров. К ним относятся: коммерческий счет, счет-фактура, спецификации, техническая документация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость, сертификат качества, протокол испытаний, разрешение на отгрузку и др.
2. Документы по платежно-банковским операциям, которые включают: инструкции по банковскому переводу, заявление на откры-

- тие аккредитива, извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву, об инкассовом платеже, банковскую гарантию, паспорт сделки.
3. Страховые документы, в которых определены отношения страховщика и покупателя, — страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление (сведения об объектах страхования), счет страховщика, ковернот (документ, выдаваемый страховщиком, в котором он извещает страхователя о выполнении его инструкции).
 4. Транспортные и отгрузочные документы: извещение о готовности товара к отгрузке, отгрузочная инструкция, извещение об отгрузке и целый ряд документов, обеспечивающих перевозку, специальных для каждого вида транспорта: автодорожная накладная, авиагрузовая накладная, коносамент (документ, который судовладелец выдает грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем) и ряд других.
 5. Транспортно-экспедиторские документы, которыми оформляется выполнение различных операций по экспедированию, обработке, складированию грузов, организации перевозки, проверке состояния упаковки, маркировки. К ним относятся: отгрузочные поручения, экспедиторские инструкции, извещение об отправке, складская расписка экспедитора, счет экспедитора, товарно-складочная квитанция, ордер на выдачу товара.
 6. Таможенные документы — это документы, относящиеся к перемещению конкретных партий товаров через таможенную границу. К группе таможенных документов относятся: грузовая таможенная декларация, экспортная и импортная лицензии, сертификаты безопасности, ветеринарный, карантинный сертификат происхождения товара и др.

Глава 13

АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ

13.1. Основные направления и этапы анализа экспортных операций

Методика анализа экспортных операций включает следующие направления:

- определение основных этапов анализа;
- обоснование системы основных показателей, используемых на каждом этапе для оценки экспортных операций и факторов их изменения;
- выбор базы сравнения предполагаемых и фактических показателей, характеризующих экспорт;
- обоснование возможных управленческих решений по результатам проведенного анализа.

В составе основных этапов анализа выделяются:

- анализ экспортных контрактов;
- анализ влияния факторов на показатели экспорта по товарным группам и в целом по всему экспорту продукции;
- анализ влияния экспорта продукции на финансовые результаты организации.

При исследовании экспортных контрактов на первом этапе проводится, во-первых, анализ экспортных цен на стадии заключения сделки, во-вторых, изучаются факторы, влияющие на изменение основных показателей: экспортной выручки и затрат, связанных с экспортом, финансовых результатов и рентабельности продукции.

На втором этапе изучается влияние факторов на перечисленные выше показатели экспорта, рассчитанные по товарным группам.

И наконец, на третьем этапе исследуется влияние экспорта продукции на финансовые результаты организации в целом, в том числе в разрезе основных факторов.

Каждый этап заканчивается принятием соответствующих управленческих решений по результатам анализа.

Проведенный в таком объеме и последовательности анализ позволяет:

- на стадии заключения контракта выбрать наиболее предпочтительный для экспортера контракт или вариант контракта, что требует оценки эффективности ожидаемых и фактических показателей, характеризующих экспорт продукции;
- осуществлять контроль выполнения контрактов и их эффективности путем сопоставления фактических показателей с ожидаемыми (планируемыми) их значениями, определяемыми при заключении контрактов, а также определить влияние основных факторов на полученные отклонения;
- определить влияние факторов на основные показатели экспорта по группам продукции;
- определить влияние экспорта на финансовые результаты организации;
- подготовить варианты управленческих решений для заключения контракта, принятия, уточнения и последующей корректировки текущих планов и составления планов внешнеэкономической деятельности в части экспорта продукции на следующий год.

13.2. Обоснование управленческих решений о целесообразности заключения экспортных контрактов

В основе принятия решения о заключении контракта лежит анализ предстоящей сделки на предмет ее целесообразности и эффективности. Он включает обоснование оптимального уровня цены, объема продаж, а также оценку эффективности сделки.

В специальной литературе, как правило, рассматриваются два метода формирования внешнеторговых цен на экспортную продукцию:

- 1) затратный, при котором используется информация об издержках производства и целевой норме прибыли;
- 2) рыночный, учитывающий данные о ситуации на рынке, конкуренции и конъюнктуре.

Основой при определении цены при затратном методе являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, включающая прибыль фирмы.

На практике существует два основных подхода к использованию затратного метода при определении цены:

- с использованием полных издержек производства;
- с использованием предельных издержек производства.

Суть первого метода состоит в исчислении совокупности затрат на единицу продукции, т. е. полных издержек производства. К полученной сумме совокупных издержек прибавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

При установлении цены товара на основе метода предельных издержек (маржинальный подход) учитываются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к его производству. В основе маржинального подхода лежат дополнительные затраты на выпуск дополнительной единицы продукции. При маржинальном подходе устанавливается оптимальное соотношение величин предельных издержек, предельного дохода и цены.

На предприятиях России в настоящее время применяется главным образом затратный метод расчета цены с учетом конъюнктуры мирового рынка.

При рыночном методе, учитывающем данные о ситуации на рынке, конкуренции и конъюнктуре, т. е. цены мирового рынка, контрактная цена определяется исходя из спроса на него, т. е. из того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый товар. Производственные затраты рассматриваются в этом случае как ограничительный фактор, который показывает, может ли товар продаваться по установленной цене с запланированной прибылью или нет.

Процесс ценообразования проходит, как правило, три этапа.

Первый этап — ценообразование при подготовке сделки, на котором экспортер-производитель должен прежде всего определить мировую цену. Затем он обосновывает свою цену в сравнении с мировой: «сверяет» мировую цену со своими издержками, конкурентоспособностью товара, конкуренцией на рынке и т. п. Свою индивидуальную цену, основанную на мировой цене, экспортер и предлагает потенциальному покупателю.

Второй этап ценообразования — это ценообразование при заключении контракта, когда идет конкуренция между контрагентами по сделке и в результате переговоров должен быть достигнут баланс интересов сторон.

Третий этап — это ценообразование в процессе исполнения контракта с тем, чтобы изменившиеся рыночные цены и общеэкономиче-

ские условия не ухудшали результаты сделки ни для одной из сторон. Поскольку и экспортер и импортер должны получить прибыль, цена может корректироваться в процессе исполнения контракта в зависимости от внешних условий и тенденций ценообразования.

Итак, на первом этапе организация производит разработку базовых продажных цен, которая включает:

- анализ рыночных цен и их колебаний; факторов, определяющих объем предложения и спроса; воздействие конкуренции на цены;
- установление ценовых пределов — верхнего и нижнего: верхнего — от уровня рыночных цен, включая воздействие факторов спроса, нижнего — в зависимости от величины производственно-сбытовых расходов;
- калькуляцию издержек производства и реализации, включая дополнительные расходы на формирование спроса и стимулирование продаж;
- оценку продаж;
- анализ эффективности сделки.

Остановимся подробнее на содержании последнего из перечисленных элементов определения базовой цены.

Такой анализ производится на базе исчисления планируемых показателей прибыли от продаж на единицу продукции и рентабельности продукции и сопоставления их с показателями от продаж аналогичной продукции на внутреннем рынке.

Каждое предприятие, осуществляющее экспорт товаров, стремится продавать их по более высоким ценам, чем цены на аналогичные товары на российском рынке. Получение сверхприбыли является той экономической выгодой, которая стимулирует экспорт.

Но эти оптимальные условия не всегда существуют для экспортеров. В действительности организации часто вывозят свои товары на внешний рынок и продают их по той же цене, что и на внутреннем рынке, а иногда и ниже этой цены.

В первом случае нет сверхприбыли, а во втором — и обычной средней прибыли, которую предприятие получило бы, реализовав продукцию на внутреннем рынке. И если, несмотря на это, организация все же экспортирует товар, то она, очевидно, делает это по каким-то мотивам, которые носят, скорее всего, вынужденный характер. Например, при отсутствии возможности расширения объема продаж на отечественном рынке, освоении новых внешних рынков сбыта в целях получения иностранной валюты, которая используется затем для закупки

остродефицитного оборудования, или по каким-то другим соображениям.

Несмотря на всю его важность, показатель сверхприбыли все же не может служить тем конечным ориентиром, который должен использоваться при выборе наиболее выгодных экспортных позиций, так как при оценке экономического значения экспорта учитываются не только абсолютные размеры прибыли, которую он приносит, но и то, сколько потребовалось использовать средств, чтобы получить этот результат, и какова была их отдача. Ответ на этот вопрос может дать показатель эффективности экспорта.

Основным показателем для определения эффективности сделки является рентабельность экспортируемой продукции. Для принятия решения о выборе обоснованного варианта необходимо знать величину этого показателя.

В качестве нижней границы для оценки эффективности экспортной сделки может приниматься рентабельность продукции, реализуемой на внутреннем рынке, а в качестве верхней границы — уровень рентабельности реализации аналогичной продукции, рассчитанной на базе наивысших цен конкурентов по продажам аналогичной продукции на внешнем рынке.

Целесообразность экспорта продукции при рентабельности ее на уровне продаж на внутреннем рынке должна решаться в каждом отдельном случае индивидуально исходя из сложившейся ситуации на предприятии. При этом в качестве нижнего предела может быть принят средний или минимальный уровень рентабельности продаж. В каждом отдельном случае соотношение между объемом продаж, ценой, затратами и прибылью может быть исследовано с использованием приемов маржинального анализа.

Существенное значение здесь имеет также порядок расчета показателя рентабельности продаж. Обычно при оценке эффективности экспорта используется показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли от продаж к полной себестоимости продаж. Однако этот показатель не учитывает всех доходов и расходов, связанных с экспортом, например комиссию банка за осуществление функций агента валютного контроля, убытки, связанные с продажей валютной выручки, курсовые разницы от переоценки дебиторской задолженности, связанной с экспортной выручкой, и др. Поэтому для всесторонней оценки эффективности экспорта необходимо также исчисление показателя рентабельности продукции в виде отношения бухгалтерской

прибыли от сделки к себестоимости продаж, позволяющей учитывать наиболее полно доходы и расходы, связанные с экспортом.

После определения базовой цены, получения и анализа предложений (оферты) от потенциальных покупателей на втором этапе осуществляется стадия согласования цены и внесения при необходимости соответствующих поправок. К основным видам поправок относятся:

- поправки на технико-экономические и качественные характеристики продукции;
- поправки на базисные условия поставки, т. е. на изменение в правах и обязанностях экспортера и импортера по оплате фрахта, таможенных пошлин и сборов, страхования, транспортно-экспедиторских расходов и т. п.;
- поправки на сроки поставки;
- поправки на условия платежа: кредит, наличный.

Поправка на технико-экономические и качественные характеристики сводится к сопоставлению основных технико-экономических и качественных характеристик продукции, контрактная цена которой рассчитывается с аналогичными характеристиками цены единицы продукции в базовом варианте. Контрактная цена с учетом поправки на технико-экономические и качественные характеристики ($p'_{ЭТК}$) составит:

$$p'_{ЭТК} = p'_{Э0} + \Delta p'_{ЭТК} \quad (13.1)$$

где $p'_{Э0}$ — базовая цена единицы продукции в иностранной валюте; $\Delta p'_{ЭТК}$ — поправка цены единицы продукции в иностранной валюте на технико-экономические и качественные характеристики продукции.

Корректировка на базисные условия поставки (БУП) производится в случаях, если БУП, предусмотренные при определении базовой цены, отличаются от условий, достигнутых в процессе согласования контракта. Если, например, базовая цена установлена на условиях DAF «поставка до границы России» (с указанием конкретного пункта), а стороны договорились осуществлять поставку на условиях DDU «поставка без оплаты пошлины» (в каком-либо пункте на территории покупателя), то экспортная цена увеличивается на разницу в расходах, связанных с доставкой в расчете на единицу товара.

Контрактная цена с учетом поправки на базисные условия поставки ($p'_{ЭБУП}$):

$$p'_{ЭБУП} = p'_{Э0} + \Delta p'_{ЭБУП} \quad (13.2)$$

где $\Delta p'_{ЭБУП}$ — поправка цены единицы продукции в иностранной валюте на базисные условия поставки.

Поправка на сроки поставки. Временной фактор в экономике имеет важное значение, его необходимо учитывать при определении контрактной цены. Под воздействием инфляции происходит изменение цен на материальные ресурсы, ставок заработной платы. Поэтому базовую цену товара следует откорректировать на предполагаемые темпы инфляции, равные среднегодовому росту цен за время между подписанием контракта (предположим, ноябрь 2007 г.) и сроком исполнения (предположим, декабрь 2008 г.). При этом если в качестве базовой цены принята мировая цена (например, цена ведущей страны-экспортера), то индекс роста цен следует учитывать по данным о предполагаемом росте цен данного товара в этой стране и в соответствующей иностранной валюте.

Таким образом, контрактная цена с учетом поправки на сроки поставки будет равна ($p'_{эсп}$):

$$p'_{эсп} = p'_{э0} \times I_{PЭ}, \quad (13.3)$$

где $I_{PЭ}$ — предлагаемый индекс роста мировых цен в иностранной валюте.

Если базовая цена определяется по затратному методу, т. е. на основе полных издержек организации плюс прибыль, то контрактная цена в иностранной валюте с учетом поправки на срок поставки может быть рассчитана по той же формуле, однако индекс инфляции определяется как отношение индекса цен в стране экспортера к индексу курса иностранной валюты по отношению к рублю, т. е.

$$\frac{I_{PЭ}}{I_K}, \quad (13.4)$$

где $I_{PЭ}$ — предполагаемый индекс роста цены продукции в стране экспортера (в минимальном размере — не ниже индекса роста цен на сырье, материалы, ставок заработной платы); I_K — предполагаемый индекс роста курса иностранной валюты, устанавливаемый Банком России.

При этом базовая цена единицы продукции в иностранной валюте будет равна

$$p'_{э0} = \frac{p_{э0}}{K}, \quad (13.5)$$

где $p_{э0}$ — базовая цена единицы продукции в рублях; K — курс иностранной валюты по отношению к рублю, установленный Банком России на момент ее расчета.

Поправка на условия платежа. Если базовая цена определена на условиях платежа наличными, а при согласовании цены экспортер

соглашается на рассрочку платежа, то в этом случае следует учесть те потери, которые несет экспортер при оплате в кредит, и соответственно скорректировать (увеличить) цену. Для этого базовую цену при оплате наличными необходимо умножить на коэффициент кредитного влияния (K_{KP}), т. е. привести цену при оплате наличными к условиям платежа в кредит:

$$p'_{\text{эво}} = p'_{\text{эо}} \times K_{KP} \quad (13.6)$$

где $p'_{\text{эво}}$ — контрактная цена с учетом поправки на условия платежа;

$$K_{KP} = (1 + \Pi_C)^N, \quad (13.7)$$

где Π_C — годовая ставка процентов по депозиту; N — периоды задолженности платежа, в годах.

Если коммерческий кредит предоставлен на срок менее года, то K_{KP} определяется по формуле

$$K_{KP} = \left(1 + \frac{\Pi_C}{100} \times \frac{D}{360} \right), \quad (13.8)$$

где D — срок предоставления коммерческого кредита, в днях.

Если же базовая цена определена на условиях платежа в кредит, а в контракте предусмотрена оплата наличными, то контрактная цена должна быть скорректирована в сторону уменьшения. Коэффициент кредитного влияния в этом случае составит:

$$K_{KP} = \frac{1}{(1 + \Pi_C)^N}; \quad (13.9)$$

$$K_{KP} = \frac{1}{\left(1 + \frac{\Pi_C}{100} \times \frac{D}{360} \right)}. \quad (13.10)$$

Контрактную цену единицы продукции в иностранной валюте с учетом всех поправок ($p'_{\text{э1}}$) можно представить в следующем виде:

$$p'_{\text{э1}} = (p'_{\text{эо}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}} + \Delta p'_{\text{ЭБВП}}) \times I_{P\text{Э}} \times K_{KP} \quad (13.11)$$

Цену единицы продукции в рублевом эквиваленте ($p_{\text{э1}}$) на дату подписания контракта можно представить следующим образом:

$$p_{\text{э1}} = [(p'_{\text{эо}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}} + \Delta p'_{\text{ЭБВП}}) \times I_{P\text{Э}} \times K_{KP}] \times k, \quad (13.12)$$

где k — курс ЦБ РФ для соответствующего вида иностранной валюты по отношению к рублю на момент подписания контракта.

Общая стоимость поставки по данному контракту в рублевом эквиваленте на момент его подписания с учетом всех поправок составит

$$q_{Э} p_{Э1} = [(p'_{Э0} + \Delta p'_{ЭТК} + \Delta p'_{ЭБУП}) \times I_{РЭ} \times K_{КР}] \times k \times q_{Э}, \quad (13.13)$$

где $q_{Э}$ — количество экспортируемого товара.

13.3. Анализ экспортных контрактов в разрезе основных показателей и факторов

Анализ экспортных контрактов осуществляется по следующим показателям:

- 1) выручка от экспорта продукции, которая выражается как в иностранной валюте, так и рублевом эквиваленте;
- 2) затраты, связанные с экспортом продукции;
- 3) финансовые результаты от продажи экспортной продукции (валовая прибыль и прибыль от продаж);
- 4) бухгалтерская прибыль, позволяющая учесть не только все затраты на производство и продажу экспортной продукции, но и другие доходы и расходы, связанные с экспортом;
- 5) чистая прибыль, позволяющая определить конечный финансовый результат от продажи продукции на экспорт;
- 6) показатели рентабельности продукции, характеризующие эффективность экспорта.

Перечисленные выше показатели необходимо определять как в расчете на единицу продукции, так и на весь объем поставок по контракту.

Исследование системы показателей в разрезе отдельных контрактов позволяет решить следующие основные задачи, связанные с анализом экспорта продукции:

- определить долю отдельного контракта в общей величине соответствующих показателей экспортируемой продукции, а также в формировании общего объема продаж, себестоимости и финансовых результатов организации в целом, учитывающих продажи как на экспорт, так и на отечественном рынке;
- определить влияние основных факторов на изменение рассматриваемых показателей, при этом основное внимание необходимо уделить исследованию специфических факторов, связанных с экспортом продукции (изменение курсов иностранных валют по отношению к рублю и возникающие в связи с этим курсовые разницы,

доходы и расходы, связанные с продажей иностранной валюты, и т. д.);

- дать оценку эффективности экспорта продукции по данному контракту.

В качестве базы сравнения при анализе могут быть приняты:

- на стадии заключения контрактов: фактические данные за предыдущие периоды по контрактам с этими же покупателями; фактические данные за предыдущие периоды по аналогичной продукции по контрактам с другими иностранными покупателями; фактические данные по аналогичной продукции по контрактам с российскими покупателями;
- при анализе фактического исполнения контрактов: соответствующие показатели, содержащиеся в контракте; фактические данные по аналогичной продукции по контрактам с иностранными и российскими организациями за предыдущие периоды.

При анализе перечисленных выше показателей рассматривается вариант, когда по контракту экспортируется один вид продукции.

13.3.1. Анализ влияния факторов на изменение экспортной выручки в разрезе контрактов

Изменение экспортной выручки зависит от следующих основных факторов: изменения объема экспорта, экспортных цен в иностранной валюте, курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России.

Факторная модель имеет вид:

$$q_{\mathcal{E}}p_{\mathcal{E}} = q_{\mathcal{E}} \times p'_{\mathcal{E}} \times k, \quad (13.14)$$

где $q_{\mathcal{E}}p_{\mathcal{E}}$ — экспортная выручка от продажи продукции в рублевом эквиваленте, полученная путем пересчета суммы иностранной валюты по курсу ЦБ РФ, действовавшему на момент признания ее в бухгалтерском учете; $q_{\mathcal{E}}$ — количество экспортированной продукции; $p'_{\mathcal{E}}$ — цена единицы продукции в иностранной валюте; $p_{\mathcal{E}}$ — рублевый эквивалент цены единицы продукции в иностранной валюте; k — курс иностранной валюты по отношению к рублю, установленный Банком России.

Методика расчета влияния факторов проиллюстрирована на примере (табл. 13.3.2). Исходные данные для анализа приведены в табл. 13.3.1.

Таблица 13.3.1
Расчет выручки, прибыли, рентабельности от экспорта по контракту на поставку продукции Б

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Поставки на территории РФ		Поставки на экспорт			
			предыдущий период	отчетный период	откл. (+; -)	предыдущий период	отчетный период	откл. (+; -)
1	Количество поставленной продукции, шт.	q_1, q_2	2	1	-1	4	2	-2
2	Цена за единицу в иностранной валюте, \$	p'	x	x	x	9570	9800	+230
3	Курс ЦБ РФ на дату признания выручки	k	x	x	x	31,1893	31,1105	-0,0788
4	Цена за единицу, руб.	p, p_2	287843	281023	-6820	298481,6	304882,9	+6401,3
5	Выручка от продажи (стр. 1 × стр. 4), руб.	qr, q_2p_2	575686	281023	-294663	1193926,4	609765,8	-584160,6
6	Себестоимость (неполная), руб.	C, C_2	403612	187693	-215919	752394	406981	-345413
7	Управленческие расходы, руб.	$СУ, СУ_2$	28629	10698	-17931	48953	28240	-20713
8	Производственная себестоимость (стр. 6 + стр. 7), руб.	$ПрС, ПрС_2$	432241	198391	-233850	801347	435221	-366126
9	Коммерческие расходы, руб.	$СК, СК_2$	35568	16569	-18999	62258	36800	-25458
10	Полная себестоимость (стр. 8 + стр. 9), руб.	$СП, СП_2$	467809	214960	-252849	863605	472021	-391584
11	Прочие доходы, руб.	$ПД, ПД_2$	-	-	-	4857,4	2040,0	-2817,4
12	Прочие расходы, руб.	$ПР, ПР_2$	-	-	-	5698,0	26306,0	+20608,0
13	Прибыль от продаж (стр. 5 – стр. 10), руб.	$ПП, ПП_2$	107877	66063	-41814	330321,4	137744,8	-192576,6
14	Бухгалтерская прибыль (стр. 13 + стр. 11 – стр. 12), руб.	$БП, БП_2$	107877	66063	-41814	329480,8	113478,8	-216002,0
15	Доходы и расходы на единицу продукции, руб.:							
15.1	Себестоимость (неполная) (стр. 6 / стр. 1)	$C; C_2$	201806	187693	-14113	188098,5	203490,5	+15392

Окончание табл. 13.3.1

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Поставки на территории РФ			Поставки на экспорт		
			предыдущий период	отчетный период	откл. (+ ; -)	предыдущий период	отчетный период	откл. (+ ; -)
15.2	Управленческие расходы $\left(\frac{\text{стр. 7}}{\text{стр. 1}} \right)$	СУ, У ₃	14314,5	10698	-3616,5	12238,25	14120	+1881,75
15.3	Коммерческие расходы $\left(\frac{\text{стр. 9}}{\text{стр. 1}} \right)$	СК', СК' ₃	17784	16569	-1215,0	15564,5	18400	+2835,5
15.4	Полная себестоимость $\left(\frac{\text{стр. 10}}{\text{стр. 1}} \right)$	СП, П ₃	233904,5	214960	-18944,5	215901,25	236010,5	+20109,25
15.5	Прочие доходы $\left(\frac{\text{стр. 11}}{\text{стр. 1}} \right)$	ПД', Д' ₃	-	-	-	1214,35	1020,0	-194,35
15.6	Прочие расходы $\left(\frac{\text{стр. 12}}{\text{стр. 1}} \right)$	ПР', Р' ₃	-	-	-	1424,5	13153,0	+11728,5
15.7	Прибыль от продаж $\left(\frac{\text{стр. 13}}{\text{стр. 1}} \right)$	ПП', П' ₃	53938,5	66063	+12124,5	82580,35	68872,4	-13707,95
15.8	Бухгалтерская прибыль $\left(\frac{\text{стр. 14}}{\text{стр. 1}} \right)$	БП, П' ₃	53938,5	66063	+12124,5	82370,2	56739,4	-25630,8
16	Рентабельность продукции:							
16.1	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{полная себестоимость}} = \frac{\text{стр. 15.7}}{\text{стр. 15.4}}$	Р' ₃ , Р' _{3 3}	0,2306	0,3073	+0,0767	0,3825	0,2918	-0,0907
16.2	$\frac{\text{Бухгалтерская прибыль}}{\text{полная себестоимость}} = \frac{\text{стр. 15.7}}{\text{стр. 15.4}}$	Р' ₃ , Р' _{3 3}	0,3073	0,2306	+0,0767	0,3815	0,2404	-0,1411

Таблица 13.3.2
Расчет влияния основных факторов на изменение в отчетном по сравнению с предыдущим периодом выручки от экспорта по контракту на поставку продукции Б, руб.

№ п/п	Факторы	Изменение выручки за отчетный период от экспорта продукции Б по сравнению	
		с экспортом продукции за предыдущий период	с продажами продукции на территории России за предыдущий период
1	Изменение объема (количества) продаж продукции	$-2 \times 9570 \times 31,1893 = -596963,2$	–
2	Изменение цены единицы продукции в рублях, в том числе за счет:	$(9800 \times 31,1105 - 9570 \times 31,1893) \times 2 = +12802,6$	$(9800 \times 31,1105 - 287843) \times 2 = +34079,8$
2.1	Изменения цены единицы продукции в иностранной валюте	$+230 \times 2 \times 31,1893 = +14347,1$	×
2.2	Изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного Банком России	$-0,0788 \times 2 \times 9800 = -1544,5$	×
3	Всего изменение выручки от продаж	$609765,8 - 1193926,4 = -584160,6$	$609765,8 - 575686 = +34079,8$

Методика анализа будет одинаковой при всех перечисленных выше базах сравнения, за исключением случая, когда сопоставление производится с контрактами на поставку продукции на территории России, стоимость которых определяется в российской валюте, и оплата производится также в рублях, так как в данном случае будет отсутствовать влияние такого фактора, как изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю.

Экспорт продукции Б за отчетный период в рублевом эквиваленте снизился по сравнению с экспортом за предыдущий период на 48,9% $\left(\frac{584160,6 \times 100}{1193926,4} \right)$, при этом за счет снижения объема продаж на 2 изделия экспортная выручка уменьшилась на 50% $\left(\frac{596963,2 \times 100}{1193926,4} \right)$. Некоторое влияние оказало также снижение курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России (–0,1%)

$\left(\frac{-1544,5 \times 100}{1193926,4} \right)$. Цена же одного изделия в иностранной валюте возросла, что увеличило экспортную выручку на 1,2% $\left(\frac{14347,1 \times 100}{1193926,4} \right)$.

По сравнению с продажами продукции Б на территории России экспортная выручка за отчетный период по сравнению с базисным периодом увеличилась на 5,9%, что обусловлено исключительно ростом цены продажи $\left(\frac{34079,8 \times 100}{575686} \right)$.

Изменение цены единицы продукции в иностранной валюте можно детализировать по следующим основным факторам: изменение технико-экономических и качественных характеристик продукции [$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta p'_{\text{эТК}}$)], изменение базисных условий поставки [$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta p'_{\text{эБВП}}$)], сроков поставки [$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta CP)$], условий оплаты (коэффициента кредитного влияния) [$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta УО)$].

Методика определения влияния факторов имеет вид:

- изменение технико-экономических и качественных характеристик продукции:

$$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta p'_{\text{эТК}}) = p'_{\text{эТК1}} - p'_{\text{эТК0}}; \quad (13.15)$$

- изменение базисных условий поставки:

$$\Delta p'_{\text{э}} (\Delta p'_{\text{эБВП}}) = p'_{\text{эБВП1}} - p'_{\text{эБВП0}}; \quad (13.16)$$

- изменение сроков поставки:

$$\Delta p'_{\text{э}(\Delta CP)} = (p'_{\text{э}0} + \Delta p'_{\text{эТК}} + \Delta p'_{\text{эБВП}}) \times (I_{\text{РЭ}} - 1); \quad (13.17)$$

- изменение условий оплаты (коэффициента кредитного влияния) — ($K_{\text{КР}}$):

$$\Delta p'_{\text{э}(\Delta УО)} = (p'_{\text{э}0} + \Delta p'_{\text{эТК}} + \Delta p'_{\text{эБВП}}) \times I_{\text{РА}} \times (K_{\text{КР}} - 1), \quad (13.18)$$

где $p'_{\text{эТК1}}$, $p'_{\text{эТК0}}$ — цена единицы продукции в иностранной валюте при технико-экономических и качественных ее характеристиках в анализируемом и базисном периодах (вариантах); $p'_{\text{эБВП1}}$, $p'_{\text{эБВП0}}$ — цена единицы продукции в иностранной валюте при базисных условиях поставки в анализируемом и базисном периодах (вариантах).

Уровень экспортных цен конкретных сделок зависит также от умения использовать конъюнктуру рынка, что, в свою очередь, определяет-

ся правильностью выбора рынка, времени выступления на рынке, оптимальном для данного момента размером предполагаемой партии и др.

Невыполнение обязательств по физическому объему поставок по сравнению с предусмотренным в контракте может вызываться разнообразными причинами: непоставками материалов для производства экспортной продукции, неполадками в производстве, задержками в транспортировке продукции и т. п.

Снижение экспортной выручки за счет отклонений в ценах по сравнению с установленными в контракте может быть в случаях, если в контрактах предусматривается их последующая корректировка (например, при использовании подвижных цен). Это может свидетельствовать также об ухудшении качества поставляемых товаров, вызванном ненадлежащими условиями производства, транспортировки и хранения товара на перевалочных пунктах и, как следствие, предоставлением скидок с базисных цен при окончательной сдаче-приемке товара.

На все отклонения от условий контракта связанные, как с изменением цен, так и объема поставок, должны быть внесены соответствующие дополнения и изменения к контракту, в противном случае организации грозят штрафные санкции за нарушение договорных условий.

Как видно из приведенной выше факторной модели, определенное влияние (иногда весьма существенное) на изменение фактической величины экспортной выручки в рублевом эквиваленте как по сравнению с поставками аналогичных товаров за предыдущие периоды, так и с данными контракта оказывает изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России. К сожалению, этот фактор не поддается регулированию со стороны организации.

13.3.2. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты от экспорта продукции

При анализе финансовых результатов от экспорта продукции необходимо определить по каждому контракту показатели валовой прибыли ($ВП_э$), прибыли от продаж ($ПП_э$), бухгалтерской прибыли ($БП_э$), чистой прибыли ($ЧП_э$); отклонения их от соответствующей базы и исчислить влияние факторов на это отклонение. Кроме перечисленных выше факторов, влияющих на изменение экспортной выручки, здесь оказывают влияние изменение себестоимости и другие расходы, связанные с экспортом.

Факторные модели валовой прибыли и прибыли от продаж имеют вид:

$$ВП_{\text{э}} = q_{\text{э}} \times (p'_{\text{э}} \times k - C'_{\text{э}}); \quad (13.19)$$

$$ПП_{\text{э}} = q_{\text{э}} \times (p'_{\text{э}} \times k - СП'_{\text{э}}) = q_{\text{э}} \times [p'_{\text{э}} \times k - (C'_{\text{э}} + СУ'_{\text{э}} + СК'_{\text{э}})], \quad (13.20)$$

где $СП'_{\text{э}}$ — полная себестоимость единицы экспортируемой продукции.

$$СП'_{\text{э}} = (C''_{\text{э}} + СУ''_{\text{э}} + СК'_{\text{э}}), \quad (13.21)$$

где $C''_{\text{э}}$ — себестоимость единицы экспортируемой продукции (здесь и далее это понятие используется как неполная себестоимость, определяемая без учета управленческих и коммерческих расходов в отличие от полной себестоимости, включающей указанные расходы).

При экспорте товаров торговыми организациями этот фактор будет характеризовать себестоимость единицы приобретения товаров.

$СУ'_{\text{э}}$ — управленческие расходы на единицу экспортируемой продукции.

В торговых организациях этот фактор отдельно не выделяется, так как управленческие расходы учитываются в составе коммерческих расходов, т. е. расходов, связанных с продажей товаров.

$СК'_{\text{э}}$ — коммерческие расходы на единицу экспортируемой продукции.

Тщательного анализа требуют расходы на продажу экспортной продукции, занимающие значительный удельный вес в составе ее полной себестоимости. Они включают затраты организации по транспортировке экспортных грузов, на погрузо-разгрузочные работы, затраты по страхованию, таможенные пошлины и сборы, если в соответствии с условиями контракта их несет экспортер; комиссионные вознаграждения посредникам; расходы на рекламу, представительские и другие аналогичные расходы.

При анализе необходимо исследовать:

- расходы по каждому их виду;
- по месту осуществления: расходы на территории России и за границей;
- по видам оплаты расходов: оплачиваемые в российской и иностранной валюте.

Особое внимание при осуществлении расходов в иностранной валюте необходимо уделять в целях контроля расчетов между резиден-

тами в иностранной валюте. Состав валютных операций, разрешенных между резидентами Законом № 173-ФЗ (п. 9), приведен в разделе 12.2.

Факторная модель бухгалтерской прибыли, определяемой по каждому контракту, имеет вид:

$$\begin{aligned} БП'_{\text{э}} &= q_{\text{э}} \times БП'_{\text{э}} = q_{\text{э}} \times [(p'_{\text{э}} - СП'_{\text{э}}) + ПД'_{\text{э}} - ПР'_{\text{э}}] = \\ &= q_{\text{э}} \times [p'_{\text{э}} \times k - [(C'_{\text{э}} + СУ'_{\text{э}} + СК'_{\text{э}}) + ПД'_{\text{э}} - ПР'_{\text{э}}], \end{aligned} \quad (13.22)$$

где $БП'_{\text{э}}$ — бухгалтерская прибыль на единицу экспортируемой продукции; $ПД'_{\text{э}}$ — прочие доходы, связанные с экспортом, на единицу продукции, включающие: рублевый эквивалент проданной валюты по договорному (рыночному) курсу; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий экспортных контрактов, причитающиеся к получению; положительные курсовые разницы; другие доходы, связанные с экспортом; $ПР'_{\text{э}}$ — прочие расходы, связанные с экспортом, на единицу продукции, включающие: рублевый эквивалент проданной валюты по курсу ЦБ РФ; оплату услуг банка по продаже валюты, осуществление функции агента валютного контроля, ведение валютного и транзитного счетов; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий экспортных контрактов, причитающиеся к уплате; отрицательные курсовые разницы; другие расходы, связанные с экспортом.

На основании приведенной выше факторной модели бухгалтерской прибыли можно определить влияние на ее изменение следующих факторов:

- изменения объема (количества) продаж продукции на экспорт;
- изменения цены единицы продукции в иностранной валюте;
- изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю;
- изменения себестоимости единицы продукции;
- изменения управленческих расходов на единицу продукции;
- изменения коммерческих расходов на единицу продукции;
- изменения прочих доходов и расходов, связанных с экспортом продукции, в том числе в разрезе их видов, на единицу продукции.

Методика расчета влияния факторов на изменение бухгалтерской прибыли приведена в табл. 13.3.3.

Расчет влияния факторов на изменение бухгалтерской прибыли по данным одного из контрактов приведен в табл. 13.3.4, исходные данные — из табл. 13.3.1.

Таблица 13.3.3
Методика расчета влияния основных факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом бухгалтерской прибыли от экспорта продукции, в разрезе контрактов

№ п/п	Факторы	Влияние на бухгалтерскую прибыль	Порядок расчета влияния факторов
1	Изменение объема (количества) продаж	$\Delta БП_{э(\Delta q)}$	$(q_{э1} - q_{э0}) БП'_{э0}$
2	Изменение цены единицы продукции в рублевом эквиваленте, в том числе за счет:	$\Delta БП_{э(\Delta p)}$	$(p_{э1} - p_{э0}) q_{э1}$
2.1	Изменения цены единицы продукции в иностранной валюте	$\Delta БП_{э(\Delta p^*)}$	$(p'_{э1} - p'_{э0}) q_{э1} k_0$
2.2	Изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России	$\Delta БП_{э(\Delta k)}$	$(k_1 - k_0) q_{э1} p'_{э1}$
3	Изменение полной себестоимости единицы продукции, в том числе за счет:	$\Delta БП_{э(\Delta CПэ)}$	$-[(CП'_{э1} - CП'_{э0}) q_{э1}]^1$
3.1	Изменения себестоимости (неполной) единицы продукции	$\Delta БП_{э(\Delta C^*)}$	$-[(C^*_{э1} - C^*_{э0}) q_{э1}]^1$
3.2	Изменения управленческих расходов на единицу продукции	$\Delta БП_{э(\Delta CУэ)}$	$-[(CУ'_{э1} - CУ'_{э0}) q_{э1}]^1$
3.3	Изменения коммерческих расходов на единицу продукции	$\Delta БП_{э(\Delta CКэ)}$	$-[(CК'_{э1} - CК'_{э0}) q_{э1}]^1$
4	Изменение прочих доходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\Delta БП_{э(\Delta ПДэ)}$	$(ПД'_{э1} - ПД'_{э0}) q_{э1}$
5	Изменение прочих расходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\Delta БП_{э(\Delta ПРэ)}$	$-[(ПР'_{э1} - ПР'_{э0}) q_{э1}]^1$
6	Итого изменение бухгалтерской прибыли от экспорта продукции по контракту	$\Delta БП_{э}$	$БП_{э1} - БП_{э0} = \Delta БП_{э(\Delta q)}$ + $\Delta БП_{э(\Delta p)}$ + $\Delta БП_{э(\Delta p^*)}$ + $\Delta БП_{э(\Delta k)}$ + $\Delta БП_{э(\Delta CПэ)}$ - $\Delta БП_{э(\Delta C^*)}$ - $\Delta БП_{э(\Delta CУэ)}$ - $\Delta БП_{э(\Delta CКэ)}$ + $\Delta БП_{э(\Delta ПДэ)}$ - $\Delta БП_{э(\Delta ПРэ)}$

¹ Знак "-", так как влияние этих факторов на прибыль обратное.

Таблица 13.3.4
 Расчет влияния основных факторов на изменение в отчетном по сравнению с предыдущим периодом бухгалтерской прибыли, полученной от экспорта, по контракту на поставку продукции Б, руб.

№ п/п	Факторы	Изменение бухгалтерской прибыли за отчетный период от экспорта продукции Б по сравнению	
		с экспортом за предыдущий период	с продажами на территории России за предыдущий период
1	Изменение объема (количества) продаж	$(2 - 4) \times 82370,2 = -164740,4$	-
2	Изменение цены единицы продукции в рублях, в том числе за счет:	$(9800 \times 31,1105 - 9570 \times 31,1893) \times 2 = +12802,6$	$(304882,9 - 287843) \times 2 = +34079,8$
2.1	Изменения цены единицы продукции в иностранной валюте	$(9800 = -9570) \times 31,1893 \times 2 = +14347,1$	-
2.2	Изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России	$(31,1105 - 31,1893) \times 9800 \times 2 = -1544,5$	-
3	Изменение полной себестоимости единицы продукции, в том числе за счет:	$-(236010,5 - 215901,25) \times 2 = 40218,5$	$-(236010,5 - 233904,5) \times 2 = -4212,0$
3.1	Изменения себестоимости (неполной) единицы продукции	$-(203490,5 - 188098,5) \times 2 = -30784,0$	$-(203490,5 - 201806) \times 2 = -3369,0$
3.2	Изменения управленческих расходов на единицу экспортируемой продукции	$-(14120,0 - 12238,25) \times 2 = -3763,5$	$-(14120 - 14314,5) \times 2 = +389,0$
3.3	Изменения коммерческих расходов на единицу продукции	$-(18400,0 - 15564,5) \times 2 = -5671$	$-(18400 - 17784) \times 2 = -1232,0$
4	Изменение прочих доходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$(1020,0 - 1214,35) \times 2 = -388,7$	$(1020,0 - 0) \times 2 = +2040,0$
5	Изменение прочих расходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$-(13153,0 - 1424,5) \times 2 = -23457,0$	$-(13153,0 - 0) \times 2 = -26306,0$
6	Итого изменение бухгалтерской прибыли от экспорта продукции по контракту	$113478,3 - 329480,8 = -216002,0$	$113478,8 - 107877 = +5601,8$

Бухгалтерская прибыль от экспорта продукции Б за отчетный период по сравнению с предыдущим периодом снизилась на 65,6% $\left(\frac{-216\,002,0 \times 100}{329\,480,8}\right)$. Основным фактором такого снижения явилось уменьшение объема продаж на 50% $\left(\frac{-164\,740,4 \times 100}{329\,480,8}\right)$. Другой по значимости фактор — удорожание полной себестоимости единицы продукции $-12,2\%$ $\left(\frac{-40\,218,5 \times 100}{329\,480,8}\right)$. Весьма существенным было влияние прочих доходов и расходов, в результате которого прибыль снизилась на 7,3% $\left(\frac{[(-23\,457) + (-388,7)] \times 100}{329\,480,8}\right)$. Некоторое влияние на снижение прибыли $-0,47$ $\left(\frac{1544,5 \times 100}{329\,480,8}\right)$ оказало снижение курса иностранной валюты по отношению к рублю. Отрицательное влияние перечисленных выше факторов уменьшено за счет роста цены продаж в иностранной валюте на 4,4% $\left(\frac{+14\,347,1 \times 100}{329\,480,8}\right)$. Бухгалтерская прибыль от экспорта по сравнению с прибылью от продаж на территории России возросла на 5,2% $\left(\frac{+5601,8 \times 100}{107\,877,0}\right)$, что обусловлено ростом цены продаж на 31,6% $\left(\frac{+34\,079,8 \times 100}{107\,877,0}\right)$, а также некоторым увеличением прочих доходов: $+1,9\%$ $\left(\frac{+2040,0 \times 100}{107\,877,0}\right)$. Удорожание полной себестоимости и увеличение прочих расходов снизили прирост бухгалтерской прибыли от экспорта соответственно на 3,9 $\left(\frac{-4212 \times 100}{107\,877,0}\right)$ и 24,4% $\left(\frac{[-26\,306] \times 100}{107\,877,0}\right)$. Таким образом, экспорт для организации был более выгодным, чем продажи продукции на отечественном рынке.

Влияние каждого из перечисленных факторов следует далее детализировать. Прежде всего это касается себестоимости продаж. Анализ

может быть произведен по элементам, статьям затрат, в том числе с выделением влияния инфляции, связанной с ростом цен на материальные ресурсы, ставок заработной платы и т. д.

При сопоставлении фактических показателей с соответствующими показателями контракта влияние изменения объема продаж и экспортной цены будет иметь место в исключительных случаях, так как все изменения должны оформляться дополнительными соглашениями к контракту.

Определение влияния бухгалтерской прибыли на изменение чистой прибыли производится на основе следующей модели:

$$ЧП_{\text{э}} = БП_{\text{э}} \times (1 - НС). \quad (13.23)$$

Отсюда прирост чистой прибыли за счет прироста бухгалтерской прибыли:

$$\Delta ЧП_{\text{э}} (\Delta БП_{\text{э}}) = \Delta БП_{\text{э}} \times (1 - НС), \quad (13.24)$$

где $НС$ — ставка налога на прибыль.

Умножением величины прироста бухгалтерской прибыли за счет каждого из рассмотренных выше факторов определяется влияние их на изменение чистой прибыли. Это позволит определить вклад чистой прибыли по каждому контракту и в разрезе факторов в формирование чистой прибыли организации в целом.

13.3.3. Анализ эффективности поставок продукции по экспортным контрактам

Эффективность поставок по экспортным контрактам оценивается на основе рентабельности экспортной продукции, которую можно представить в виде следующей системы показателей.

1. Рентабельность затрат на основе показателя «валовая прибыль».

$$PЗ_{\text{э}} = \frac{ВП'_{\text{э}}}{C'_{\text{э}}} = \frac{p_{\text{э}} - C'_{\text{э}}}{C'_{\text{э}}} = \frac{p_{\text{э}} \times k - C'_{\text{э}}}{C'_{\text{э}}}. \quad (13.25)$$

2. Рентабельность затрат на основе показателя «прибыль от продаж».

$$PЗ'_{\text{э}} = \frac{ПП'_{\text{э}}}{СП'_{\text{э}}} = \frac{p_{\text{э}} - C'}{ПП'_{\text{э}}} = \frac{p_{\text{э}} \times k - (C'_{\text{э}} + СУ'_{\text{э}} + СК'_{\text{э}})}{C'_{\text{э}} + СУ'_{\text{э}} + СК'_{\text{э}}}. \quad (13.26)$$

3. Рентабельность затрат на основе показателя «бухгалтерская прибыль».

$$PЗ''_{\text{э}} = \frac{БП'_{\text{э}}}{СП'_{\text{э}}} = \frac{p_{\text{э}} - СП'_{\text{э}} + ПД'_{\text{э}} - ПР'_{\text{э}}}{СП'_{\text{э}}}$$

$$= \frac{p_э \times k - (CC_э + CY_э + CK_э) + ЦД'_э - ПП'_э}{C'_э + CY'_э + CK'_э}, \quad (13.27)$$

где $p_э$ — рублевый эквивалент цены единицы продукции.

Первый показатель, исчисляемый отношением валовой прибыли к себестоимости продаж, характеризует эффективность затрат, непосредственно связанных с производством продукции. Вторым показателем, рассчитываемым отношением прибыли от продаж к полной себестоимости, — эффективность всех затрат, связанных с производством и продажей продукции, и, наконец, третий, определяемый отношением бухгалтерской прибыли к полной себестоимости, наиболее всесторонне характеризует эффективность текущих затрат, так как учитывает в составе финансового результата не только непосредственно результат от продаж, но и ту часть финансового результата, связанного с экспортом, которая учтена в составе прочих доходов и расходов.

Методика расчета влияния факторов на изменение показателей рентабельности экспортной продукции, рассчитанных на базе бухгалтерской прибыли, полученной от продажи экспортной продукции по контракту, приведена в табл. 13.3.5.

Порядок расчета по данным контракта приведен в табл. 13.3.6, исходные данные — в табл. 13.3.1.

Рентабельность экспорта продукции Б в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом была несколько ниже, но в то же время оказалась выше рентабельности продаж продукции на территории России, т. е. экспорт был эффективнее продаж на отечественном рынке, хотя последние несколько возросли по сравнению с предыдущим периодом.

13.4. Анализ экспорта в разрезе товарных групп и всей экспортируемой продукции

Выше были рассмотрены особенности экономического анализа, связанные с экспортом, в разрезе отдельных контрактов. Если осуществляются поставки по нескольким контрактам в разные страны, то возникает необходимость определения как общего объема поставок и финансовых результатов, связанных с экспортом, так и влияния на изменение этих показателей, кроме факторов, рассмотренных в п. 13.3, структурных сдвигов, связанных с изменением удельных весов различных видов продукции, поставляемых по различным контрактам в разные страны.

Таблица 13.3.5
Методика расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом рентабельности затрат, рассчитанной на базе бухгалтерской прибыли на единицу продукции, полученной от экспорта, в разрезе контрактов

№ п/п	Факторы	Влияние факторов на рентабельность	Порядок расчета влияния факторов
1	Изменение цены единицы экспортируемой продукции в рублевом эквиваленте, в том числе за счет:	$\Delta PZ''_{z(\Delta Pz)}$	$\frac{p_{z1}k_0 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - p_{z0} - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{SP'_{z0}}$
1.1	Изменения цены единицы экспортируемой продукции в иностранной валюте	$\Delta PZ''_{z(\Delta Pz)}$	$\frac{p_{z1}k_0 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - p_{z0}k_0 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{SP'_{z0}}$
1.2	Изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России	$\Delta PZ''_{z(\Delta k)}$	$\frac{p_{z1}k_1 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - p_{z0}k_0 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{SP'_{z0}}$
2	Изменение полной себестоимости	$\Delta PZ''_{z(\Delta PCz)}$	$\frac{p_{z1}k_1 - SP'_{z1} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - p_{z1}k_1 - SP'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{SP'_{z1}}$
2.1	В том числе изменение (неполной) себестоимости единицы экспортируемой продукции	$\Delta PZ''_{z(\Delta Cz)}$	$\frac{p'_{z1}k_1 - C'_{z1} - C'_{y'z0} - C'_{k'z0} - CK'_{z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - C'_{z1} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}{C'_{z0} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}$ $\frac{p'_{z1}k_1 - C'_{z0} - C'_{y'z0} - C'_{k'z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{C'_{z0} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}$
2.1	Изменение управленческих расходов на единицу экспортируемой продукции	$\Delta PZ''_{z(\Delta C'y)}$	$\frac{p'_{z1}k_1 - C'_{z1} - C'_{y'z0} - C'_{k'z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0} - C'_{z1} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}{C'_{z1} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}$ $\frac{p'_{z1}k_1 - C'_{z1} - C'_{y'z0} - C'_{k'z0} + PD'_{z0} - PR'_{z0}}{C'_{z1} + C'_{y'z0} + C'_{k'z0}}$

Окончание табл. 13.3.5

№ п/п	Факторы	Влияние факторов на рентабельность	Порядок расчета влияния факторов
2.3	Изменение коммерческих расходов на единицу экспортируемой продукции	$\Delta P3''_{э(ΔСКэ)}$	$\frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э1} + PD'_{э0} - PR'_{э0}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э1}} + CK'_{э0}}$ $- \frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э0} + PD'_{э0} - PR'_{э0}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э0}} + CK'_{э0}}$
3	Изменение прочих доходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\Delta P3''_{э(ΔЛДэ)}$	$\frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э1} + PD'_{э1} - PR'_{э0}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э1}} + CK'_{э0}}$ $- \frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э1} + PD'_{э0} - PR'_{э0}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э1}} + CK'_{э1}}$
4	Изменение прочих расходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\Delta P3''_{э(ΔЛРэ)}$	$\frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э1} + PD'_{э1} - PR'_{э1}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э1}} + CK'_{э1}}$ $- \frac{p'_{э1}k_1 - C'_{э1} - C_{Y'_{э1}} - CK'_{э1} + PD'_{э1} - PR'_{э0}}{C'_{э1} + C_{Y'_{э1}} + CK'_{э1}}$
5	Итого изменение рентабельности продукции	$\Delta P3''$	$\Delta P3''_{э1} - \Delta P3''_{э0} = \Delta P3''_{э(ΔРэ)} + \Delta P3''_{э(ΔК)} + \Delta P3''_{э(ΔСэ)} +$ $+ \Delta P3''_{э(ΔСУэ)} + \Delta P3''_{э(ΔСКэ)} + \Delta P3''_{э(ΔЛДэ)} + \Delta P3''_{э(ΔЛРэ)}$

Продолжение табл. 13.3.6

№ п/п	Факторы	Изменение рентабельности затрат в отчетном периоде по сравнению	
		с экспортом продукции за предыдущий период	с продажами продукции на территории России в предыдущем периоде
2.1	Изменение неполной себестоимости единицы экспортируемой продукции	$\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 12238,25 + 1214,35 - 1424,5}{203490,5 + 12238,25 + 15564,5}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 188098,5 - 12238,25 - 15564,5 + 1214,35 - 1424,5}{215901,25}$ $= 0,3173 - 0,4112 = -0,0939$	$\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14314,5 - 17784}{203490,5 + 14314,5 + 17784}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 233904,5}{233904,5}$ $= 0,2941 - 0,3035 = -0,0094$
2.2	Изменение управленческих расходов на единицу экспортируемой продукции	$\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14120 - 15564,5 + 1214,35 - 1424,5}{203490,5 + 14120 + 15564,5}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 12238,25 - 15564,5 + 1214,35 - 1424,5}{203490,5 + 12238,25 + 15564,5}$ $= 0,3066 - 0,3173 = -0,0107$	$\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14120 - 17784}{203490,5 + 14120 + 17784}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14314,5 - 17784}{203490,5 + 14314,5 + 17784}$ $= 0,2952 - 0,2941 = +0,0011$
2.3	Изменение коммерческих расходов на единицу экспортируемой продукции	$\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14120 - 18400 + 1214,35 - 1424,5}{203490,5 + 14120 + 18400}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14120 - 15564,5 + 1214,35 - 1424,5}{203490,5 + 14120 + 15564,5}$ $= 0,2909 - 0,3066 = -0,0157$	$\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5}{236010,5}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 203490,5 - 14120 - 17784}{203490,5 + 14120 + 17784}$ $= 0,2918 - 0,2952 = -0,0034$
3	Изменение прочих доходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020 - 1424,5}{236010,5}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1214,35 - 1424,5}{236010,5}$ $= 0,2901 - 0,2909 = -0,0008$	$\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020}{236010,5}$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5}{236010,5}$ $= 0,2961 - 0,2918 = +0,0043$

Окончание табл. 13.3.6

№ п/п	Факторы	Изменение рентабельности затрат в отчетном периоде по сравнению	
		с экспортом продукции за предыдущий период	с продажами продукции на территории России в предыдущем периоде
4	Изменение прочих расходов, связанных с экспортом, на единицу продукции	$\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020 - 13153}{236010,5} -$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020 - 1424,5}{236010,5} =$ $= 0,2404 - 0,2901 = -0,0497$	$\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020 - 13153}{236010,5} -$ $\frac{9800 \times 31,1105 - 236010,5 + 1020}{236010,5} =$ $= 0,2404 - 0,2961 = -0,0557$
5	Итого изменение рентабельности продукции	$\frac{56739,4}{236010,5} - \frac{82370,2}{215901,25} = 0,2404 - 0,3815 = -0,1411$	$\frac{56739,5}{236010,5} - \frac{53938,5}{233904,5} =$ $= 0,2404 - 0,2306 = +0,0098$

Отдельные направления такого анализа рассматриваются в учебном пособии «Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование» под редакцией проф. М. И. Баканова и проф. А. Д. Шеремета [39, с. 582–602], в монографии В. Л. Сельцовского [36, с. 208–216].

Однако в данных публикациях исследуются, во-первых, не все факторы, связанные с экспортом. Не учитывается, в частности, изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю. Во-вторых, анализ ограничивается, как правило, рассмотрением факторов, влияющих на экспортную выручку.

В излагаемой далее методике приводится алгоритм расчетов влияния факторов, связанных с экспортом, по группам важнейших видов и всей экспортируемой продукции:

- если экспортируется сопоставимая (аналогичная) продукция, то анализ по факторам проводится сразу по всей продукции;
- если производится экспорт различных по назначению несопоставимых видов продукции, то факторный анализ выручки, прибыли следует производить по товарным группам, а для получения данных по всей продукции — суммировать полученные результаты влияния факторов. Показатели эффективности экспорта рассчитываются и сопоставляются по товарным группам и всей экспортируемой продукции.

13.4.1. Анализ выручки от продажи продукции на экспорт в разрезе товарных групп

Рассмотрим влияние следующих основных факторов на изменение выручки от экспорта продукции:

- 1) изменения объема продаж продукции на экспорт;
- 2) изменения структуры продаж по странам экспорта;
- 3) изменения экспортных цен на отдельные виды продукции в рублевом эквиваленте, в том числе:
 - ◆ изменения экспортных цен на отдельные виды продукции в иностранной валюте;
 - ◆ изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого ЦБ РФ.

Используя индексный метод, представим взаимосвязь между индексами экспортной выручки и перечисленных выше факторов в следующем виде:

$$J_W = \frac{\sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0}}{\sum_j Q_{\varepsilon 0} \bar{p}_{\varepsilon 0}} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p_{\varepsilon 0}}{\sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0}} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 1} k_0}{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 0} k_0} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 1} k_1}{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 1} k_0}, \quad (13.28)$$

индекс объема продаж индекс структуры продаж индекс цен на отдельные виды продукции в иностранной валюте индекс курса иностранной валюты

где $J_W = \frac{\sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p_{\varepsilon 0}}{\sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0}} = \frac{\sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0}}{\sum_j Q_{\varepsilon 0} \bar{p}_{\varepsilon 0}}$ — индекс экспортной выручки; q_{ε} — количество единиц экспортируемой продукции по видам; Q_{ε} — количество единиц экспортируемой продукции по странам; p'_{ε} — цена единицы экспортируемой продукции в иностранной валюте; k — курс иностранной валюты по отношению к рублю, установленный ЦБ РФ; $p_{\varepsilon} (p'_{\varepsilon} \times K)$ — цена единицы экспортируемой продукции в рублевом эквиваленте; i — виды экспортируемой продукции; j — страны экспорта.

Методика расчета влияния перечисленных выше факторов на изменение экспортной выручки в абсолютном выражении приведена в табл. 13.4.1.

Исходные данные для анализа приведены в табл. 13.4.2. Расчет влияния основных факторов на изменение экспортной выручки по организации № 1 представлен в табл. 13.4.3.

Таблица 13.4.1

Методика расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом экспортной выручки по товарным группам

№ п/п	Факторы	Изменение экспортной выручки в абсолютном выражении
1	Изменение объема (количества) продаж	$\Delta W_{(\Delta Q)} = \sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0} - \sum_j Q_{\varepsilon 0} \bar{p}_{\varepsilon 0}$
2	Изменение структуры продаж по странам ¹ экспорта (географической структуры)	$\Delta W_{(\Delta \text{стр})} = \sum_j q_{\varepsilon 1} p_{\varepsilon 0} - \sum_j Q_{\varepsilon 1} \bar{p}_{\varepsilon 0}$
3	Изменение цен на отдельные виды продукции в иностранной валюте	$\Delta W_{(\Delta p')} = \sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 1} k_0 - \sum_j \sum_i q_{\varepsilon 1} p'_{\varepsilon 0} k_0$

¹ Изменение в распределении экспорта по странам, т. е. изменение в экспорте доли стран с более высокими или низкими ценами на отдельные виды продукции.

Окончание табл. 13.4.1

№ п/п	Факторы	Изменение экспортной выручки в абсолютном выражении
4	Изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного ЦБ РФ	$\Delta W_{(AK)} = \sum_j \sum_i q_{Э1} p'_{Э1} k_1 - \sum_j \sum_i q_{Э1} p'_{Э1} k_0$ (13.51)
5	Итого изменение экспортной выручки	$\Delta W = \sum_j \sum_i q_{Э1} p_{Э1} - \sum_j \sum_i q_{Э0} p_{Э0}$ (13.52)

Экспортная выручка возросла на $22,29\% \left(\frac{88153,5 \times 100}{395430} \right)$. Основным фактором ее роста явилось увеличение объема продаж: $20,43\% = \frac{80785 \times 100}{395430}$. Другим по значимости фактором $\left(+1,57\% = \frac{6213,5}{395430} \times 100 \right)$ явился рост курса доллара, устанавливаемого ЦБ РФ для данной валюты. Влияние повышения экспортных цен на отдельные виды продукции незначительно: $+0,36\% \left(\frac{1417 \times 100}{395430} \right)$. Увеличение в отчетном периоде удельного веса продаж по контрактам в страны с более низкими ценами, чем средняя цена, привело к снижению экспортной выручки на $-0,07\% \left(\frac{-262 \times 100}{395430} \right)$.

13.4.2. Анализ финансовых результатов от продажи продукции по факторам в разрезе товарных групп

На изменение финансовых результатов — валовой прибыли и прибыли от продаж экспортной продукции — оказывают влияние следующие основные факторы.

1. Изменение объема продаж.
2. Структурные сдвиги в составе продаж по странам экспорта.
3. Изменение уровня цен по отдельным видам продукции в иностранной валюте.
4. Изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю.
5. Изменение себестоимости отдельных видов продукции.

При использовании индексного метода факторная модель индекса прибыли от продаж имеет вид:

Исходные данные для анализа по факторам выручки от продажи продукции на экспорт, прибыли от продаж, рентабельности экспортной продукции по организации № 1

Таблица 13.4.2

БАЗИСНЫЙ ПЕРИОД

№ п/п	Виды продукции, i	Страны экспорта, j	$q_{э}$, тыс. шт.	$p'_{э}$, \$	k_0 , руб.	$p_{э}$, руб.	$СП_{э0} (C_{э0} + CУ_{э0} + СК_{э0})$, руб.	$\sum_j q_{э0} p_{э0}$, тыс. руб.	$\sum_j Q_{э0} \bar{p}_{э0}$, тыс. руб.	$\sum_j q_{э0} PP_{э0}$, тыс. руб.
1	№ 1	А	50	20	30	600	$550 = 470 + 30 + 50$	30000	154650×220	2500
2		Б	100	22	32	704	$550 = 470 + 30 + 50$	70400	$\frac{220}{220}$	15400
3		В	70	25	31	775	$550 = 470 + 30 + 50$	54250	$= 154650$	15750
4	Итого		220					154650		33650
5	№ 2	А	40	50	30	1500	$1400 = 1140 + 120 + 140$	60000	240780×150	4000
6		Б	80	51	32	1632	$1400 = 1140 + 120 + 140$	130560	$\frac{150}{150}$	18560
7		В	30	54	31	1674	$1400 = 1140 + 120 + 140$	50220	$= 240780$	8220
8	Итого		150					240780		30780
9	Всего:		170					395430	395430	64430

ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД

№ п/п	Виды продукции, i	Страны экспорта, j	$q_{э1}$, тыс. шт.	$p'_{э1}$, \$	k_1 , руб.	$p_{э1}$, руб.	$СП_{э1} (C_{э1} + CУ_{э1} + СК_{э1})$, руб.
1	№ 1	А	60	21	31	651	$600 = 510 + 30 + 60$
2		Б	120	23	31,5	624,5	$600 = 510 + 30 + 60$
3		В	75	24	32,5	780	$600 = 510 + 30 + 60$
4	Итого		255				
5	№ 2	А	48	52	31	1612	$1450 = 1210 + 110 + 130$
6		Б	95	49	31,5	1543,5	$1450 = 1210 + 110 + 130$
7		В	42	55	32,5	1787,5	$1450 = 1210 + 110 + 130$
8	Итого		185				
9	Всего		440				

Продолжение табл. 13.4.2

$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} P_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} Q_{31} \bar{P}_{31}$	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} ПП_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} C_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} СУ_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} СК_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} ПП_{31}$ тыс. руб.
39060	$184500 \times 255 = 184500$	36000	30600	1800	3600	3060
86940	$\frac{255}{255}$	72000	61200	3600	7200	14940
58500		45000	38250	2250	4500	13500
184500		153000	130050	7650	15300	31500
77376	$293083,5 \times 185 =$	69600	58080	5280	6240	7776
146632,5	$\frac{185}{185}$	137750	114950	10450	12350	8882,5
75075	$= 293083,5$	60900	50820	4620	5460	14175
299083,5		268250	223850	20350	24050	30833,5
483583,5	483583,5	421250	353900	28000	39350	62333,5

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

№ п/п	Виды продукции, j	Страны экспорта, j	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} P'_{31}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} ПП_{30}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} C_{30}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} СУ_{30}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} СК_{30}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} ПП_{30}$ тыс. руб.	$\sum_{j} \sum_{i} q_{31} ПП_{30}$ тыс. руб.
1	№ 1	А	36000	33000	28200	1800	3000	3000	$33650 \times 255 =$
2		Б	84480	66000	56400	3600	6000	18480	$\frac{220}{220}$
3		В	58125	41250	35250	2250	3750	16875	
4	Итого		178605	140250	119850	7650	12750	38355	$= 39003$
5	№ 2	А	72000	67200	54720	5760	6720	4800	$30780 \times 185 =$
6		Б	155040	133000	108300	11400	13300	22040	$\frac{150}{150}$
7		В	70308	58800	47880	5040	5880	11508	
8	Итого		297348	259000	210900	22200	25900	38348	$= 37962$
9	Всего		475953	399250	330750	29850	38650	76703	76965

Окончание табл. 13.4.2

№ п/п	Виды продукции, i	Страны экспорта, j	$\sum_j q_{ij} p'_{ij} k_{ij}$, тыс. руб.
1	№ 1	А	37800
2		Б	88320
3		В	55800
4	Итого		181920
5	№ 2	А	74880
6		Б	148960
7		В	71610
8	Итого		295450
9	Всего		477370

Таблица 13.4.3
 Расчет влияния основных факторов на изменение экспортной выручки за отчетный период по сравнению с базисным периодом по организации № 1, тыс. руб.

№ п/п	Факторы	Изменение экспортной выручки в абсолютном выражении
1	Изменение объема (количества) продаж	476215 – 395430 = +80785
2	Изменение структуры продаж по странам экспорта (географической структуры)	475953 – 476215 = –262
3	Изменение цен на отдельные виды продукции в иностранной валюте	477370 – 475953 = +1417
4	Изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю, установленного ЦБ РФ	483583,5 – 477370 = +6213,5
5	Итого изменение экспортной выручки	483583,5 – 395430 = +88153,5

$$J_{III} = \frac{\sum_j Q_{\vartheta 1} (\bar{p}_{\vartheta 0} - \overline{СП}_{\vartheta 0})}{\sum_j Q_{\vartheta 0} (\bar{p}_0 - \overline{СП}_{\vartheta 0})} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0})}{\sum_j Q_{\vartheta 1} (\bar{p}_{\vartheta 0} - \overline{СП}_{\vartheta 0})} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p'_{\vartheta 1} k_0 - СП_{\vartheta 0})}{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0})} \times$$

индекс объема продаж индекс структуры продаж индекс цен на отдельные виды продукции

$$\times \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p'_{\vartheta 1} k_1 - СП_{\vartheta 0})}{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p'_{\vartheta 1} k_0 - СП_{\vartheta 0})} \times \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 1} - СП_{\vartheta 1})}{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0})},$$

индекс курса иностранной валюты индекс полной себестоимости отдельных видов продукции

где $J_{III} = \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} III_{\vartheta 1}}{\sum_j Q_{\vartheta 0} III_{\vartheta 0}} = \frac{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 1} - СП_{\vartheta 1})}{\sum_j \sum_i q_{\vartheta 0} (p_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0})} = \frac{\sum_j \sum_i Q_{\vartheta 1} (\bar{p}_{\vartheta 1} - \overline{СП}_{\vartheta 1})}{\sum_j \sum_i Q_{\vartheta 0} (\bar{p}_0 - \overline{СП}_{\vartheta 0})}$ — индекс прибыли от продаж.

Методика анализа влияния перечисленных выше факторов на изменение прибыли от продаж приведена в табл. 13.4.4.

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж экспортируемой продукции по данным организации № 1 приведен в табл. 13.4.5 (исходные данные — в табл. 13.4.2).

Влияние изменения полной себестоимости на прибыль от продаж в табл. 13.4.4 и 13.4.5 детализировано по трем составным частям полной себестоимости ($СП_{\vartheta}$): изменению неполной себестоимости (C_{ϑ}), управленческих ($СУ_{\vartheta}$) и коммерческих расходов ($СК_{\vartheta}$).

Таблица 13.4.4

Методика расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом прибыли от продаж продукции на экспорт по товарным группам

№ п/п	Факторы	Изменение прибыли от продаж в абсолютном выражении
1	Изменение объема продаж	$\Delta ПП_{(\Delta Q)} = \sum_j Q_{\vartheta 1} (\bar{p}_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0}) - \sum_j Q_{\vartheta 0} (\bar{p}_0 - \overline{СП}_{\vartheta 0})$ $\Delta ПП_{(\Delta Q)} = \sum_j Q_{\vartheta 1} \overline{ПП}_{\vartheta 0} - \sum_j \sum_i Q_{\vartheta 0} ПП_{\vartheta 0}$
2	Изменение структуры продаж по странам экспорта	$\Delta ПП_{(\Delta cmp)} = \sum_j \sum_i Q_{\vartheta 1} (p_{\vartheta 0} - СП_{\vartheta 0}) - \sum_j Q_{\vartheta 1} (\bar{p}_{\vartheta 0} - \overline{СП}_{\vartheta 0})$ $\Delta ПП_{(\Delta cmp)} = \sum_j \sum_i q_{\vartheta 1} ПП_{\vartheta 0} - \sum_j Q_{\vartheta 1} \overline{ПП}_{\vartheta 0}$

Окончание табл. 13.4.4

№ п/п	Факторы	Изменение прибыли от продаж в абсолютном выражении
3	Изменение цен продаж на отдельные виды продукции в иностранной валюте	$\Delta ПП_{(\Delta p')} = \sum_j \sum_i q_{31} (p'_{31} k_0 - СП_{30}) - \sum_j \sum_i q_{31} (p'_{30} k_0 - СП_{30})$ $\Delta ПП_{(\Delta p')} = \sum_j \sum_i q_{31} p'_{31} k_0 - \sum_j \sum_i q_{31} p'_{30} k_0$
4	Изменение курса иностранной валюты к рублю, установленного Банком России	$\Delta ПП_{(\Delta k)} = \sum_j \sum_i q_{31} (p'_{31} k_1 - СП_{30}) - \sum_j \sum_i q_{31} (p'_{31} k_0 - СП_{30})$ $\Delta ПП_{(\Delta k)} = \sum_j \sum_i q_{31} p'_{31} k_1 - \sum_j \sum_i q_{31} p'_{31} k_0$
5	Изменение полной себестоимости единицы продукции ¹ в том числе:	$\Delta ПП_{(\Delta СП)} = - \left[\sum_j \sum_i q_{31} (p_{31} - СП_{31}) \right] - \sum_j \sum_i q_{31} (p_{31} - СП_{31})$ $\Delta ПП_{(\Delta СП)} = - \left(\sum_j \sum_i q_{31} СП_{31} - \sum_j \sum_i q_{31} СП_{30} \right)$
5.1	Изменение неполной себестоимости единицы продукции ¹	$\Delta ПП_{(\Delta С)} = - \left(\sum_j \sum_i q_{31} C_{31} - \sum_j \sum_i q_{31} C_{30} \right)$
5.2	Изменение управленческих расходов на единицу продукции ¹	$\Delta ПП_{(\Delta СУ)} = - \left(\sum_j \sum_i q_{31} CУ_{31} - \sum_j \sum_i q_{31} CУ_{30} \right)$
5.3	Изменение коммерческих расходов на единицу продукции ¹	$\Delta ПП_{(\Delta СК)} = - \left(\sum_j \sum_i q_{31} СК_{31} - \sum_j \sum_i q_{31} СК_{30} \right)$
6	Итого изменение прибыли от продаж	$\Delta ПП = \sum_j \sum_i q_{31} ПП_{31} - \sum_j \sum_i q_{30} ПП_{30}$

Прибыль от продаж продукции на экспорт снизилась в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом на 2096,5 тыс. руб., или 3,25%. Основным фактором такого снижения явилось удорожание неполной себестоимости отдельных видов продукции (-23 150 тыс. руб., или -35,93%). Некоторое отрицательное влияние оказало увеличение

¹ Знак «-», так как влияние этих факторов на прибыль от продаж обратное.

Таблица 13.4.5

Расчет влияния основных факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом прибыли от продаж продукции на экспорт по организации № 1, тыс. руб.

№ п/п	Факторы	Изменение прибыли от продаж в абсолютном выражении
1	Изменение объема продаж	$76965 - 64430 = +12535,0$
2	Изменение структуры продаж по странам экспорта	$76703 - 76965 = -262,0$
3	Изменение цен продаж на отдельные виды продукции в иностранной валюте	$477370 - 475953 = +1417,0$
4	Изменение курса иностранной валюты к рублю, установленного Банком России	$483583,5 - 477370 = +6213,5$
5	Изменение полной себестоимости единицы продукции, в том числе:	$-(421250 - 399250) = -22000,0$
5.1	Изменение неполной себестоимости единицы продукции	$-(353900 - 330750) = -23150,0$
5.2	Изменение управленческих расходов на единицу продукции	$-(28000 - 29850) = +1850,0$
5.3	Изменение коммерческих расходов на единицу продукции	$-(39350 - 38650) = -700,0$
6	Итого изменение прибыли	$62333,5 - 64430 = -2096,5$

в составе продаж доли стран с более низким уровнем прибыли по видам продукции (-262 тыс. руб., или $-0,40\%$), а также рост коммерческих расходов (700 тыс. руб., или $1,09\%$). Увеличение объема продаж, роста курса иностранной валюты и экспортных цен на продукцию, а также снижение управленческих расходов привели к увеличению прибыли в целом на $22015,5$ тыс. руб., или $34,17\%$.

13.5. Анализ влияния экспорта на финансовые результаты организации

Важным этапом анализа является определение влияния финансовых результатов от экспорта на финансовые результаты организации в целом: валовую прибыль, прибыль от продаж, бухгалтерскую и чистую прибыль. Методику анализа рассмотрим на примере чистой прибыли, характеризующей конечный финансовый результат деятельности организации.

Прежде всего необходимо сопоставить чистую прибыль от экспорта с аналогичным показателем, полученным от продаж продукции на

территории России, и затем определить влияние экспорта на чистую прибыль организации в целом.

Взаимосвязь между показателем чистой прибыли, рассчитанным в целом по организации, и перечисленными выше ее составными частями можно представить в следующем виде:

$$ЧП = ЧП_{\text{э}} + ЧП_{\text{р}}, \quad (13.29)$$

где $ЧП$ — чистая прибыль в целом по организации; $ЧП_{\text{э}}$, $ЧП_{\text{р}}$ — чистая прибыль от продаж продукции на экспорт и на территории России соответственно.

В соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и правилами учета операций по счету 99 «Прибыли и убытки» порядок расчета чистой прибыли можно представить следующим образом:

$$ЧП^1 = БП - ННБ - ПНО^2 - ШП. \quad (13.30)$$

$$ЧП^1 = БП + ОНА - ОНО - ННП - ШП, \quad (13.31)$$

где $ННБ$ — условный расход по налогу на прибыль, т. е. налог на прибыль, исчисленный от бухгалтерской прибыли; $ННП$ — текущий налог на прибыль, т. е. налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет в соответствии с декларацией по налогу на прибыль; $ПНО$ — постоянные налоговые обязательства; $ОНА$ — отложенные налоговые активы; $ОНО$ — отложенные налоговые обязательства; $ШП$ — штрафы и пени, подлежащие уплате в бюджет и во внебюджетные фонды.

В зависимости от целей анализа может быть использована любая модель расчета чистой прибыли. В данном случае предпочтение отдано первой модели, так как необходимую информацию для расчета чистой прибыли, связанной с экспортом и продажами на территории России, можно получить с меньшими затратами, чем при втором способе.

Преобразуем далее для целей анализа данную модель:

$$ЧП = БП - ННБ - ПНО - ШП = \quad (13.32)$$

$$= БП - (БП \times НС) - ПНО - ШП = \quad (13.33)$$

¹ Если у организации имелись отложенные налоговые активы (ОНАВ) или отложенные налоговые обязательства (ОНОВ), связанные с выбытием объектов учета этих активов и обязательств, то на величину ОНАВ следует уменьшить, а на величину ОНОВ увеличить чистую прибыль отчетного периода.

² При наличии у организации постоянных налоговых активов (ПНА) на их величину следует увеличить бухгалтерскую прибыль при исчислении налога на прибыль.

$$= БП \times (1 - НС) - ПНО - ШП, \quad (13.72)$$

где $НС$ – ставка налога на прибыль

Эта же модель использована для анализа по факторам каждой составной части чистой прибыли: чистой прибыли от экспорта ($ЧП_{\text{э}}$) и чистой прибыли, полученной от продаж на территории России ($ЧП_{\text{р}}$).

$$ЧП_{\text{э}} = БП_{\text{э}} \times (1 - НС) - ПНО_{\text{э}} - ШП_{\text{э}}. \quad (13.73)$$

Подставив вместо $БП_{\text{э}}$ ее слагаемые, модель можно преобразовать следующим образом:

$$ЧП_{\text{э}} = (ПП_{\text{э}} + ПД_{\text{э}} - ПР_{\text{э}}) \times (1 - НС) - ПНО_{\text{э}} - ШП_{\text{э}}, \quad (13.74)$$

где $ПП_{\text{э}}$ – прибыль от продаж продукции на экспорт; $ПД_{\text{э}}$, $ПР_{\text{э}}$ – прочие доходы и расходы, связанные с экспортом продукции; $ПНО_{\text{э}}$ – постоянные налоговые обязательства по операциям, связанным с экспортом продукции; $ШП_{\text{э}}$ – штрафы, пени за нарушение валютного, налогового, таможенного законодательства, связанного с экспортом, подлежащие уплате в бюджет.

Используя модели и методику расчета влияния факторов, связанных с экспортом, изменение чистой прибыли организации можно представить в следующем виде:

$$\Delta ЧП_{(\Delta ЧП_{\text{э}})} = (ЧП_{\text{э}1} - ЧП_{\text{э}0}), \quad (13.75)$$

в том числе за счет изменения бухгалтерской прибыли, связанной с экспортом продукции:

$$\Delta ЧП_{(\Delta БП_{\text{э}})} = (БП_{\text{э}1} - БП_{\text{э}0}) \times (1 - НС_0). \quad (13.76)$$

Из них за счет изменений прибыли от продаж продукции на экспорт:

$$\Delta ЧП_{(\Delta ПП_{\text{э}})} = (ПП_{\text{э}1} - ПП_{\text{э}0}) \times (1 - НС_0). \quad (13.77)$$

Изменение прочих доходов, связанных с экспортом продукции:

$$\Delta ЧП_{(\Delta ОД_{\text{э}})} = (ПД_{\text{э}1} - ПД_{\text{э}0}) \times (1 - НС_0). \quad (13.78)$$

Изменение прочих расходов, связанных с экспортом:

$$\Delta ЧП_{(\Delta ОР_{\text{э}})} = -(ПР_{\text{э}1} - ПР_{\text{э}0}) \times (1 - НС_0). \quad (13.79)$$

Изменение ставки налога на прибыль:

$$\Delta ЧП_{(\Delta СН)} = -[БП_{\text{э}1} \times (НС_1 - НС_0)]. \quad (13.80)$$

Изменение постоянных налоговых обязательств:

$$\Delta ЧП_{(\Delta ПНО_{\text{э}})} = -(ПНО_{\text{э}1} + ПНО_{\text{э}0}). \quad (13.81)$$

Изменение суммы штрафных санкций, подлежащей уплате в бюджет:

$$\Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{ШПэ})} = -(\text{ШП}_{э1} - \text{ШП}_{э0}). \quad (13.82)$$

Итого изменение чистой прибыли за счет факторов, связанных с экспортом продукции:

$$\Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{ЧПэ})} = \Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{БПэ})} + \Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{СН})} + \Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{ЛНОэ})} + \Delta \text{ЧП}_{(\Delta \text{ШПэ})}.$$

Далее модель можно расширить за счет факторов, связанных с изменением прибыли от продаж продукции на экспорт.

13.6. Информационное обеспечение анализа экспорта

Для анализа необходимы следующие данные по экспорту продукции в целом, в том числе в разрезе отдельных контрактов:

- об экспортной выручке;
- о затратах на производство и продажу продукции на экспорт;
- о прибылях (убытках) от продажи продукции на экспорт;
- о доходах и расходах, связанных с экспортом, отражаемых в составе прочих доходов и расходов.

Экспортная выручка отражается в бухгалтерском учете по соответствующим счетам (дебет счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счет 90 субсчет «Выручка») так же, как и выручка по продажам продукции на территории России при выполнении условий ее признания, поименованных в п. 12 ПБУ 9/99. Одним из важнейших условий признания выручки является переход права собственности на продукцию (товар) от продавца к покупателю.¹ В международной практике принято увязывать переход права собственности с переходом риска случайной гибели товаров от продавца к покупателю. Если в экспортном контракте стороны не оговорили порядок перехода права собственности, но указали базисные условия поставки в соответствии с Инкотермс-2000, то право собственности переходит к покупателю одновременно с риском случайной гибели или утраты товаров. Базисные условия поставки определяют также распределение расходов по доставке товара (расходы по погрузке, разгрузке, хранению, перевалке товаров, их транспортировке, страхованию, таможенному оформлению и другие расходы, связанные с доставкой).

¹ В соответствии с ГК РФ (ст. 223–224) момент передачи вещи определяет момент перехода права собственности от продавца к покупателю, т. е. момент реализации товара.

Для получения обобщенной информации об экспортной выручке рекомендуется использование соответствующих субсчетов к счету 90 «Продажи» («Выручка от продажи продукции на экспорт», «Выручка от продажи продукции на территории России») и к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» («Расчеты с покупателями и заказчиками по экспорту продукции», «Расчеты с покупателями и заказчиками по продажам продукции на территории России»).

Информация об экспортной выручке может быть получена из данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (далее — форма № 2).

Если экспортная выручка составляет не менее 5% от общей величины выручки от продаж, отражаемой по стр. 010 формы № 2 (т. е. величина признается существенной), то в соответствии с Указаниями о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (п. 1), утвержденными приказом МФ РФ от 22.07.2003 г. № 67н, экспортная выручка должна быть представлена отдельно в виде расшифровки стр. 010 формы № 2. Это в равной мере относится к себестоимости продаж.

Поскольку такая информация в разрезе отдельных контрактов, как правило, не обобщается ни в учете, ни в отчетности, а вместе с тем она необходима для оценки эффективности экспортных контрактов, то обобщение такой информации рекомендуется производить в регистрах аналитического учета, открываемых на каждый экспортный контракт.

Для оценки эффективности экспорта продукции необходима также информация о неполной себестоимости, производственной и полной себестоимости:

- всей проданной на экспорт продукции;
- продаж продукции в разрезе контрактов;
- отдельных видов продукции.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, что следует из п. 9 ПБУ 10/99:

«9. Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров».

Таким образом, здесь также следует учитывать условия признания расходов, перечисленные в п. 16 ПБУ 10/99:

«16. Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий: расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота; сумма расхода может быть определена; имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в том случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива».

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета, при признании экспортной выручки одновременно с отражением выручки по кредиту счета 90 субсчет «Выручка» производится запись по дебету счета 90 субсчет «Себестоимость продаж» и кредиту счета 45 «Товары отгруженные». До момента признания выручки отгруженная продукция, товары учитываются на счете 45 «Товары отгруженные». При отпуске продукции со склада делается запись: дебет счета 45 «Товары отгруженные» кредит счета 43 «Готовая продукция», 41 «Товары». Момент выбытия продукции, товаров со склада и момент признания выручки совпадают (что оформляется бухгалтерскими записями: дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90 субсчет «Выручка» и дебет счета 90 субсчет «Себестоимость продаж» кредит счета 43 «Готовая продукция», 41 «Товары») лишь при базисном условии EXW «франко-завод». Это базисное условие применяется нечасто, так как экспортеру сложно будет подтвердить факт экспорта, поскольку таможенное оформление груза, т. е. оформление декларации и уплата вывозных пошлин и таможенных сборов, возлагается на покупателя. Во избежание потерь по НДС экспортер должен сделать в контракте соответствующее дополнение к этому базисному условию поставки о том, что расходы по таможенному оформлению несет поставщик.

Следующий важный вопрос для производственных организаций при определении затрат, связанных с экспортом продукции, — это оценка, по которой затраты отражаются по дебету счета 45 «Товары отгруженные». Это может быть как производственная себестоимость, так и се-

бестоимость за минусом управленческих расходов, которую в литературе, как отмечалось выше, называют неполной себестоимостью.

Таким образом, оценка счета 45 «Товары отгруженные» зависит от порядка признания управленческих расходов, т. е. признаются они полностью или частично в отчетном периоде в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Этот порядок должен быть предусмотрен в приказе по учетной политике организации.

Отметим здесь, что к управленческим расходам относятся не только расходы, учитываемые на счете 26 «Общехозяйственные расходы», но и часть таких расходов, учитываемых на счете 25 «Общепроизводственные расходы».

Возможность признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности предусмотрена в п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В случае если организация выбирает способ признания управленческих расходов в составе себестоимости проданной продукции, работ, услуг не полностью, то управленческие расходы распределяются между незавершенным производством, остатками готовой продукции и проданной продукцией, т. е. часть их в результате распределения будет значиться в составе производственной себестоимости проданной продукции.

Для распределения производственной себестоимости проданной продукции между экспортом и ее продажами на территории России, т. е. ее раздельного учета, можно рекомендовать два способа:

- I способ — непосредственный учет затрат, связанных с экспортом и с продажами продукции на территории России;
- II способ — распределение производственной себестоимости по удельному весу выручки от продаж на экспорт и на отечественном рынке в общем объеме выручки от продаж.

Применение первого способа может быть в случае, если до начала отчетного года известно, что продукция будет экспортироваться, а также имеется возможность обеспечить такой раздельный учет (например, при позаказном методе). Второй способ целесообразно использовать, если объемы продаж продукции на экспорт и на отечественном рынке не всегда могут быть определены к началу отчетного года, а также когда имеются значительные сложности для организации непосредственного учета, например при массовом производстве.

Для раздельного учета могут быть использованы субсчета, открываемые к следующим синтетическим счетам:

- к счету 20: «Затраты на основное производство, связанные с экспортом продукции» и «Затраты на основное производство, связанные с выпуском продукции, предназначенной для продаж на территории России»;
- к счету 43: «Готовая продукция, предназначенная для продаж на экспорт» и «Готовая продукция, предназначенная для продаж на территории России»;
- к счету 41: «Товары для продажи на экспорт» и «Товары для продажи на территории России»;
- к счету 45: «Товары отгруженные на экспорт» и «Товары, отгруженные для продаж на территории России»;
- к счету 90: «Себестоимость экспортируемой продукции» и «Себестоимость продукции, проданной на территории России».

Распределение производственной себестоимости между отдельными контрактами при невозможности непосредственного учета рекомендуем также производить пропорционально удельному весу выручки по каждому контракту в общем объеме экспортной выручки. Результаты распределения необходимо отразить в регистрах аналитического учета, открываемых на каждый контракт.

Коммерческие расходы при частичном списании подлежат распределению:

- в организациях, осуществляющих промышленную или иную производственную деятельность, — расходы на упаковку и транспортировку, вывозные пошлины, таможенные сборы и др. (между проданной, в том числе на экспорт, и непроданной продукцией, а также отдельными их видами ежемесячно исходя из их веса, объема, производственной себестоимости или другими соответствующими показателями);
- в организациях, осуществляющих торговую или иную посредническую деятельность, — расходы на транспортировку и др. (между проданным товаром, в том числе на экспорт, и остатком товара на конец каждого месяца).

Оптимальный способ — непосредственный учет коммерческих расходов, относящихся к экспортированной продукции, в том числе в разрезе отдельных контрактов. Конкретный способ распределения коммерческих расходов между экспортом (в том числе в разрезе контрактов)

и продажами продукции на отечественном рынке является одним из элементов учетной политики организации. К счету 44 «Расходы на продажу» целесообразно открыть субсчета «Расходы на продажу экспортной продукции» и «Расходы на продажу продукции, предназначенной для реализации на внутреннем рынке».

Сумму коммерческих расходов по каждому контракту необходимо отразить в соответствующем регистре аналитического учета, что позволит определить полную себестоимость и прибыль от продаж по каждому контракту.

Если организация использует способ признания коммерческих и управленческих расходов полностью в составе себестоимости проданных продукции, товаров в полной сумме в отчетном периоде, то его целесообразно применять не в «чистом виде», а распределять указанные расходы между продукцией, предназначенной для реализации на экспорт (счет 45 «Товары отгруженные на экспорт»), и реализованной продукцией, а в составе последней — между продажами продукции на экспорт и на отечественном рынке. Это необходимо для определения реальных величин финансовых результатов по каждому из названных видов продаж.

Базой для распределения управленческих расходов в этом случае может быть неполная себестоимость. Эта же база может быть использована для распределения коммерческих расходов, если невозможен непосредственный их учет в разрезе экспортируемой продукции и продукции, реализуемой на отечественном рынке.

Конкретный способ распределения должен быть зафиксирован в приказе по учетной политике.

Рассмотренные способы определения выручки от продаж, себестоимости проданной на экспорт продукции позволяют определить валовую прибыль и прибыль от продаж как в разрезе контрактов, так и в целом по всему экспорту, а также размер себестоимости и прибыли на единицу продукции, реализуемой по отдельным контрактам.

Для определения общего финансового результата — бухгалтерской прибыли необходимо учесть прочие доходы и расходы, состав которых раскрывается в ПБУ 9/99 и в ПБУ 10/99.

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах целесообразно к счету 91 «Прочие доходы и расходы» открыть следующие субсчета: «Прочие доходы, связанные с экспортом продукции», «Другие виды прочих доходов», «Прочие расходы, связанные с экспортом продукции», «Другие виды прочих расходов».

Рассмотрим основные виды прочих доходов и расходов, связанных с экспортом, и порядок их отражения на счете 91 «Прочие доходы и расходы» по соответствующим субсчетам.

Прочие доходы, связанные с экспортом, включают:

- рублевый эквивалент проданной валюты по договорному (рыночному) курсу: дебет счета 76 (счет 51) кредит счета 91 субсчет «Прочие доходы, связанные с экспортом продукции»;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий экспортных контрактов, по которым вынесено решение об их взыскании или признанные должником: дебет счета 76 кредит счета 91 субсчет «Прочие доходы, связанные с экспортом»;
- положительные курсовые разницы: дебет счетов 50, 52, 60, 62, 76 и др. Кредит счета 91 субсчет «Прочие доходы, связанные с экспортом».

Прочие расходы, связанные с экспортом, включают:

- рублевый эквивалент проданной валюты по курсу ЦБ РФ на день продаж: Дебет счета 91 субсчет «Прочие расходы, связанные с экспортом продукции» к счету 57;
- комиссионное вознаграждение банку за услуги по продаже валюты, осуществление функции агента валютного контроля: дебет счета 91 субсчет «Прочие расходы, связанные с экспортом» кредит счета 76;
- расходы, связанные с оплатой услуг банка за ведение транзитного счета: дебет счета 91 субсчет «Прочие расходы, связанные с экспортом» кредит счета 76.
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий экспортных контрактов, присужденные судом или признанные поставщиком: дебет счета 91 субсчет «Прочие расходы, связанные с экспортом» кредит счета 76;
- отрицательные курсовые разницы: дебет счета 91 субсчет «Прочие расходы, связанные с экспортом» кредит счетов 50, 52, 60, 62, 76 и др.

Те виды прочих доходов и расходов, которые относятся как к экспорту, так и к продажам продукции на территории России, учитываемые в соответствии с рекомендациями на субсчетах к счету 91 «Другие виды прочих доходов» и «Другие виды прочих расходов», можно распределять между этими двумя видами финансовых результатов пропорционально удельному весу выручки от продаж продукции на экспорт и на территории России в общем объеме продаж.

Глава 14

АНАЛИЗ ИМПОРТА ТОВАРОВ

14.1. Основные этапы и направления анализа импортных операций

При анализе импортных операций выделяются три последовательных этапа:

- анализ импортных контрактов в разрезе основных показателей и факторов;
- анализ влияния факторов на показатели эффективности импорта по товарным группам и в целом по всему импорту товаров;
- анализ влияния импорта на финансовые результаты организации.

Рассмотрим первый, наиболее важный, этап анализа, так как именно от эффективности контрактов зависит величина финансовых результатов и рентабельности организации.

При исследовании импортных контрактов проводится, во-первых, анализ импортных цен на стадии заключения сделки, во-вторых, изучаются факторы, влияющие на изменение показателей, характеризующих импорт товаров.

К основным показателям, характеризующим импорт товаров, относятся:

- 1) контрактная цена импортируемых товаров (здесь и далее под товарами как составной частью МПЗ понимаются товары, приобретаемые для продажи и для использования в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи и для управленческих нужд);
- 2) себестоимость единицы приобретаемых по импорту товаров;
- 3) общая сумма затрат, связанная с импортом, на единицу товара;
- 4) показатели финансовых результатов от продажи приобретенных по импорту товаров;
- 5) показатели эффективности импорта товаров.

Оценка эффективности импорта товаров производится по двум группам показателей:

- показателям эффективности импорта товаров, приобретаемых с целью их продажи;
- показателям эффективности импорта товаров, используемых в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции и для управленческих нужд организации.

В качестве базы для сравнения как на стадии заключения, так и фактического исполнения контрактов используются данные о поставках аналогичной продукции:

- от этих же иностранных поставщиков за предыдущие периоды;
- от других иностранных поставщиков за предыдущий и отчетный периоды;
- от российских организаций за предыдущий и отчетный периоды;
- при анализе фактического исполнения контрактов — также данные, содержащиеся в контракте.

Анализ поставок по импортным контрактам в разрезе основных показателей и факторов включает следующие вопросы:

- обоснование управленческих решений о целесообразности заключения импортных контрактов;
- исследование порядка формирования себестоимости и общей суммы затрат приобретаемых по импорту товаров и анализ факторов, влияющих на их изменения;
- анализ факторов, влияющих на финансовые результаты от продажи импортных товаров;
- анализ эффективности импорта товаров, приобретаемых с целью их продажи;
- анализ эффективности использования сырья и материалов, приобретаемых по импортным контрактам для производственных целей.

14.2. Обоснование управленческих решений о целесообразности заключения импортных контрактов

Одним из существенных условий импортного контракта является цена товара. Поэтому при заключении контракта необходимо всестороннее исследование предлагаемых цен с целью выбора оптимального варианта для заключения сделки.

Импортер рассчитывает цену сделки на основании конкурентных материалов в последовательности, обусловленной требованиями экономической целесообразности, включающей три этапа.

1. Поступившие от различных фирм-производителей коммерческие предложения анализируются на предмет их приемлемости для импортера с точки зрения коммерческих условий совершения сделки. Таким образом, импортером выбирается цена предложения, наиболее полно удовлетворяющая его требованиям в отношении коммерческих условий поставки импортируемого товара.
2. Полученная на первом этапе расчетов цена анализируется с точки зрения соответствия ее величины качественным характеристикам предлагаемых к импорту товаров путем проведения технико-экономического сопоставления цен и параметров данной продукции. Проведение технико-экономических сопоставлений является наиболее трудоемким этапом в процессе расчета цены на импортируемую продукцию.
3. Выбранный в качестве предмета импортной сделки товар должен быть оценен с точки зрения экономической эффективности его использования. Подобный расчет дает дополнительную возможность импортеру предусмотреть все последствия (как положительные, так и отрицательные) будущей импортной операции.

Итак, на первом этапе исследуются рыночная цена и на основе проведенного анализа выбирается наиболее приемлемое из поступивших предложений и определяется базовая цена сделки.

На втором этапе производится согласование базовой цены и внесение при необходимости соответствующих поправок. Как и при экспорте к основным видам поправок относятся: поправки на технико-экономические и качественные характеристики товара, на базисные условия поставки (БУП), на сроки поставки, на условия платежа.

Для принятия решения о заключении импортного контракта проводится анализ предстоящей сделки на предмет ее целесообразности и эффективности.

При этом сопоставляются:

- во-первых, контрактные цены рассматриваемого и альтернативного вариантов;
- во-вторых, себестоимость и общая сумма затрат, связанных с приобретением единицы товаров.

При более выгодной контрактной цене затраты на единицу импортируемых товаров могут превышать альтернативный вариант. Однако

для окончательного вывода о целесообразности сделки рассчитываются и последовательно сопоставляются показатели финансовых результатов и эффективности импорта.

Для оценки эффективности приобретаемых для продажи товаров целесообразно использовать систему показателей затрат на 1 руб. продажной цены, рассчитываемых следующим образом:

- отношением себестоимости единицы импортированных товаров по цене приобретения к цене продаж на внутреннем рынке;
- отношением себестоимости единицы импортированных товаров по цене приобретения и расходов, связанных с их продажей, к цене продаж на внутреннем рынке;
- отношением себестоимости единицы проданных импортированных товаров по цене приобретения, расходов по продаже и расходов, связанных с приобретением и продажей в составе прочих доходов и расходов, к цене продаж на внутреннем рынке.

Разница между знаменателем и числителем этих показателей соответствует в первом случае валовой прибыли, во втором — прибыли от продаж, в третьем — бухгалтерской прибыли на единицу проданного товара.

Аналогичные выводы могут быть получены на основе показателей рентабельности продаж, исчисляемых отношением соответственно валовой прибыли, прибыли от продаж и бухгалтерской прибыли на единицу товара к цене продаж импортированных товаров на внутреннем рынке.

Далее необходимо сопоставить показатели затрат на 1 руб. продаж (или рентабельности продаж) исходя из цен фирм-контрагентов и российских фирм, торгующих аналогичной продукцией.

Решение о проведении сделки, как правило, принимается в том случае, если рентабельность, полученная при расчете, выше, чем аналогичный показатель у конкурентов.

Однако такое сопоставление возможно при наличии аналогичной продукции, продаваемой на внутреннем рынке. При отсутствии аналога решение о целесообразности сделки принимается в случае, если цена от продажи таких товаров на внутреннем рынке не только покрывает их контрактную импортную цену и все расходы, связанные с приобретением и продажей товаров, но и обеспечивает необходимую прибыль и соответствующий уровень рентабельности.

Выше речь шла об оценке эффективности сделок при импорте товаров, приобретаемых для продажи на внутреннем рынке. Имеются опре-

деленные особенности оценки эффективности импорта товаров, приобретаемых для собственного потребления. В этом случае необходимо сопоставить показатели себестоимости импортированных сырья и материалов на единицу проданной продукции в натуральном выражении.

Окончательный вывод об эффективности использования импортированных товаров для производства продукции как на стадии заключения, так и фактического исполнения контракта можно сделать на основе показателей затрат на 1 руб. цены продаж, исчисляемых как отношение себестоимости единицы импортированных материалов, использованных для производства и реализации продукции, к цене продаж продукции, изготовленной из импортированных материалов.

14.2.1. Анализ факторов, влияющих на формирование затрат по приобретению импортируемых товаров

Основой для принятия решения о заключении контракта наряду с контрактной ценой является себестоимость и общая сумма затрат, связанных с приобретением импортируемых товаров.

Фактическую себестоимость импортируемых товаров в разрезе факторов, связанных с ее формированием (W_c), можно представить в следующем виде:

$$W_c = W_k + TЗР, \quad (14.1)$$

где W_k — контрактная стоимость товара;

$$TЗР = (H + ТРС + ПКЗ + КВ + КУ + ПН + ТБ + ТСБ + ИП + КБИ) - \text{транспортно-заготовительные расходы}, \quad (14.2)$$

где H — невозмещаемые налоги: акцизы (A) и налог на добавленную стоимость (НДС) в соответствующих случаях; $ТРС$ — затраты по доставке, страхованию грузов, если они не включены в контрактную цену; $ПКЗ$ — проценты по кредитам и займам до принятия товаров к бухгалтерскому учету; $КВ$ — комиссионные вознаграждения посредникам; $КУ$ — расходы по оплате консультационных и информационных услуг, связанных с приобретением товаров; $ПН$ — потери материалов в пути в пределах норм естественной убыли; $ТБ$ — услуги таможенных брокеров; $ТСБ$ — сборы за таможенное оформление; $ИП$ — ввозная таможенная пошлина; $КБИ$ — расходы по оплате банковских услуг по валютному контролю, переводу валюты, покупке валюты до принятия товаров к бухгалтерскому учету; другие расходы, связанные с приобретением товаров.

Как отмечалось выше, специфическими, присущими только импортным операциям, являются таможенные платежи, к которым относятся

ввозные пошлины, сборы за таможенное оформление, акцизы и НДС, уплачиваемые на таможне.

Если применяется адвалорная пошлина, то ее сумма рассчитывается следующим образом:

$$ИП = (ТС' \times k) \times C_{ИП} : 100, \quad (14.3)$$

где $ИП$ — сумма ввозной (импортной) пошлины, руб.; $ТС'$ — таможенная стоимость в инвалюте; $C_{ИП}$ — ставка ввозной пошлины, %; k — курс ЦБ РФ для пересчета инвалюты в валюту РФ на момент принятия ГТД к таможенному оформлению.

Если же применяются специфические ставки пошлин, то сумма ввозной пошлины определяется умножением количества товара на установленную ставку ввозной пошлины на единицу товара.

$$ТСБ = ТСБ_{оф} + ТСБ_{соп} + ТСБ_{хр} \quad (14.4)$$

где $ТСБ_{оф}$ — сборы за таможенное оформление; $ТСБ_{соп}$ — сборы за таможенное сопровождение; $ТСБ_{хр}$ — сборы за хранение.

Акцизы исчисляются в соответствии с гл. 22 НК РФ. По большинству подакцизных товаров установлены твердые (специфические) ставки акцизов. Исключение составляют акцизы на сигареты, по которым установлены комбинированные ставки. Сумма акциза (A) по товарам, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки, определяется следующим образом:

$$A = q_{и} \times CA,$$

где $q_{и}$ — объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении; CA — ставка акциза по данному виду подакцизных товаров, руб.

НДС определяется в соответствии с гл. 21 НК РФ. Так, ст. 160 НК РФ установлено, что при ввозе товаров на таможенную территорию РФ налоговая база для исчисления НДС определяется как сумма: таможенной стоимости этих товаров, подлежащей уплате таможенной пошлины, подлежащих уплате акцизов (по подакцизным товарам):

$$\text{НДС} = \frac{\text{НОБ}_{\text{НДС}} \times C_{\text{НДС}}}{100}, \quad (14.5)$$

где $\text{НОБ}_{\text{НДС}}$ — налогооблагаемая база по НДС; $C_{\text{НДС}}$ — ставка НДС, проценты.

Налогооблагаемая база по НДС при адвалорных ставках пошлин рассчитывается следующим образом:

$$\text{НОБ}_{\text{НДС}} = (ТС'' \times k) + [(ТС' \times k) \times C_{ИП} : 100] + A. \quad (14.6)$$

Как отмечалось ранее, часть расходов до момента принятия импортируемых товаров к бухгалтерскому учету формируют их себестоимость, а после этой даты включаются в состав прочих расходов и доходов организации. В состав прочих расходов включаются также отрицательные разницы при покупке валюты для оплаты импортных контрактов.

Однако независимо от способа учета все эти расходы должны приниматься во внимание как весьма существенные элементы, связанные с затратами на приобретение импортируемых товаров и, следовательно, учитываться при оценке эффективности импорта как на стадии заключения контракта, так и при анализе его исполнения.

Таким образом, общую сумму затрат, связанных с импортом товаров, можно представить в виде следующей аддитивной модели:

$$W = W_c + (-ПД_{и} + ПР_{и}) = (W_k + ТЗР) + (-ПД_{и} + ПР_{и}), \quad (14.7)$$

где $ПД_{и}$ — прочие доходы, связанные с импортом товаров (положительные курсовые разницы; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий импортных контрактов, причитающиеся к получению; другие доходы, связанные с импортом); $ПР_{и}$ — прочие расходы, связанные с импортом товаров (оплата услуг банка по валютному контролю, переводу валюты, покупке валюты, проценты по кредитам и займам после принятия товаров к бухгалтерскому учету, отрицательная разница при покупке валюты; отрицательные курсовые разницы; штрафы пени, неустойки за нарушение условий импортных контрактов, причитающиеся к уплате; потери сверх норм естественной убыли по поставленным материалам в пути при отсутствии виновных лиц, а также при отсутствии утвержденных норм, относимые на финансовые результаты, другие расходы, связанные с импортом).

При принятии решения о заключении контракта, а также оценке эффективности его исполнения необходимо располагать данными о результатах анализа влияния факторов на изменение затрат на единицу импортируемого товара и на весь объем поставки.

Для этой цели сумму затрат на приобретение товаров по импортному контракту можно представить в виде следующей комбинированной модели:

$$W = q_{и} \times W' = q_{и} \times [p'_{и} \times k + ТЗР' + (-ПД'_{и} + ПР'_{и})], \quad (14.8)$$

где W' — затраты по приобретению на единицу импортируемого товара; $p'_{и}$ — контрактная цена единицы импортируемого товара в иностран-

ной валюте; $q_{и}$ — количество импортируемого товара по контракту; k — курс ЦБ РФ для пересчета иностранной валюты в валюту РФ на дату признания расходов по приобретению материально-производственных запасов; $ПД'_{и}$, $ПР'_{и}$ — прочие доходы и расходы соответственно на единицу импортируемого товара.

$$TЗР' = (H' + ТРС' + ПКЗ' + KB' + КУ' + ПН' + ТБ' + ТСБ' + ИП' + КБИ'), \quad (14.9)$$

где $TЗР'$ — транспортно-заготовительные расходы всего и в разрезе каждой составной части на единицу импортируемого товара, в том числе: H' — невозмещаемые налоги: акцизы и налог на добавленную стоимость в соответствующих случаях; $ТРС'$ — затраты по доставке, страхованию грузов, если они не включены в контрактную цену; $ПКЗ'$ — проценты по кредитам и займам до принятия товаров к бухгалтерскому учету; KB' — комиссионные вознаграждения посредникам; $КУ'$ — расходы по оплате консультационных и информационных услуг, связанных с приобретением товаров; $ПН'$ — потери материалов в пути в пределах норм естественной убыли; $ТБ'$ — услуги таможенных брокеров; $ТСБ'$ — сборы за таможенное оформление; $ИП'$ — ввозная (импортная) таможенная пошлина; $КБИ'$ — расходы по оплате банковских услуг по валютному контролю, переводу валюты, покупке валюты до принятия товаров к бухгалтерскому учету.

Методика расчета влияния факторов на изменение величины затрат, связанных с поставкой товаров по импортным контрактам, приведена в табл. 14.2.1. В качестве примера в табл. 14.2.2 рассмотрен порядок определения затрат по импорту товара А (данные условные), а также приведен расчет влияния факторов на их изменение (табл. 14.2.3).

Затраты по импорту товара А возросли в отчетном периоде по сравнению с поставками по контракту в базисном периоде на 329 040 руб., или 21,7%. Основным фактором роста явилось увеличение объема поставок (20%), а также рост контрактной цены в иностранной валюте (2,3%). Рост контрактной цены был несколько компенсирован снижением транспортно-заготовительных расходов (−1,2%). На объеме поставок в рублевом эквиваленте отразился также рост курса доллара по отношению к рублю (0,8%). Другие затраты существенного влияния не оказали.

Затраты по приобретению импортируемых товаров оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты от продажи этих товаров.

Таблица 14.2.1
Методика расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом затрат по приобретению импортных товаров

№ п/п	Факторы	Влияние на затраты по импорту товаров	Порядок расчета факторов
1	Изменение количества импортного товара	$\Delta W_{(\Delta q)}$	$(q_{i1} - q_{i0})(p'_{i0}k_0 + TЗP'_{i0} - ПД'_{i0} + ПР'_{i0})$
2	Изменение контрактной цены товара в иностранной валюте	$\Delta W_{(\Delta p'_{i0})}$	$(P'_{i1} - P'_{i0}) \times q'_{i1} \times k_0$
3	Изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России на момент признания расходов по приобретению импортного товара	$\Delta W_{(\Delta k)}$	$(k_1 - k_0) \times q'_{i1} \times p'_{i1}$
4	Изменение транспортно-заготовительных расходов на единицу товара, в том числе:	$\Delta W_{(\Delta ТЗР)}$	$(ТЗР'_{i1} - ТЗР'_{i0}) \times q_{i1}$
4.1	Изменение суммы возмещаемых налогов на единицу товара, из них:	$\Delta W_{(\Delta Н)}$	$(Н'_{i1} - Н'_{i0}) \times q_{i1}$
4.1.1	Изменение суммы акциза на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta СА)}$	$(СА'_{i1} - СА_0) \times q_{i1}$
4.1.2	Изменение суммы НДС на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta НДС)}$	$(НДС'_{i1} - НДС_0) \times q_{i1}$
4.1.2.1	В том числе за счет: изменения налогооблагаемой базы	$\Delta W_{(\Delta НОБ_{НДС})}$	$(НОБ'_{НДС1} - НОБ'_{НДС0}) \times C_{НДС0} \times q_{i1}$
4.1.2.2	Изменения ставки НДС (где: $НОБ'_{НДС}$ — налогооблагаемая база по НДС на единицу товара)	$\Delta W_{(\Delta C_{НДС})}$	$(C_{НДС1} - C_{НДС0}) \times НОБ'_{НДС1} \times q_{i1}$
4.2	Изменение затрат по доставке, страхованию грузов и др., не включаемых в цену на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ТРС)}$	$(ТРС'_{i1} - ТРС_0) \times q_{i1}$
4.3	Изменение процентов по кредитам и займам до признания к учету на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ПКЗ)}$	$(ПКЗ'_{i1} - ПКЗ_0) \times q_{i1}$
4.4	Изменение комиссионного вознаграждения посред-	$\Delta W_{(\Delta КВ)}$	$(КВ'_{i1} - КВ_0) \times q_{i1}$

Окончание табл. 14.2.1

№ п/п	Факторы	Влияние на затраты по импорту товаров	Порядок расчета факторов
4.5	Изменения расходов на информационные и консультационные услуги, связанные с импортом МПЗ, на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta КР)}$	$(КУ'_1 - КУ'_0) \times q_{11}$
4.6	Изменение потерь материалов в пути в пределах норм естественной убыли на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ПН)}$	$(ПН'_1 - ПН'_0) \times q_{11}$
4.7	Изменение стоимости услуг таможенных брокеров на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ТБ)}$	$(ТБ'_1 - ТБ'_0) \times q_{11}$
4.8	Изменение таможенных сборов за единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ТСБ)}$	$(ТСБ'_1 - ТСБ'_0) \times q_{11}$
4.9	Изменение ввозной таможенной пошлины на единицу товара, в том числе за счет:	$\Delta W_{(\Delta ИП)}$	$(ИП'_1 - ИП'_0) \times q_{11}$
4.9.1	Изменения таможенной стоимости в иностранной валюте на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ТС)}$	$[(ТС'_1 - ТС'_0) \times C_{имп} \times k_0] \times q_{11}$
4.9.2	Изменение курса ЦБ РФ на момент принятия ГД к таможенному оформлению	$\Delta W_{(\Delta К)}$	$[(k_1 - k_0) \times ТС'_1 \times C_{имп}] \times q_{11}$
4.9.3	Изменение ставки ввозной таможенной пошлины	$\Delta W_{(\Delta СИП)}$	$(C_{имп} - C_{имп0}) \times ТС'_1 \times k_1 \times q_{11}$
4.10	Изменение расходов по оплате банковских услуг по валютному контролю, переводу, покупке валюты до момента принятия МПЗ к учету на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta КБИ)}$	$(КБИ'_1 - КБИ'_0) \times q_{11}$
5	Изменение прочих доходов, связанных с импортом, на единицу товара	$\Delta W_{(\Delta ВД)}$	$-(ПД'_{11} - ПД'_{10}) \times q_{11}$
6	Изменение прочих расходов, связанных с импортом,	$\Delta W_{(\Delta ВР)}$	$(ПР'_{11} - ПР'_{10}) \times q_{11}$

¹ Знак «-», так как рост прочих доходов, связанных с импортом, приводит к уменьшению затрат по приобретению импортируемых товаров.

Таблица 14.2.2

Исходные данные для расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом затрат по приобретению импортируемого товара А, руб.

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Базисный период	Отчетный период	Изменения (+ ; -)
1	Количество импортируемого товара, шт.	q_u	100	120	20
2	Цена товара в иностранной валюте, \$	p'_u	500	510	10
3	Курс доллара по отношению к рублю, устанавливаемый ЦБ РФ на момент признания расходов по приобретению импортируемого товара	k	29	29,2	0,2
4	Транспортно-заготовительные расходы на единицу товара	$TЗP'$	550	400	-150
5	Прочие доходы, связанные с импортом, на единицу товара	$ПД'_u$	150	170	+20
6	Прочие расходы, связанные с импортом, на единицу товара	$ПР'_u$	280	270	-10
7	Итого затраты по приобретению на единицу товара (п. 2 × п. 3 + п. 4 – п. 5 + п. 6)	W'	15180	15392	212
8	Всего затраты, связанные с приобретением товара (п. 1 × п. 7)	W	1518000	1847040	329040

Таблица 14.2.3

Расчет влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом затрат по приобретению импортируемого товара А, руб.

№ п/п	Факторы	Расчет влияния факторов	Результат	
			руб.	% к затратам базисного периода
1	Изменение количества импортируемого товара	$(120 - 100) \times 15180$	303600	20
2	Изменение контрактной цены импортируемого товара в иностранной валюте, \$	$(510 - 500) \times 29 \times 120$	34800	2,3

Окончание табл. 14.2.3

№ п/п	Факторы	Расчет влияния факторов	Результат	
			руб.	% к затратам базисного периода
3	Изменение курса ЦБ РФ на момент признания расходов по приобретению импортируемого товара	$(29,2 - 29,0) \times 510 \times 120$	12240	0,8
4	Изменение транспортно-заготовительных расходов на единицу товара	$(400 - 550) \times 120$	-18000	-1,2
5	Изменение прочих доходов на единицу товара	$-(170 - 150) \times 120$	-2400	-0,1
6	Изменение прочих расходов на единицу товара	$(270 - 280) \times 120$	-1200	-0,1
7	Итого изменение общей суммы затрат	$1847040 - 1518000$	329040	21,7

14.2.2. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты от продажи импортируемых товаров

Показатели финансовых результатов от продажи импортируемых товаров включают:

- валовую прибыль — $ВП_{и}$;
- прибыль от продаж — $ПП_{и}$;
- бухгалтерскую прибыль — $БП_{и}$;
- чистую прибыль — $ЧП_{и}$.

Факторная модель валовой прибыли имеет следующий вид:

$$ВП_{и} = q[p - (p'_{и} \times k + ТЗР')], \quad (14.33)$$

где q — количество проданных товаров, приобретенных по импортному контракту; p — цена продажи единицы товара на внутреннем рынке, руб.; $p'_{и}$ — контрактная цена единицы импортируемого товара в иностранной валюте; k — курс ЦБ РФ на дату признания расходов по приобретению по соответствующему импортному контракту товара; $ТЗР'$ — транспортно-заготовительные расходы на единицу товара.

В соответствии с приведенной моделью исследуется влияние следующих факторов на изменение валовой прибыли:

- объема (количества) продаж;
- себестоимости проданных товаров,

в том числе:

- ◆ контрактной цены покупки единицы импортируемого товара в иностранной валюте;
- ◆ курса иностранной валюты к рублю, установленного Банком России на дату признания расходов по приобретению импортируемого товара;
- ◆ транспортно-заготовительных расходов, связанных с приобретением импортируемого товара, не включенных в контрактную цену;
- ◆ цены продаж на внутреннем рынке.

Прибыль от продаж можно выразить следующей факторной моделью:

$$ПП_{и} = q [p - (p'_{и} \times k + ТЗР') - КР'], \quad (14.10)$$

где $ПП_{и}$ — прибыль от продаж импортируемого товара; $КР'$ — коммерческие расходы на единицу проданного товара.

Таким образом, на изменение прибыли от продаж кроме факторов, формирующих валовую прибыль, оказывает влияние изменение коммерческих расходов, связанных с продажей импортированного товара.

Расходы на продажу товаров включают следующие их виды: на перевозку товаров, на оплату труда; на аренду; на содержание зданий, помещений и инвентаря; по хранению и подработке товаров; на рекламу, представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы.

Факторная модель бухгалтерской прибыли имеет вид

$$БП_{и} = q [p - (p'_{и} \times k + ТЗР') - КР' + ПД'_{и} - ПР'_{и}], \quad (14.11)$$

где $ПД'_{и}$ — прочие доходы, связанные с импортом, на единицу товара; $ПР'_{и}$ — прочие расходы, связанные с импортом, на единицу товара.

При этом прочие доходы и расходы включают не только затраты по приобретению, но и по продаже импортируемых товаров.

Соответственно на бухгалтерскую прибыль от продажи импортируемых товаров кроме факторов, формирующих прибыль от продаж, оказывают влияние прочие доходы и расходы, связанные с импортом.

В табл. 14.2.5 приведены методика и расчет влияния факторов на бухгалтерскую прибыль — показатель, учитывающий общий финансовый результат от продажи импортируемых товаров. Исходные данные для расчета приведены в табл. 14.2.4.

Бухгалтерская прибыль от продажи на отечественном рынке импортируемого товара А увеличилась на 210 560 руб., или 65,4%.

Таблица 14.2.4

Исходные данные для расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом бухгалтерской прибыли на единицу импортируемого товара А и затрат на один рубль цены продаж товара, руб.¹

№ п/п	Показатели	Условные обозначения	Базисный период	Отчетный период	Изменения (+, -)
1	Цена товара в иностранной валюте, \$	p'_u	500	510	+10
2	Курс доллара по отношению к рублю, устанавливаемый ЦБ РФ на дату признания расходов по приобретению товара	k	29	29,2	+0,2
3	Транспортно-заготовительные расходы на единицу товара	$TЗP'$	550	400	-150
4	Коммерческие расходы на единицу проданного товара	KP'_u	600	670	+70
5	Прочие доходы, связанные с импортом на единицу товара	$ПД'_u$	150	170	+20
6	Прочие расходы, связанные с импортом, на единицу товара	$ПР'_u$	280	270	-10
7	Всего затраты, связанные с приобретением и продажей товара (п. 1 × п. 2 + п. 3 + п. 4 – п. 5 + п. 6)		15780	16062	+282
8	Цена продаж товара на внутреннем рынке	p	19000	20500	+1500
9	Бухгалтерская прибыль на единицу проданного товара (п. 8 – п. 7)	$БП'_u$	3220	4438	+1218
10	Количество проданного товара на внутреннем рынке, шт.	q	100	120	+20
11	Бухгалтерская прибыль, всего (п. 9 × п. 10)	$БП_u$	322000	532560	+210560

¹ Прочие доходы и расходы, связанные с импортом, в данном примере включают только расходы и доходы по приобретению импортируемых товаров. Затрат, связанных с продажей товаров, в составе данных расходов не имелось.

Таблица 14.2.5
Методика и расчет влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом бухгалтерской прибыли от продажи импортируемых товаров

№ п/п	Факторы	Изменение по сравнению с базисным периодом бухгалтерской прибыли			результат	
		методика расчета влияния факторов	расчет влияния факторов (на примере товара А)	в руб.	в % к БП в базисном периоде	
1	Изменение объема (количества) продаж импортируемых товаров	$\Delta BП_{i(Δq)} = (q_1 - q_0) \times BП_{i0}$ (14.36)	$(120 - 100) \times 3220$	64400	20,8	
2	Изменение импортной контрактной цены товара в иностранной валюте	$\Delta BП_{i(Δp^*)} = -(p^*_{1i} - p^*_{i0}) \times k_0 \times q_1$ (14.37)	$-(510 - 500) \times 29 \times 120$	-34800	-10,8	
3	Изменение курса иностранной валюты к рублю, установленного Банком России на момент признания расходов по приобретению товара	$\Delta BП_{i(Δk)} = -(k_1 - k_0) \times p^*_{1i} \times q_1$ (14.38)	$-(29,2 - 29) \times 510 \times 120$	-12240	-3,8	
4	Изменение транспортно-заготовительных расходов на единицу товара	$\Delta BП_{i(ΔTЭР)} = -[(TЭР_1 - TЭР_0) \times q_1]$ (14.39)	$-(400 - 550) \times 120$	18000	5,6	
5	Изменение коммерческих расходов на единицу товара	$\Delta BП_{i(ΔКРР)} = -(КР^*_1 - КР^*_0) \times q_1$ (14.40)	$-(670 - 600) \times 120$	-8400	-2,6	
6	Изменение прочих доходов на единицу товара	$\Delta BП_{i(ΔВД)} = [(ПД^*_{1i} - ПД^*_{i0}) \times q_1]$ (14.41)	$(170 - 150) \times 120$	2400	0,7	
7	Изменение прочих расходов на единицу товара	? $BП_{i(ΔВР)} = -[(ПР^*_{1i} - ПР^*_{i0}) \times q_1]$ (14.42)	$-(270 - 280) \times 120$	1200	0,4	
8	Изменение цены продаж товара на внутреннем рынке	$\Delta BП_{i(Δp)} = (p_1 - p_0) \times q_1$ (14.43)	$(20500 - 19000) \times 120$	180000	55,9	
	ИТОГО изменение бухгалтерской	$\Delta BП_{i0} = \Delta BП_1 - \Delta BП_0$	$532560 - 322000$	210560	65,4	

Основным фактором роста прибыли явился рост цены продаж товара, который позволил компенсировать рост контрактной импортной цены, а также повышение курса доллара по отношению к рублю, котируемого ЦБ РФ.

Из других факторов существенное положительное влияние также оказали рост объема продаж (20%) и снижение транспортно-заготовительных расходов (5,6%).

Определение влияния каждого из факторов, формирующих бухгалтерскую прибыль, на величину чистой прибыли ($ЧП_{и}$) может быть произведено с использованием следующей факторной модели:

$$ЧП_{и} = БП_{и} \times (1 - НС), \quad (14.12)$$

где $НС$ — ставка налога на прибыль.

14.2.3. Анализ эффективности продаж товаров, приобретаемых по импортным контрактам

Для оценки эффективности продаж товаров, приобретенных по импортным контрактам, так как в этих показателях может быть наглядно представлено влияние каждого из видов расходов, связанных с импортом, на их формирование и динамику целесообразно использовать систему показателей затрат на 1 руб. цены продаж, показатели рассчитываются следующим образом:

$$З = \frac{p'_{и} \times k + ТЗР'}{p}, \quad (14.13)$$

где $(p'_{и} \times k + ТЗР')$ — себестоимость единицы проданных импортных товаров по цене приобретения; p — цена продаж единицы товара на внутреннем рынке;

$$З' = \frac{p'_{и} \times k + ТЗР' + КР'}{p}, \quad (14.14)$$

где $q(p'_{и} \times k + ТЗР' + КР')$ — себестоимость единицы проданных импортных товаров по цене приобретения с учетом расходов по продаже.

$$З'' = \frac{p'_{и} \times k + ТЗР' + КР' - ПД'_{и} + ПР'_{и}}{p}, \quad (14.15)$$

где $q(p'_{и} \times k + ТЗР' + КР' - ПД'_{и} + ПР'_{и})$ — себестоимость единицы проданных импортных товаров по цене приобретения с учетом расходов по продаже, а также расходов по приобретению и продаже в составе прочих доходов и расходов.

Первый из приведенных выше показателей отражает эффективность затрат по приобретению импортных товаров на 1 руб. цены продаж, второй — эффективность расходов, связанных с приобретением и продажей, а третий — эффективность всех затрат по импорту.

Каждый из этих показателей используется на определенном уровне для принятия соответствующих управленческих решений, связанных с приобретением и продажей импортных товаров.

Методика анализа и расчет влияния факторов на изменение показателя затрат на 1 руб. цены продаж импортированных товаров, характеризующего эффективность всех затрат по импорту, приведены в табл. 14.2.6. Исходные данные для расчета величины влияния факторов приведены в табл. 14.2.4.

Эффективность импорта повысилась, так как затраты на 1 руб. цены продаж снизились на 4,7 коп. Основным фактором явилось увеличение цены продаж данного товара на внутреннем рынке (снижение на 6,19 коп.), а также снижение транспортно-заготовительных расходов на единицу товара (на 0,79 коп.).

Рост контрактной импортной цены в иностранной валюте, а также курса иностранной валюты привел соответственно к росту затрат на 1 руб. цены продаж на 1,53 и 0,54 коп. Другие факторы существенного влияния не оказали.

14.2.4. Анализ эффективности использования в производстве продукции материалов, приобретенных по импорту

Оценка эффективности использования в производстве продукции материалов, приобретенных по импорту, может быть произведена на основе следующих показателей:

- 1) расход материальных ресурсов и связанных с ними затрат на единицу продукции (M);
- 2) расход материальных ресурсов и связанных с ними затрат на 1 руб. цены продаж (ME).

При расчете показателей эффективности, на основе которых принимаются управленческие решения о целесообразности закупок по импорту соответствующих материалов, необходимо учитывать не только затраты, связанные с приобретением МПЗ, которые формируют в бухгалтерском учете фактическую себестоимость материально-производственных запасов, но и расходы, связанные с приобретением импортируемых материальных ресурсов, учитываемые в составе прочих расходов, а также другие затраты (эксплуатационные расходы), кото-

Таблица 14.2.6
Методика и расчет влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом затрат по приобретению и продаже импортируемых товаров на 1 руб. цены продаж

№ п/п	Факторы	Методика расчета влияния факторов	Расчет влияния факторов (на примере товара А)	Результат, коп.
1	Изменение контрактной цены приобретаемых по импорту товаров в иностранной валюте	$\Delta 3'(\Delta p'_u) = \frac{(p'_{u1} - p'_{u0}) \times k_0}{P_0}$	$\frac{(510 - 500) \times 29}{19000} \times 100$	1,53
2	Изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю, устанавливаемого Банком России, на дату признания расходов по приобретению товара	$\Delta 3'(\Delta k) = \frac{(k_1 - k_0) \times p'_{u1}}{P_0}$	$\frac{(29,2 - 29,0) \times 510}{19000} \times 100$	0,54
3	Изменение транспортно-заготовительных расходов на единицу продукции	$\Delta 3''(\Delta TЗP') = \frac{TЗP'_1 - TЗP'_0}{P_0}$	$\frac{(400 - 550)}{19000} \times 100$	-0,79
4	Изменение коммерческих расходов на единицу продукции	$\Delta 3''(\Delta KРP') = \frac{KР'_1 - KР'_0}{P_0}$	$\frac{(670 - 600)}{19000} \times 100$	0,37
5	Изменение прочих доходов на единицу товара	$\Delta 3'(\Delta ПД'_u) = \frac{ПД'_{u1} - ПД'_{u0}}{P_0}$	$\frac{(170 - 150)}{19000} \times 100$	-0,11
6	Изменение прочих расходов на единицу товара	$\Delta 3'(\Delta ПР'_u) = \frac{ПР'_{u1} - ПР'_{u0}}{P_0}$	$\frac{(270 - 280)}{19000} \times 100$	-0,05
7	Изменение цены продаж импортных товаров на внутреннем рынке	$\Delta 3''(\Delta p) = \frac{p'_{u1} \times k_1 + TЗP'_1 + KРP'_1 - ПД'_{u1} + ПР'_{u1}}{P_1} - \frac{p'_{u1} \times k_1 + TЗP'_1 + KРP'_1 - ПД'_{u1} + ПР'_{u1}}{P_0}$	$\frac{16062 \times 100 - 16062}{20500} \times 100$	-6,19
8	Итого изменения затрат на 1 руб. выручки от продаж	$\Delta 3' = 3'_1 - 3'_0$	$\frac{16062}{20500} \times 100 - \frac{16062}{19000} \times 100$	-4,70

рые несет организация в процессе использования импортных материалов в производстве. Они включают технологические потери, потери от отходов, дополнительные затраты (или экономию), связанные с переработкой импортных материалов.

Каждый из перечисленных выше показателей может быть представлен в виде следующей взаимосвязанной системы.

$$M = q' \times (p'_M \times k + TЗP'); \quad (14.16)$$

$$M' = q'(p'_M \times k + TЗP' - ПД'_u + ПР'_u); \quad (14.17)$$

$$M'' = q' \times (p'_M \times k + TЗP' - ПД'_u + ПР'_u + ДРП'_u); \quad (14.18)$$

$$ME = \frac{q' \times (p'_M \times k + TЗP')}{p}; \quad (14.19)$$

$$ME' = \frac{q' \times (p'_M \times k + TЗP' - ПД'_u + ПР'_u)}{p}; \quad (14.20)$$

$$ME'' = \frac{q' \times (p'_M \times k + TЗP' - ПД'_u + ПР'_u + ДРП'_u)}{p}, \quad (14.21)$$

где M — материальные затраты на единицу продукции, рассчитанные на базе себестоимости приобретаемых материалов; M' — материальные затраты на единицу продукции, рассчитанные на базе себестоимости приобретаемых материалов, доходов и расходов, связанных с приобретением, в составе прочих доходов и расходов; M'' — материальные затраты на единицу продукции, рассчитанные на базе себестоимости приобретаемых материалов, доходов и расходов, связанных с приобретением, в составе прочих доходов и расходов и других затрат (эксплуатационных расходов), которые несет организация при использовании импортных материалов в производстве; ME — материалоемкость продукции, определяемая отношением материальных затрат на единицу продукции, рассчитанных на базе себестоимости приобретаемых материалов к цене продаж продукции на внутреннем рынке; ME' — материалоемкость продукции, определяемая отношением материальных затрат на единицу продукции, рассчитанных на базе себестоимости приобретаемых материалов, доходов и расходов, связанных с приобретением, в составе прочих доходов и расходов к цене продаж продукции на внутреннем рынке; ME'' — материалоемкость продукции, определяемая отношением материальных затрат на единицу продукции, рассчитанных на базе себестоимости приобретаемых матери-

алов, доходов и расходов, связанных с приобретением, в составе прочих доходов и расходов и других затрат (эксплуатационных расходов), которые несет организация при использовании импортных материалов в производстве, к цене продаж на внутреннем рынке; p — цена продаж единицы продукции на внутреннем рынке; q' — расход материальных ресурсов на единицу продукции в натуральном выражении; p'_M — контрактная цена единицы импортного материала в иностранной валюте; $ДРП'_u$ — другие затраты (эксплуатационные расходы) на единицу импортных материалов (технологические потери, потери от отходов, дополнительные затраты (экономия) по переработке импортных материалов).

Методика расчета влияния основных факторов на изменение основных обобщающих показателей (M' , ME') приведена в табл. 14.2.7.

Представленные методики расчета влияния факторов на показатели эффективности материальных ресурсов применяются для случаев, когда для производства продукции используется один вид материальных ресурсов, приобретенных по импортному контракту.

Значение методик анализа рассмотренных выше показателей состоит в том, что они позволяют оценить весь комплекс факторов, связанных не только с приобретением, но и с использованием в процессе производства импортируемых материалов для принятия решений о целесообразности импорта соответствующих видов материальных ресурсов (что, как правило, не учитывается ни в теоретических разработках, ни в практических расчетах).

14.3. Информационное обеспечение анализа импорта

Для оценки эффективности импорта необходимо располагать данными:

- о фактических затратах, формирующих себестоимость приобретаемых по импортным контрактам материально-производственных запасов (МПЗ);
- о расходах, связанных с импортом, в составе прочих доходов и расходов. Независимо от способа учета все эти расходы должны приниматься во внимание как весьма существенные элементы, связанные с затратами на приобретение импортируемых МПЗ, и, следовательно, учитываться при оценке эффективности импорта как на стадии заключения контракта, так и при анализе его исполнения.

Порядок формирования фактической себестоимости приобретаемых материально-производственных запасов регламентируется ПБУ 5/01

Таблица 14.2.7
Методика расчета влияния факторов на изменение в отчетном по сравнению с базисным периодом затрат по импорту материалов на единицу продукции и на один рубль цены продаж продукции

№ п/п	Факторы	Изменение затрат материальных ресурсов на 1 руб. цены продаж на внутреннем рынке (МЕ")	
		на единицу продукции (М")	
1	Изменение количества материалов на единицу продукции	$\Delta M''_{(\Delta q'')} = (q'_1 - q'_0) \times [p'_{MO} \times k_0 + TЗP'_0 - ПД'_{\omega 0} + ПР'_{\omega 0} + ДРП'_{\omega 0}]$	$\Delta M''_{(\Delta q'')} = \frac{(q'_1 - q'_0) (p'_{MO} k_0 + TЗP'_0 - ПД'_{\omega 0} + ДРП'_{\omega 0})}{P_0}$
2	Изменение контрактной цены приобретаемых по импорту материалов в иностранной валюте	$\Delta M''_{(\Delta p'_{MO})} = (p'_{M1} - p'_{MO}) \times q'_1 \times k_0$	$\Delta M E''_{(\Delta p'_{MO})} = \frac{(p'_{M1} - p'_{MO}) \times q'_1 k_0}{P_0}$
3	Изменение курса иностранной валюты на дату признания расходов по приобретению импортируемого товара	$\Delta M''_{(\Delta k)} = (k_1 - k_0) \times p'_{M1} \times q'_1$	$\Delta M E''_{(\Delta k)} = \frac{(k_1 - k_0) \times p'_{M1} q'_1}{P_0}$
4	Изменение транспортно-заготовительных расходов	$\Delta M''_{(\Delta TЗP)} = (TЗP'_1 - TЗP'_0) \times q'_1$	$\Delta M E''_{(\Delta TЗP)} = \frac{(TЗP'_1 - TЗP'_0) \times q'_1}{P_0}$
5	Изменение прочих доходов, связанных с импортом материалов	$\Delta M''_{(\Delta ВД'_{\omega})} = -(ПД'_{\omega 1} - ПД'_{\omega 0}) \times q'_1$	$\Delta M E''_{(\Delta ВД'_{\omega})} = -\frac{(ПД'_{\omega 1} - ПД'_{\omega 0}) \times q'_1}{P_0}$
6	Изменение затрат, связанных с импортом материалов, в составе прочих расходов	$\Delta M''_{(\Delta ВР'_{\omega})} = (ПР'_{\omega 1} - ПР'_{\omega 0}) \times q'_1$	$\Delta M E''_{(\Delta ВР'_{\omega})} = \frac{(ПР'_{\omega 1} - ПР'_{\omega 0}) \times q'_1}{P_0}$

Окончание табл. 14.2.7

№ п/п	Факторы	Изменение затрат материальных ресурсов	
		на единицу продукции (M'')	на 1 руб. цены продаж на внутреннем рынке (ME'')
7	Изменение других расходов, связанных с использованием в производстве импортных материалов	$\Delta M''_{(\Delta ДРП_{i,0})} = (ДРП'_1 - ДРП'_{i,0}) \times q'_1$	$\Delta ME''_{(\Delta ДРП_{i,0})} = - \frac{(ДРП'_{i,1} - ДРП'_{i,0}) \times q'_1}{P_0}$
8	Изменение цены продаж продукции, изготовленной из импортных материалов	\times	$\Delta ME''_{(\Delta P)} = \frac{q'_1 (p'_{M_1 k_1} + TЗР'_1 - ПД'_{i,1} + ПР'_{i,1} + ДРП'_{i,1})}{P_1} - \frac{q'_1 (p'_{M_1 k_1} + TЗР'_1 - ПД'_{i,0} + ПР'_{i,0} + ДРП'_{i,0})}{P_0}$
9	Итого изменение показателей	$\Delta M'' = M''_1 - M''_0$	$\Delta ME'' = ME''_1 - ME''_0$

«Учет материально-производственных запасов», утвержденным приказом МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44-н. Часть расходов аналогична затратам по приобретению МПЗ от российских организаций, часть же является специфической, присущей только импорту. Основным слагаемым себестоимости импортируемых товаров является контрактная стоимость товара. Контрактная стоимость товаров в иностранной валюте пересчитывается на курс иностранной валюты к рублю, установленный Банком России на момент принятия товаров к учету. Импортный товар принимается к учету, согласно ПБУ 3/2006, на момент признания расходов по приобретению товара. Одним из важнейших условий признания расходов является переход права собственности на товар от иностранного поставщика к покупателю. Если этот момент отдельно не обозначен в контракте, то он определяется по дате документа, фиксирующего выполнение базисных условий поставки.

В бухгалтерском учете на основании акта приема-передачи, накладной на контрактную стоимость импортных товаров в пересчете на курс ЦБ РФ,¹ действовавшей на момент перехода права собственности к импортеру, производится запись импортируемых МПЗ на счетах бухгалтерского учета:

- Дебет счета 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 41 «Товары».
- Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Для учета операций, связанных с импортом, целесообразно использование субсчетов к счетам 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 41 «Товары», на которых будут отражаться все операции, связанные с импортом МПЗ, в том числе в зависимости от стадий продвижения товаров.

Одним из основных специфических видов расходов, присущих импорту, являются таможенные платежи.

При таможенном оформлении импортируемых товаров взимаются следующие виды таможенных платежей (ст. 318 Таможенного кодекса РФ):

- ввозные таможенные пошлины;
- таможенные сборы;
- акцизы по товарам, облагаемым данным налогом;
- налог на добавленную стоимость.

¹ Здесь и далее рассматривается ситуация, когда оплата импортируемых товаров производится в иностранной валюте.

Документом, подтверждающим декларирование таможенному органу ввозимых из-за границы товаров, является грузовая таможенная декларация (ГТД).

На основе декларации определяется таможенная стоимость товаров. Таможенная стоимость определяется в валюте контракта и в рублях в пересчете на курс ЦБ на дату оформления ГТД.

Методы определения таможенной стоимости установлены Законом РФ от 21.05.1993 г. «О таможенном тарифе» № 5003-1. Таможенная стоимость товара — стоимость товара, используемая для расчета адвалорных таможенных платежей (пошлин, налогов), таможенных сборов за таможенное оформление. Она применяется также для таможенной статистики, осуществления валютного контроля, проверки обоснованности цен при внешнеторговых сделках и т. д.

Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ, определяется, согласно ст. 12 Закона РФ «О таможенном тарифе», путем применения следующих методов:

- 1) метода по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2) метода по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) метода по цене сделки с однородными товарами;
- 4) метода на основе вычитания стоимости;
- 5) метода на основе сложения стоимости;
- 6) резервного метода.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из вышеперечисленных методов. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности. Если для определения таможенной стоимости товаров невозможно использовать ни один из указанных выше методов, то используется резервный метод.

В соответствии со ст. 19 Закона «О таможенном тарифе» таможенной стоимостью товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, является стоимость сделки, т. е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при продаже их на экспорт в Российскую Федерацию.

Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате, является общая сумма всех платежей, осуществленных или подлежащих осу-

шествованию покупателем непосредственно продавцу и (или) третьему лицу в пользу продавца за ввозимые товары. При этом платежи могут быть осуществлены прямо или косвенно в любой форме покупателем продавцу или третьему лицу в пользу продавца.

Состав дополнительных начислений к цене при данном методе установлен ст. 19.1 Закона «О таможенном тарифе». Они включают:

- 1) расходы в размере, в котором они произведены покупателем, но которые не включены в цену, фактически уплаченную и подлежащую уплате:
 - ◆ расходы на выплату вознаграждений агенту (посреднику), за исключением вознаграждений, уплачиваемых покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг, связанных с покупкой товаров;
 - ◆ расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с товарами;
 - ◆ расходы на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
- 2) соответствующим образом распределенную стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей на экспорт в Российскую Федерацию оцениваемых товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате:
 - ◆ сырья, материалов и комплектующих, которые являются составной частью ввозимых товаров;
 - ◆ инструментов, штампов, форм и других подобных предметов, использованных при производстве ввозимых товаров;
 - ◆ материалов, израсходованных при производстве ввозимых товаров;
 - ◆ проектирования, разработки, инженерной, конструкторской работы, дизайна, художественного оформления, чертежей и эскизов, произведенных (выполненных) в любой стране, за исключением Российской Федерации, и необходимых для производства оцениваемых товаров;
- 3) платежи за пользование объектов интеллектуальной собственности (за исключением платежей за право воспроизведения в Российской Федерации), которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров, в размере, не включен-

- ном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, при условии, что такие платежи относятся только к ввозимым товарам;
- 4) любую часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу;
 - 5) расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Российской Федерации;
 - 6) расходы по погрузке, выгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Российской Федерации;
 - 7) расходы на страхование в связи с международной перевозкой товаров.

Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, производятся на основании документально подтвержденных и поддающихся количественному определению сведений с использованием данных бухгалтерского учета покупателя. При отсутствии сведений, документально подтвержденных и поддающихся количественному определению, для осуществления дополнительных начислений метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами не применяется.

В таможенную стоимость товаров не включаются следующие расходы при условии, если они выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, заявленной декларантом и подтвержденной им документально (ст. 19, п. 7):

- 1) расходы на производимые после ввоза на таможенную территорию Российской Федерации оцениваемых товаров строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или оказание технического содействия в отношении оцениваемых товаров, как промышленные установки, машины или оборудование;
- 2) расходы по перевозке (транспортировке) оцениваемых товаров после их прибытия на таможенную территорию Российской Федерации;
- 3) пошлины, налоги и сборы, взимаемые в Российской Федерации.

Налоговой базой при исчислении таможенных пошлин является таможенная стоимость товаров и (или) их количество (ст. 322 Таможенного кодекса РФ).

Закон РФ «О таможенном тарифе» устанавливает классификацию таможенных пошлин и порядок их расчета. Различают следующие виды ставок пошлин: адвалорные (в процентах от таможенной стоимости товаров); специфические (в установленном размере за единицу товаров); комбинированные (сочетающие в себе особенности как адвалорных, так и специфических таможенных пошлин).

Согласно Закону РФ «О таможенном тарифе», ставки таможенных пошлин устанавливаются Правительством Российской Федерации и применяются дифференцированно в зависимости от товаров и их кодов в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности РФ и страны происхождения товаров.

Законом РФ «О таможенном тарифе» (раздел II, ст. 6, 7) выделяются сезонные и особые пошлины. Особые пошлины, в свою очередь, подразделяются на: специальные, антидемпинговые, компенсационные.

Ставки данных пошлин устанавливаются Правительством РФ по итогам проведенного расследования для каждого отдельного случая, и их размер должен быть соотносим с величиной установленного расследованием антидемпингового занижения цены, субсидий и выявленного ущерба.

Согласно п. 1 ст. 319 Таможенного кодекса РФ, при перемещении товаров через таможенную границу обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов возникает:

- 1) при ввозе товаров — с момента пересечения таможенной границы;
- 2) при вывозе товаров — с момента подачи таможенной декларации или совершения действий, непосредственно направленных на вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации.

Пункт 2 данной статьи содержит случаи, когда таможенные пошлины, налоги не уплачиваются. В связи с этим таможенные пошлины и налоги не подлежат уплате, если:

- 1) в соответствии с законодательством Российской Федерации или настоящим Кодексом:
 - ◆ товары не облагаются таможенными пошлинами, налогами;
 - ◆ в отношении товаров предоставлено условное полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов — в период действия такого освобождения и при соблюдении условий, в связи с которыми предоставлено такое освобождение;
- 2) общая таможенная стоимость товаров, которые ввозятся на таможенную территорию Российской Федерации в течение одной недели в адрес одного получателя, не превышает 5 тыс. руб.;

- 3) до выпуска товаров для свободного обращения и при отсутствии нарушений лицами установленных настоящим Кодексом требований и условий иностранные товары оказались уничтоженными или безвозвратно утерянными вследствие аварии или действия непреодолимой силы либо в результате естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или использования (эксплуатации);
- 4) товары обращаются в федеральную собственность в соответствии со ст. 428 настоящего Кодекса и другими федеральными законами.

В соответствии с п. 1 ст. 320 Таможенного кодекса РФ ответственным за уплату таможенных пошлин, налогов является декларант. В случае когда декларирование производится таможенным брокером (представителем), то в соответствии с п. 2 ст. 144 настоящего Кодекса он несет такую же ответственность за уплату таможенных пошлин, налогов, как декларант.

Исчисление сумм, подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов производится в валюте Российской Федерации (ст. 24 Таможенного кодекса РФ).

Статьей 331 настоящего Кодекса определен порядок уплаты таможенных пошлин, налогов:

- они уплачиваются в кассу или на счет таможни;
- по выбору организации могут уплачиваться в валюте Российской Федерации или в иностранной валюте;
- пересчет валюты РФ в иностранную валюту для целей уплаты таможенных пошлин, налогов, исчисленных в валюте РФ, производится по курсу ЦБ РФ, действующему на день принятия таможенным органом таможенной декларации.

Сроки уплаты таможенных пошлин, налогов установлены ст. 329 Таможенного кодекса РФ.

При ввозе товаров таможенные пошлины, налоги подлежат уплате не позднее 15 дней со дня предъявления товаров в таможенный орган в месте их прибытия на таможенную территорию Российской Федерации либо со дня завершения внутреннего таможенного транзита в случае, когда декларирование товаров производится не в месте их прибытия.

Если содержание таможенного режима предусматривает необходимость уплаты таможенных пошлин и налогов, то факт их уплаты является условием выпуска товаров с таможенной территории РФ. При этом выпуск должен осуществляться, если в отношении товаров были

уплачены таможенные пошлины и налоги либо обеспечена уплата таможенных платежей.

Согласно п. 2 рассматриваемой статьи, при ввозе товаров таможенные пошлины подлежат уплате не позднее дня подачи таможенной декларации, если иное не установлено настоящим Кодексом. Так, иным сроком, согласно ст. 312 настоящего Кодекса, является срок уплаты таможенных пошлин в отношении товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации трубопроводным транспортом. В данном случае не менее 50% суммы вывозных таможенных пошлин уплачивается не позднее 20-го числа месяца, предшествующего каждому календарному месяцу поставки, остальная часть сумм вывозных таможенных пошлин — не позднее 20-го числа месяца, следующего за каждым календарным месяцем поставки.

Организация может внести денежные средства в кассу или на счет таможни в счет предстоящих таможенных платежей в виде авансовых платежей. Порядок перечисления авансовых платежей, составления отчета об их использовании изложен в ст. 330 Таможенного кодекса РФ.

Главой 33.1 «Таможенные сборы» Таможенного кодекса РФ установлены следующие виды таможенных сборов: сбор за таможенное оформление, сбор за таможенное сопровождение, сбор за хранение. Ставки сборов за таможенное оформление установлены Постановлением Правительства РФ от 28.12.2004 г. № 863 «О ставках таможенных сборов за таможенное оформление товаров». Сбор за таможенное оформление установлен в зависимости от таможенной стоимости декларируемых товаров. Они не могут превышать 100 тыс. руб. Что касается сборов за сопровождение и хранение, то по ним в Таможенном кодексе РФ установлены фиксированные ставки.

Состав и ставки таможенных сборов приведены в табл. 14.3.1, порядок определения сборов за таможенное оформление — в табл. 14.3.2.

Ввозные таможенные пошлины и таможенные сборы включаются в фактическую себестоимость импортируемых товаров.

На основании ГТД на ввозные таможенные пошлины и таможенные сборы производится бухгалтерская запись:

- Дебет счета 10 «Материалы», счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», счет 41 «Товары». Кредит счета 76 субсчет «Расчеты с таможней».

Акцизы исчисляются и уплачиваются в соответствии с гл. 22 «Акцизы» Налогового кодекса РФ.

Различают следующие виды ставок акцизов: специфические, адвалорные, комбинированные.

Таблица 14.3.1
Ставки таможенных сборов, предусмотренные Таможенным кодексом РФ

Виды таможенных сборов	Лицо, ответственное за уплату таможенных сборов (ст. 357.2)	Размер ставок (ст. 357.10)	Сроки уплаты таможенных сборов (ст. 357.6)
За таможенное оформление	Декларант или таможенный брокер (представитель)	Ставки таможенных сборов за таможенное оформление установлены Постановлением Правительства РФ от 28.12.2004 г. № 863 «О ставках таможенных сборов за таможенное оформление товаров» Размер таможенного сбора за таможенное оформление установлен в зависимости от таможенной стоимости декларируемых товаров и не может быть более 100 000 руб.	До подачи или одновременно с подачей таможенной декларации
За таможенное сопровождение	Лица, получившие решение на внутренний или международный таможенный транзит	1. За осуществление таможенного сопровождения каждого автотранспортного средства и каждой единицы железнодорожного подвижного состава на расстояние: до 50 км — 2000 руб.; от 51 до 100 км — 3000 руб.; от 101 до 200 км — 4000 руб. свыше 200 км — 1000 руб. за каждые 100 км, но не менее 6000 руб. 2. За осуществление таможенного сопровождения каждого морского, речного или воздушного судна — 20 000 руб. независимо от расстояния перемещения	До начала фактического осуществления таможенного сопровождения
За хранение	Лица, поместившие товары на склад временного хранения таможенного органа, или (в случаях, указанных в п. 4 ст. 219 ТК РФ) лица, которые приобрели имущественные права на товары, находящиеся на таможенном складе таможенного органа	В размере 1 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день, а в специально приспособленных (обустроенных и оборудованных) для хранения отдельных видов товаров помещениях — 2 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день. Неполные 100 кг веса товаров приравниваются к полным 100 кг, а неполный день — к полному	До фактической выдачи товара со склада временного хранения таможенного органа (таможенного склада)

Таблица 14.3.2

**Ставки сборов за таможенное оформление товаров, установленные
Постановлением Правительства РФ от 28.12.2004 г. № 863**

№ п/п	Таможенная стоимость товаров	Ставки сбора, руб.
1	Не превышает 200 тыс. руб. включительно	500
2	200 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 450 тыс. руб.	1000
3	450 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 1200 тыс. руб. включительно	2000
4	1200 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 2500 тыс. руб. включительно	5500
5	2500 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 5000 тыс. руб. включительно	7500
6	5000 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 10 000 тыс. руб. включительно	20000
7	10 000 тыс. руб. 1 коп. и более, но не превышает 30 000 тыс. руб. включительно	50000
8	30 000 тыс. руб. 1 коп. и более	100000

Сумма акциза по ввозимым на территорию РФ подакцизным товарам, по которым определены твердые (специфические) ставки, устанавливаемые в абсолютном выражении на единицу облагаемого товара, исчисляется путем умножения соответствующей ставки на объем ввозимых товаров в натуральном выражении.

Сумма акциза по ввозимым на территорию РФ подакцизным товарам, по которым определены адвалорные, т. е. в процентах к налоговой базе, ставки, исчисляется путем умножения ставки на налоговую базу. Налоговая база определяется как сумма таможенной стоимости товаров и таможенной пошлины.

При комбинированных ставках сочетаются оба перечисленных способа расчета. Сумма акциза по ввозимым на территорию РФ подакцизным товарам, в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки (состоящие из твердой (специфической) и адвалорной (в процентах) налоговых ставок), исчисляется как сумма, полученная в результате сложения сумм акциза, исчисленных как произведение твердой (специфической) налоговой ставки и объема ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении и как соответствующая адвалорной (в процентах) налоговой ставке процентная доля стоимости (суммы, полученной в результате сложения таможенной стоимости и подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины) таких товаров.

По большинству подакцизных товаров установлены твердые (специфические ставки) акцизов в рублях. Исключение составляют акцизы на сигареты, по которым установлены комбинированные ставки.

Акцизы, как и пошлины, включаются в затраты, связанные с приобретением товаров за исключением случая, предусмотренного п. 2 и 3 ст. 199 НК РФ, в соответствии с которым не учитываются в стоимости товара суммы акциза, подлежащие уплате при ввозе товара на таможенную территорию, используемого в качестве сырья для производства других подакцизных товаров:

2. Суммы акциза, фактически уплаченные при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию Российской Федерации, учитываются в стоимости указанных подакцизных товаров, если иное не предусмотрено п. 3 настоящей статьи.
3. Не учитываются в стоимости приобретенного, ввезенного на территорию Российской Федерации или переданного на давальческой основе подакцизного товара и подлежат вычету или возврату в порядке, предусмотренном настоящей главой, суммы акциза, предъявленные покупателю при приобретении указанного товара суммы акциза, подлежащие уплате при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации или предъявленные собственнику давальческого сырья (материалов) при передаче подакцизного товара, используемого в качестве сырья для производства других подакцизных товаров. Указанное положение применяется в случае, если ставки акциза на подакцизные товары, используемые в качестве сырья, и ставки акциза на подакцизные товары, произведенные из этого сырья, определены на одинаковую единицу измерения налоговой базы.

НДС уплачивается в соответствии с гл. 21 «Налог на добавленную стоимость» по ставкам 10 и 18%.

Налоговая база определяется как сумма:

- 1) ввозной таможенной стоимости товаров;
- 2) таможенной пошлины;
- 3) акцизов (по подакцизным товарам).

При принятии к учету импортируемых товаров на основании данных ГТД на сумму НДС производятся бухгалтерские записи:

- Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»;
- Кредит счета 76 субсчет «Расчеты с таможей».

В соответствии с п. 2 ст. 171 и п. 1 ст. 172 НК РФ НДС, уплаченный на таможене при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, подлежит вычету после принятия на учет товаров и при наличии соответствующих первичных документов.

- Дебет счета 68 субсчет «Расчеты с бюджетом по НДС».
- Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость».

Постановлением Правительства РФ от 02.12.2000 г. № 914 (в редакции Постановления Правительства РФ от 11.05.2006 г. № 283) предусмотрен следующий порядок отражения в книге покупок документов, связанных с импортом товаров (п. 10): «При ввозе товаров на таможенную территорию РФ в книге покупок регистрируются таможенная декларация на ввозимые товары и платежные документы, подтверждающие фактическую уплату налога на добавленную стоимость».

Однако НДС, уплаченный при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, учитывается в стоимости товаров, согласно п. 2 ст. 170 НК РФ, в следующих случаях:

- 1) приобретения (ввоза) товаров (работ, услуг), в том числе основных средств и нематериальных активов, используемых для операций по производству и (или) реализации (а также передаче, выполнению, оказанию для собственных нужд) товаров (работ, услуг), не подлежащих налогообложению (освобожденных от налогообложения);
- 2) приобретения (ввоза) товаров (работ, услуг), в том числе основных средств, используемых для операций по производству и (или) реализации товаров (работ, услуг), местом реализации которых не признается территория Российской Федерации;
- 3) приобретения (ввоза) товаров (работ, услуг), в том числе основных средств и нематериальных активов, лицами, не являющимися налогоплательщиками налога на добавленную стоимость либо освобожденными от исполнения обязанностей налогоплательщика по исчислению и уплате налога;
- 4) приобретения (ввоза) товаров (работ, услуг), в том числе основных средств и нематериальных активов, имущественных прав, для производства и (или) реализации (передачи) товаров (работ, услуг), операций по реализации (передаче) которых не признаются реализацией товаров (работ, услуг) в соответствии с п. 2 ст. 146 НК РФ...».

Для оценки эффективности импортных поставок в разрезе отдельных контрактов рекомендуется ведение отдельных регистров анали-

тического учета, где будут учитываться все затраты, связанные с импортом товаров по конкретному контракту.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 1 и 2).
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ.
6. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ.
7. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ.
8. Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых мерах при импорте товаров» от 08.12.2003 г. № 165-ФЗ.
9. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ.
10. Закон «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 г. № 5003-1.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006, утвержденное приказом МФ РФ от 27.11.2006 г. № 154н.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное приказом МФ РФ от 09.06.2001 г. № 44н.
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом МФ РФ от 30.03.2001 г. № 26н.
14. *Бабченко Т. Н.* Учет внешнеэкономической деятельности. — М.: Финансы и статистика, 2003.
15. *Бархатов А. П.* Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005.
16. Бухгалтерский учет и налогообложение внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

17. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2001.
18. *Ганеев К. Г.* Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. — М.: Бухгалтерский учет, 2003.
19. *Гофман Н. Ф.*, Маховикова Г. А. Основы внешнеэкономической деятельности. — СПб.: Питер, 2001.
20. *Григорьев Ю. А.* Импортные операции: учет, анализ, правовые аспекты. — М.: Книжный мир, 2002.
21. *Григорьев Ю. А.* Экспортные операции: учет, анализ, правовые аспекты. — М.: Книжный мир, 2003.
22. *Кулинина Г. В.*, *Шалашова Н. Т.*, *Юшкова С. Д.* Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности организаций. — М.: Бухгалтерский учет, 2003.
23. *Куликов Г. В.* Аудит экспортных операций: Практическое пособие / Под ред. проф. В. И. Подольского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
24. *Курбангалеева О. А.* Валютные операции. — М.: ООО «Вершина», 2003.
25. *Леонтьева Ж. Г.*, *Кузнецова А. В.* Учет внешнеэкономической деятельности и валютных операций. — СПб.: Юридический центр «Пресс», 2004.
26. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К. В. Захаров, А. В. Цыганок, В. П. Бочарников и др. — М.: ИНЭКС, 2000.
27. *Матвеева О. П.* Организация и технология внешнеторговых операций: Учебное пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.
28. Международные правила толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС-2000». Публикация Международной торговой палаты 1999 г. 2000. № 560.
29. Международные экономические отношения: Учебник / И. А. Евдокимов, А. И. Бондарев, М. С. Воронин и др. — М.: Проспект, 2003.
30. *Михайлин А. Н.* Краткий толковый словарь-справочник по внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. — М.: Книга сервис, 2003.
31. *Покровская В. В.* Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. — М.: Юристъ, 2000.

32. *Попов С. Г.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга. Учебное пособие. 2-е изд, доп. — М.: Ось-89, 1999. 288 с.
33. *Прокушев Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. — М.: ИТК «Дашков и К^о», 2005.
34. *Ростовский Ю. М., Гречков В. Ю.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречко. — М.: Экономика, 2004.
35. *Рубинская Э. Т.* Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. — М.: ПРИОР, 2001.
36. *Сельцовский В. Л.* Экономико-статистические методы анализа внешней торговли. — М.: Финансы и статистика, 2004.
37. *Тимошенко И. В.* Таможенное регулирование ВЭД: Учебно-практическое пособие. — М.: Бератор-Пресс, 2003.
38. *Ульянова Н. В.* Экспорт-импорт: бухгалтерский налоговый учет. — М.: Бератор, 2004.
39. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учебное пособие / Под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремет. — М.: Финансы и статистика, 2001.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс

на 01.01.2007 г.

		Коды
	Форма № 1 по ОКУД	0710001
	Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ «Аквилон» _____	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	
Вид деятельности _____	по ОКДИ	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	
_____	по ОКЕИ	384
Единица измерения: тыс. руб.		
Адрес _____		

	Дата утверждения	
	Дата отправки (принятия)	

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	4000	4700
Основные средства	120	101200	149500
Незавершенное строительство	130	18300	25300
Доходные вложения в материальные ценности	135	–	–
Долгосрочные финансовые вложения	140	5500	7020
Прочие долгосрочные финансовые вложения	145	–	480
Прочие внеоборотные активы	150	–	–
ИТОГО по разделу I	190	129000	187000
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы, в том числе:	210	59000	70000
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		7650	9450
животные на выращивании и откорме		–	–

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
затраты в незавершенном производстве		10000	12100
готовая продукция и товары для перепродажи		41350	48450
товары отгруженные		–	–
расходы будущих периодов		–	–
прочие запасы и затраты		–	–
Налог на добавлен. стоимость по приобретенным ценностям	220	800	900
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	–	–
в том числе покупатели и заказчики		–	–
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	10450	11150
в том числе покупатели и заказчики		6300	5100
Краткосрочные финансовые вложения	250	1000	2500
Денежные средства	260	9550	13050
Прочие оборотные активы	270	–	–
ИТОГО по разделу II	290	80800	97600
БАЛАНС	300	209800	284600

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	108000	108000
Собственные акции, выкупленные у акционеров		()	()
Добавочный капитал	420	–	32500
Резервный капитал, в том числе:	430	4300	4300
резервы, образованные в соответствии с законодательством		–	–
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		4300	4300
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	10000	44800
ИТОГО по разделу III	490	122300	189600
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	22700	23200
Отложенные налоговые обязательства	515		280
Прочие долгосрочные обязательства	520	2600	4020
ИТОГО по разделу IV	590	25300	27500

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	36000	30300
Кредиторская задолженность, в том числе:	620	24200	31700
поставщики и подрядчики		8200	11200
задолженность перед персоналом организации		6150	8500
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		2000	2800
задолженность по налогам и сборам		4200	5000
прочие кредиторы		3650	4200
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	–	–
Доходы будущих периодов	640	2000	5500
Резервы предстоящих расходов	650	–	–
Прочие краткосрочные обязательства	660	–	–
ИТОГО по разделу V	690	62200	67500
БАЛАНС (сумма строк: 490 + 590 + 690)	700	209800	284600
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение		–	–
Товары, принятые на комиссию		–	–
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов		–	–
Обеспечения обязательств и платежей полученные		–	–
Износ жилищного фонда		–	–
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов		–	–
Нематериальные активы, полученные в пользование		–	–

Приложение 2

Отчет о прибылях и убытках

за год 2006

		Коды
Форма № 2 по ОКУД		0710002
Дата (год, месяц, число)		
Организация <u>«Аквилон»</u>	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	
Вид деятельности _____	по ОКДП	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	
	по ОКЕИ	384

Единица измерения: тыс. руб.

Адрес _____

Дата утверждения _____

Дата отправки (принятия) _____

Показатель наименование	код	За отчетный период	За аналогич- ный период предыду- щего года
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	331800	251000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(200700)	(152300)
Валовая прибыль	029	131100	98700
Коммерческие расходы	030	(16000)	(12100)
Управленческие расходы	040	(66000)	(50100)
Прибыль (убыток) от продаж	050	49100	36500

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	7000	5400
Проценты к уплате	070	(3500)	(2700)
Доходы от участия в других организациях	080	–	–
Прочие доходы	090	7400	5300
Прочие расходы	100	(4000)	(4500)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	56000	40000
Отложенные налоговые активы	141	480	–
Отложенные налоговые обязательства	142	280	–
Текущий налог на прибыль	150	(13760)	(9600)
Пени и штрафы в бюджет			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	42440	30400
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	120	–
Базовая прибыль (убыток) на акцию			

Приложение 3

Бухгалтерский баланс

на 01.01.2007 г.

	Коды
Форма № 1 по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ ГУП «Конкор» _____	по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН
Вид деятельности _____	по ОКДП
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС
_____	по ОКЕИ
_____	384

Единица измерения: тыс. руб.

Адрес _____

Дата утверждения _____

Дата отправки (принятия) _____

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	36	16
Основные средства	120	88	314
Незавершенное строительство	130	–	–
Доходные вложения в материальные ценности	135	–	–
Долгосрочные финансовые вложения	140	–	–
Прочие долгосрочные финансовые вложения	145	–	–
Прочие внеоборотные активы	150	–	–
ИТОГО по разделу I	190	124	330
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы, в том числе:	210	575	715
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		460	589
животные на выращивании и откорме		–	–

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
затраты в незавершенном производстве		–	–
готовая продукция и товары для перепродажи		79	83
товары отгруженные		–	–
расходы будущих периодов		36	43
прочие запасы и затраты		–	–
Налог на добавлен. стоимость по приобретенным ценностям	220	–	6
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	–	–
в том числе покупатели и заказчики		–	–
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	43	64
в том числе покупатели и заказчики		–	–
Краткосрочные финансовые вложения	250	–	–
Денежные средства	260	62	2
Прочие оборотные активы	270	–	–
ИТОГО по разделу II	290	680	787
БАЛАНС	300	804	1117

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	117	117
Собственные акции, выкупленные у акционеров		()	()
Добавочный капитал	420	207	372
Резервный капитал, в том числе:	430	–	–
резервы, образованные в соответствии с законодательством		–	–
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		–	–
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	233	180
ИТОГО по разделу III	490	557	669
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	–	–
Отложенные налоговые обязательства	515	–	–
Прочие долгосрочные обязательства	520	–	–
ИТОГО по разделу IV	590	–	–

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	–	–
Кредиторская задолженность, в том числе:	620	247	448
поставщики и подрядчики		4	90
задолженность перед персоналом организации		71	166
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		50	70
задолженность по налогам и сборам		84	122
прочие кредиторы		–	–
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	–	–
Доходы будущих периодов	640	–	–
Резервы предстоящих расходов	650	–	–
Прочие краткосрочные обязательства	660	–	–
ИТОГО по разделу V	690	247	448
БАЛАНС (сумма строк: 490 + 590 + 690)	700	804	1117
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства			
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение		–	–
Товары, принятые на комиссию		–	–
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов		–	–
Обеспечения обязательств и платежей полученные		–	–
Износ жилищного фонда		–	–
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов		–	–
Нематериальные активы, полученные в пользование		–	–

Приложение 4

Отчет о прибылях и убытках

за год 2006

	Коды
Форма № 2 по ОКУД	0710002
Дата (год, месяц, число)	
Организация <u>ГУП «Конкор»</u>	по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН
Вид деятельности _____	по ОКДП
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС
_____	по ОКЕИ
_____	384

Единица измерения: тыс. руб.

Адрес _____

Дата утверждения _____

Дата отправки (принятия) _____

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	11486	7151
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(10875)	(6771)
Валовая прибыль	029	611	380
Коммерческие расходы	030	(397)	(-)
Управленческие расходы	040	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	050	214	380

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	–	–
Проценты к уплате	070	(–)	(–)
Доходы от участия в других организациях	080	–	–
Прочие доходы	090	77	7
Прочие расходы	100	(45)	(47)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	246	340
Отложенные налоговые активы	141	–	–
Отложенные налоговые обязательства	142	–	–
Текущий налог на прибыль	150	(66)	(107)
Пени и штрафы в бюджет			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	180	233
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	–	–
Базовая прибыль (убыток) на акцию			

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под редакцией
Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой,
И. И. Мазуровой

Серия «Учебник для вузов»

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Ведущий редактор
Выпускающий редактор
Художественный редактор
Корректоры
Верстка

*С. Жильцов
Е. Базанов
О. Кувакина
Е. Маслова
Л. Адуевская
М. Одинокова, Н. Сулейманова
А. Полянский*

Подписано в печать 23.07.08. Формат 60 × 90/16. Усл. п. л. 36. Тираж 3500. Заказ
ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

КНИГА-ПОЧТОЙ



**ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- по телефону: **(812) 703-73-74;**
- по электронному адресу: **postbook@piter.com;**
- на нашем сервере: **www.piter.com;**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 619,
ЗАО «Питер Пост».**

**ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ОДИН ИЗ ДВУХ СПОСОБОВ
ДОСТАВКИ И ОПЛАТЫ ИЗДАНИЙ:**

-  Наложением платежом с оплатой заказа при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте (**но без учета авиатарифа**). Книги будут высланы нашей службой «Книга-почтой» в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати.
-  Оплата наличными при курьерской доставке (**для жителей Санкт-Петербурга и Москвы**). Курьер доставит заказ по указанному адресу в удобное для вас время в течение трех дней.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, код, количество заказываемых экземпляров.

**Вы можете заказать бесплатный
журнал «Клуб Профессионал»**

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

WWW.PITER.COM

КНИГА-ПОЧТОЙ



480 с., 16,5×23,5,
перепл.
Код 12620

СЕРИЯ «УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ»

С. Пивоваров, И. Максимцев

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ. 2-Е ИЗД.

Сравнительный менеджмент является частью общей теории менеджмента, в рамках которой рассматриваются представления и закономерности взаимодействия представителей разных культур в системах управления предприятиями. Главная цель существования и развития сравнительного менеджмента как дисциплины — повышение эффективности управления бизнесом благодаря грамотному использованию менеджерами разных уровней национально-культурных особенностей поведения своих подчиненных и партнеров, а также особенностей стран, в которых осуществляется их бизнес. Вместе с тем, помимо чисто экономических целей сравнительный менеджмент безусловно преследует и важные социально-политические цели: его корректное применение способствует укреплению доверия и взаимных симпатий людей разных культур.

Во второе издание добавлены главы, посвященные вопросам менеджмента в странах Скандинавии (Дания, Финляндия, Норвегия) и Швейцарии. Учебник будет полезен всем изучающим страновой и международный менеджмент.



384 с., 14,5×21,5,
перепл.
Код 12971

СЕРИЯ «УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ»

Е. Горбашко

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ: УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

В учебном пособии рассматриваются проблемы управления качеством в контексте обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятий. Исследуются экономические понятия качества и конкурентоспособности, принципы и методы их оценки, организационно-экономический механизм управления качеством и условия его реализации на российских предприятиях в современных экономических условиях.

Предназначено для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», «Менеджмент организации», «Управление качеством», а также для слушателей в системе дополнительного профессионального образования.

Допущено учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)».



Нет времени ходить по магазинам?



наберите:



www.piter.com



Здесь вы найдете:

Все книги издательства сразу
Новые книги — в момент выхода из типографии
Информацию о книге — отзывы, рецензии, отрывки
Старые книги — в библиотеке и на CD



**И наконец, вы нигде не купите
наши книги дешевле!**

Основанный Издательским домом «Питер» в 1997 году, книжный клуб «Профессионал» собирает в своих рядах знатоков своего дела, которых объединяет тяга к знаниям и любовь к книгам. Для членов клуба проводятся различные мероприятия и, разумеется, предусмотрены привилегии.

Привилегии для членов клуба:

- карта члена «Клуба Профессионал»;
- бесплатное получение клубного издания — журнала «Клуб Профессионал»;
- дисконтная скидка на всю приобретаемую литературу в размере 10% или 15%;
- бесплатная курьерская доставка заказов по Москве и Санкт-Петербургу;
- участие во всех акциях Издательского дома «Питер» в розничной сети на льготных условиях.

Как вступить в клуб?

Для вступления в «Клуб Профессионал» вам необходимо:

- совершить покупку на сайте **www.piter.com** или в фирменном магазине Издательского дома «Питер» на сумму от **800** рублей без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- ознакомиться с условиями получения карты и сохранения скидок;
- выразить свое согласие вступить в дисконтный клуб, отправив письмо на адрес: postbook@piter.com;
- заполнить анкету члена клуба (зарегистрированным на нашем сайте этого делать не надо).

Правила для членов «Клуба Профессионал»:

- для продления членства в клубе и получения **скидки 10%**, в течение каждых **шести месяцев** нужно совершать покупки на общую сумму от **800** до **1500** рублей, без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- Если же за указанный период вы выкупите товара на сумму от **1501** рублей, скидка будет увеличена до **15%** от розничной цены издательства.

Заказать наши книги вы можете любым удобным для вас способом:

- по телефону: (812) 703-73-74;
- по электронной почте: postbook@piter.com;
- на нашем сайте: www.piter.com;
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 619 ЗАО «Питер Пост».

При оформлении заказа укажите:

- ваш регистрационный номер (если вы являетесь членом клуба), фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом книги»,
тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Деловая книга»,
ул. Путевая, д. 1а,
тел. (4212) 36-06-65, 33-95-31
E-mail: dkniga@mail.kht.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,
тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Хабаровск, «Мирс»,
тел. (4212) 39-49-60.
E-mail: zakaz@booksmirs.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
пл. Ленина, д. 3
тел. (8182) 65-41-34, 65-38-79.
E-mail: marketing@avfkniga.ru

Воронеж, «Амиталь»,
пл. Ленина, д. 4,
тел. (4732) 26-77-77.
<http://www.amital.ru>

Калининград, «Вестер»,
сеть магазинов «Книги и книжечки»,
тел./факс (4012) 21-56-28, 65-65-68.
E-mail: nshibkova@vester.ru
<http://www.vester.ru>

Самара, «Чакона», ТЦ «Фрегат»,
Московское шоссе, д. 15,
тел. (846) 331-22-33.
E-mail: chaconne@chaccone.ru

Саратов, «Читающий Саратов»,
пр. Революции, д. 58,
тел. (4732) 51-28-93, 47-00-81.
E-mail: manager@kmsvrn.ru

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmw.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитЪ»,
тел. (3952) 20-09-17, 24-17-77.
E-mail: prodalit@irk.ru
<http://www.prodalit.irk.ru>

Иркутск, «Светлана»,
тел./факс (3952) 25-25-90.
E-mail: kkcbooks@bk.ru
<http://www.kkcbooks.ru>

Красноярск, «Книжный мир», пр. Мира, д. 86,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (383) 336-10-26, факс 336-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
<http://www.top-kniga.ru>

Татарстан

Казань, «Таис»,
сеть магазинов «Дом книги»,
тел. (843) 272-34-55.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, ООО «Дом книги»,
ул. Антона Валека, д. 12,
тел./факс (343) 358-18-98, 358-14-84.
E-mail: domknigi@k66.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул.Барбюса, д. 61,
тел./факс (351) 256-93-60.
E-mail: evrika@bookmagazin.ru
<http://www.bookmagazin.ru>

Челябинск, ООО «ИнтерСервис ЛТД»,
ул. Артиллерийская, д. 124
тел. (351)247-74-03, 247-74-09, 247-74-16.
E-mail: zakup@intser.ru
<http://www.fkniga.ru> , www.intser.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Электровзаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж;
тел./факс: (495) 234-3815, 974-3450; e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сапсониевский пр., д. 29а;
тел./факс (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс (4732) 39-43-62, 39-61-70;
e-mail: pitervrn@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс (343) 378-98-41, 378-98-42;
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел. (8312) 41-27-31;
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Станционная, д. 36;
тел./факс (383) 350-92-85; e-mail: office@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел. (8632) 69-91-22, 69-91-30;
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33, литер А2, офис 225; тел. (846) 277-89-79;
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10–11; тел./факс (1038067) 545-55-64,
(1038057) 751-10-02; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев пр. Московский, д. 6, кор. 1, офис 33; тел./факс (1038044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс (1037517) 201-48-79, 201-48-81;
e-mail: office@minsk.piter.com



Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.

Телефон для связи: **(812) 703-73-73.**

E-mail: fuganov@piter.com



Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 703-73-72,**
Москва — (495) 974-34-50.



Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 703-73-73.

Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com