

Мария Сергеевна Клочкова, А. С.
Корчагина, А. В. Кутепов

**Управление предприятием
в условиях
дефицита оборотных...**



**Алена Сергеевна Корчагина
Мария Сергеевна Ключкова
А. В. Кутепов**

**Управление предприятием в условиях
дефицита оборотных средств.
Финансовое оздоровление предприятия**

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6181284*

*Управление предприятием в условиях дефицита оборотных средств. Финансовое оздоровление
предприятия: Научная книга; Москва; 2006*

Аннотация

Книга представляет собой практическое руководство по организации управления предприятием. Особое внимание уделено управлению в условиях дефицита оборотных средств. Указаны причины и следствия такого дефицита, а также мероприятия, позволяющие его устранить и не допустить в дальнейшем. Приведены методики оценки деятельности предприятия и управления основными финансовыми инструментами.

Предназначается руководителям предприятий требующих финансового оздоровления, предприятий успешно действующим на рынке для недопущения возникновения кризисных ситуаций, начинающим и действующим предпринимателям, студентам и преподавателям институтов, а также всем, кто интересуется вопросами бизнеса. Может являться пособием по эффективному управлению деятельностью предприятий всех форм собственности.

Содержание

Предисловие (Введение)	4
Глава 1. Анализ состояния предприятия	7
1.1. Организация аналитического исследования	7
1.2. Экспресс-диагностика	11
1.3. Оценка финансовой деятельности компании	28
Глава 2. Управление издержками предприятия	39
2.1. Управление издержками предприятия	39
2.2. Анализ структуры затрат	41
2.3. Классификация затрат	44
2.4. Распределение накладных расходов по видам продукции	48
2.5. Методы калькулирования себестоимости продукции	51
2.6. Классификация издержек	56
2.7. Вклад на покрытие	60
2.8. Запас финансовой прочности	63
2.9. Операционный рычаг	64
2.10. Подходы к учету издержек: управленческий аспект	68
2.11. Управленческая форма отчета о прибылях и убытках	71
Конец ознакомительного фрагмента.	72

Клочкова М.С., Корчагина А.С., Кутепов А.В Управление предприятием в условиях дефицита оборотных средств (Финансовое оздоровление предприятия)

Предисловие (Введение)

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции часто приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или их временной неплатежеспособности.

Почему ранее благополучные предприятия оказываются в состоянии неплатежеспособности? Как показывает теория и подтверждает опыт, нарушение платежеспособности в современных условиях является следствием несоответствия стратегии предприятия изменениям во внешней среде. Например, еще недавно в практике управления предприятиями отсутствовали стратегические принципы.

Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, можно считать кризисной. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и принять меры еще до внешнего проявления трудностей (финансовых сложностей).

Исследования, проведенные на российских предприятиях, находящихся в кризисной ситуации, обнаружили комплекс причин, из-за которых предприятие попадает в кризис. Их можно разделить на 2 группы:

1) внешние причины, которые не зависят от предприятия или на которые предприятие может повлиять в незначительной степени:

- а) состояние национальной экономики;
- б) политические факторы;
- в) правовые факторы;
- г) социальные факторы;
- д) технологические факторы;
- е) взаимоотношения с покупателями и поставщиками;

2) внутренние причины кризиса, которые возникли в результате деятельности самого предприятия.

Внутренние факторы, возникающие в результате деятельности самого предприятия, также могут быть причиной кризиса. Причем проведенные исследования подтвердили, что внутренние факторы усиливают действие внешних. Логическую цепочку поиска внутренних причин экономического кризиса на российских предприятиях можно построить исходя из ответа на вопрос, увеличился или уменьшился объем продаж за последние 2 года. Если проблем с продажей продукции нет, причина заключается не в самой продукции, а в оборачиваемости оборотных средств. Если оборачиваемость малая, проблема связана с большой длительностью производственного цикла. Необходимо выявить слабое звено цикла. Это могут быть задержки с оплатой отпущенных товаров. Тогда причины кризиса связаны

с ценовой политикой и контролем цен, с условиями договора на продажу товара (например, поставки товара осуществляются без предоплаты). Высокие цены могут быть связаны с высокими издержками производства. Тогда следует выяснить динамику изменения затрат на производство товара и причины их роста. Для российских предприятий, как правило, высокие составляющие издержек – это затраты на энергоснабжение.

При высокой оборачиваемости средств причины экономического кризиса заключаются в рентабельности товара. Если объем продаж уменьшается, причину следует искать в реализации продукции. Дальнейшие вопросы связаны с наличием запасов готовой нереализованной продукции, потребительскими свойствами товара, ценовой политикой и системой распределения и продвижения товара. Ответ на поставленные вопросы может дать представление о причинах кризиса предприятия.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что выход из кризиса связан с устранением причин, вызвавших его, а сам процесс планирования этого выхода можно назвать стратегией и тактикой в управлении предприятием.

Вероятность наступления кризиса существует в развитии любой организации. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад).

Даже «успешные» предприятия зачастую сталкиваются с существенными проблемами дальнейшего развития. Вот некоторые из этих проблем:

1) несмотря на хорошо отлаженную технологию производства, предприятие нередко оказывается на грани невыполнения платежных обязательств перед поставщиками или налоговыми органами;

2) руководитель не имеет полной, достоверной и оперативной информации для оценки деятельности всего предприятия и принятия оперативных или стратегических решений, особенно в условиях юридической или территориальной разобщенности подразделений;

3) руководство не имеет четкого и аргументированного представления о наличии свободных средств и возможности их использования, о ликвидности предприятия и о рентабельности производства в целом, не говоря уже об отдельных продуктах;

4) бюджеты (планы) составляются либо для отписки и не соответствуют действительности, либо с огромным опозданием и служат «некрологом», а не инструментом для принятия управленческих решений;

5) не удается своевременно спланировать налоги;

6) себестоимость произведенной продукции вычисляется крайне редко либо недостаточно точно, что не позволяет эффективно манипулировать ценами;

7) склады сырья и готовой продукции то затовариваются, то пустуют.

Иногда возникновение этих проблем связано с отсутствием современной профессиональной подготовки руководства. В таком случае необходимо привлечение специалистов.

Краткосрочные кризисные ситуации не меняют сущности предприятия как производителя прибыли, они могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер (вплоть до банкротства). Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать и увидеть его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным на учете возможности и опасности кризиса. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. Когда становится явной неизбежность кризиса, невозможность его устранить или замедлить, в стратегии антикризисного управления большое внимание уделяется проблемам выхода из кризиса, все усилия сосредоточиваются на путях и средствах выхода из него.

Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению. Проводится тщательный анализ внеш-

ней и внутренней среды бизнеса, выделяются те компоненты, которые действительно имеют значение для организации, осуществляются сбор и отслеживание информации по каждому компоненту и на основе оценки реального положения предприятия, выясняются причины кризисного состояния. Точная, комплексная, своевременная диагностика состояния предприятия – первый этап в разработке стратегии эффективного управления деятельностью предприятия.

Настоящая книга представляет собой практическое руководство по организации эффективного управления деятельностью предприятий всех форм собственности. В ней приведены методики оценки деятельности предприятия и управления основными финансовыми инструментами.

Необходимые замечания.

В книге использованы материалы, разработанные и предоставленные Американским Агентством по Международному Развитию (US AID) при участии Российского Центра Приватизации (РЦП), осуществляющего программы по оказанию помощи российским предприятиям.

Глава 1. Анализ состояния предприятия

1.1. Организация аналитического исследования

Финансы предприятий являются средством формирования их денежных ресурсов в целях осуществления их хозяйственной деятельности. Они представляют собой совокупность операций по получению, распределению и использованию предприятиями денежных средств и других финансовых инструментов в процессе производства и реализации товаров и услуг. Финансовые операции осуществляются в целях организации денежных потоков, обеспечивающих потребности предприятий в формировании и расходовании денежных средств, а образующиеся и расходуемые предприятием фонды денежных средств составляют его денежные ресурсы. Предприятия, осуществляя свою деятельность, взаимодействуют с другими субъектами хозяйствования: с предприятиями сферы реального производства, финансового сектора экономики (банками, страховыми компаниями и др.), органами государственной власти (выплачивая налоги, получая субсидии и т. д.) и домашними хозяйствами. Поскольку это взаимодействие связано с потоками денежных средств, финансы отражают отношения предприятий с другими субъектами экономической жизни по поводу потоков денежных средств в процессе производства и реализации продукции, образования собственных и привлечения внешних источников денежных средств, их распределения и расходования. Итогом этого взаимодействия является взаимное обеспечение финансовыми ресурсами, предоставляющее каждому сектору экономики возможность реализации своих функций¹.

Под финансовым состоянием предприятия понимается особенность его финансовой конкурентоспособности и использования финансовых ресурсов и капитала, а также полнота выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта связана с образованием и расходованием денежных средств, поэтому финансовое состояние хозяйствующего субъекта отражает все стороны его производственно-торговой деятельности².

Анализ финансового состояния предприятия очень важен для менеджеров, аналитиков, инвесторов, кредиторов и большинства других пользователей. В США очень ценятся специалисты, осуществляющие свою деятельность в данной области. Поскольку эффективное использование ресурсов и управление затратами является залогом успешной деятельности большинства предприятий.

Цели анализа

Содержание финансового анализа деятельности предприятия зависит от поставленных целей. Поэтому перед тем как приступить к нему, необходимо установить конечную цель анализа. Характеристика финансового состояния хозяйствующего субъекта, в зависимости от установленной цели, включает анализ:

- 1) кредитоспособности;
- 2) доходности (рентабельности);
- 3) структуры затрат;

¹ Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

² Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. М.: 1995.

- 4) структуры баланса и оборотных средств;
- 5) финансовой устойчивости;
- 6) денежного потока;
- 7) оборачиваемости;
- 8) эффективности деятельности компании;
- 9) уровня самофинансирования.

Наиболее целесообразно использовать такие виды анализа как:

- 1) экспресс-диагностика предприятия;
- 2) оценка финансовой деятельности предприятия;
- 3) подготовка обоснования для инвестиций.

Сложности в аналитической работе

Помимо таких проблем при проведении анализа финансовой деятельности предприятия, как недостоверность аналитической информации за предыдущие периоды; отсутствие профессиональных специалистов; недооценка большинства управляющих важности управления внутренними финансовыми ресурсами; получение прибыли как основная цель деятельности предприятий, при отсутствии долгосрочной стратегии; высокая степень неопределенности внешней среды компаний (нестабильная политическая ситуация, частые изменения налоговых ставок, законодательство и т. и.) существует еще целый ряд сложностей, присущих аналитической деятельности.

Рассмотрим некоторые из них.

1. Обеспечение сопоставимости данных. Многие крупные компании имеют различные сферы и направления деятельности. В таких случаях очень трудно сопоставить некоторую информацию, подготовить осмысленные коэффициенты. То есть трудности заключаются в усложнении методики сравнительного анализа.

2. Условность данных для сравнительного анализа. Причиной некоторого перекоса, искажения информации является инфляция. Она влияет на оценку запасов, величину амортизационных отчислений и другие показатели. Поэтому при проведении финансового анализа очень важно учитывать этот фактор, особенно при проведении анализа финансового состояния компании в динамике или сравнительного финансового анализа.

Еще одной причиной искажения полученных данных является сезонность. Например, коэффициент оборачиваемости запасов для предприятия перерабатывающей промышленности будет существенно различаться в зависимости от того, использованы данные о состоянии запасов до наступления сезона консервирования или после его окончания. Влияние на дебиторскую задолженность и краткосрочные обязательства часто бывает сходным. Негативное внимание этих факторов может быть сведено к минимуму использованием средне-годовых отчетных данных³.

3. Интерпретация результатов. Любой аналитический коэффициент можно интерпретировать по-разному. Например, высокий коэффициент быстрой ликвидности, с одной стороны, говорит о хорошей платежеспособности компании. С другой стороны, высокое значение этого коэффициента можно объяснить недостатками финансовой политики, которые выражаются в отсутствии инвестиционных вложений. Другими словами, предприятие хранит деньги не приносящие дохода. Более того, одни показателям могут говорить о хорошем положении предприятия, другие – о том, что оно несколько хуже, но и те и другие не позволяют сказать о том, насколько устойчиво финансовое положение предприятия.

4. Влияние методов учета. Применение различных методов делает затруднительным сравнение показателей.

³ Юджин Бригхем, Луис Гапенски Финансовый менеджмент. СПб.: 1997.

5. Вуалирование отчетности. Некоторые предприятия мнимо делают привлекательной для аналитиков финансовую отчетность, путем ее вуалирования. Однако такое «улучшение» баланса не надолго.

6. Эффект инфляции. Высокие темпы инфляции в конце 1970-х и в начале 1980-х гг. обратили внимание на необходимость учитывать ее влияние на результаты финансовой деятельности. Аналитики разрабатывали многочисленные методы составления отчетности в условиях инфляции.

Инфляция, во-первых, искажает отчетные данные. Как известно, бухгалтерская отчетность составляется на основе цен приобретения, т. е. фактической суммы денег, уплаченных за каждый актив. Во время инфляции покупательная способность денег снижается, что повлечет за собой искажение отчетных данных. Например, на 1 млн рублей, выделенных на покупку здания, в 2000 г. можно приобрести помещение с большей площадью, чем за эти же деньги в 2005 г. Поэтому нецелесообразно суммировать средства, инвестируемые в 2000 и 2005 гг. Между тем при составлении баланса этот нюанс не учитывается. Для устранения такого несоответствия, активы, приобретенные в разные временные промежутки, необходимо пересчитывать с учетом изменения покупательной способности денег.

Во-вторых, инфляция влияет на анализ относительных показателей. В случае анализа относительных показателей на основе текущей отчетности, происходит искажение реальной «картины». Происходит заниженная оценка основных средств, производственных запасов (в случае применения метода LIFO). Одновременно, рост темпов инфляции приводит к увеличению процентной, которая отражается на изменении цены долгосрочных обязательств. В случае изменения темпов инфляции по годам, искажается величина полученной предприятием прибыли. В случае изменения темпов инфляции по годам, искажается величина полученной предприятием прибыли.

Возможности аналитических исследований

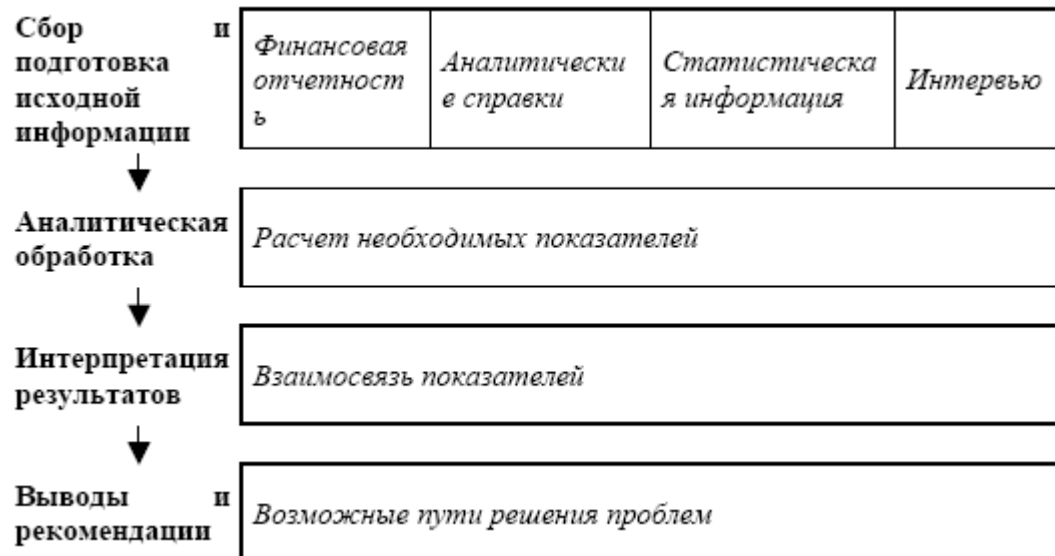
Анализ финансовой деятельности предприятия позволяет оценить:

- 1) финансовое положение компании;
- 2) имущество, находящееся в собственности предприятия;
- 3) степень предпринимательского риска;
- 4) эффективность использования заемных средств;
- 5) Обеспеченность финансовыми ресурсами для текущей и инвестиционной деятельности компании;
- 6) потребность в дополнительном финансировании;
- 7) возможности наращивания капитала;
- 8) эффективность деятельности компании.

Принципы проведения анализа.

1. Неотъемлемой составляющей оценки данных является их сравнение.
2. Отсутствие достоверности данных – основа неточных результатов.
3. «Не складывайте апельсины с яблоками». Опасайтесь совмещать несовместимые данные.
4. Всегда учитывайте взаимосвязи.
5. Делайте выводы. Принимайте решения.

Таблица 1.1. Этапы анализа



1.2. Экспресс-диагностика

Общий анализ предприятия

Установление текущей ситуации на предприятии начинается со сбора и анализа исходных данных:

- 1) численность персонала и ФЗП по категориям работников;
- 2) структуру основных фондов предприятия;
- 3) загруженность и степень изношенности основных производственных фондов;
- 4) объем выпуска продукции на 1 основного работника и объем продаж на рубль ФЗП (общего и отдельно – высшего руководства);
- 5) плановые и фактические показатели реализации, себестоимости и объемов производства;
- 6) структура реализации:
 - а) доля денежных поступлений в общем объеме реализации;
 - б) доля продаж по долгосрочным контрактам в реализации;
 - в) доля продаж на экспорт в общей реализации.

Анализ финансовых показателей предприятия

Анализ документов финансовой отчетности:

- 1) анализ структуры отчета о финансовых результатах;
- 2) анализ активов;
- 3) анализ пассивов;
- 4) анализ движения денежных средств;
- 5) анализ финансовой устойчивости и ликвидности;
- 6) анализ эффективности деятельности компании:
 - а) оборачиваемость текущих активов и пассивов;
 - б) длительность финансового цикла;
 - в) оборачиваемость активов;
 - г) рентабельность продаж;
 - д) рентабельность активов.

Агрегированный баланс

В российском бухгалтерском учете основными являются такие его формы (Баланс и Отчет о финансовых результатах), которые делают неудобным проведение анализа. Поэтому их разумно перевести в более наглядный вид – агрегированный баланс и отчет о прибылях и убытках.

Таблица 1.2. Агрегированный баланс

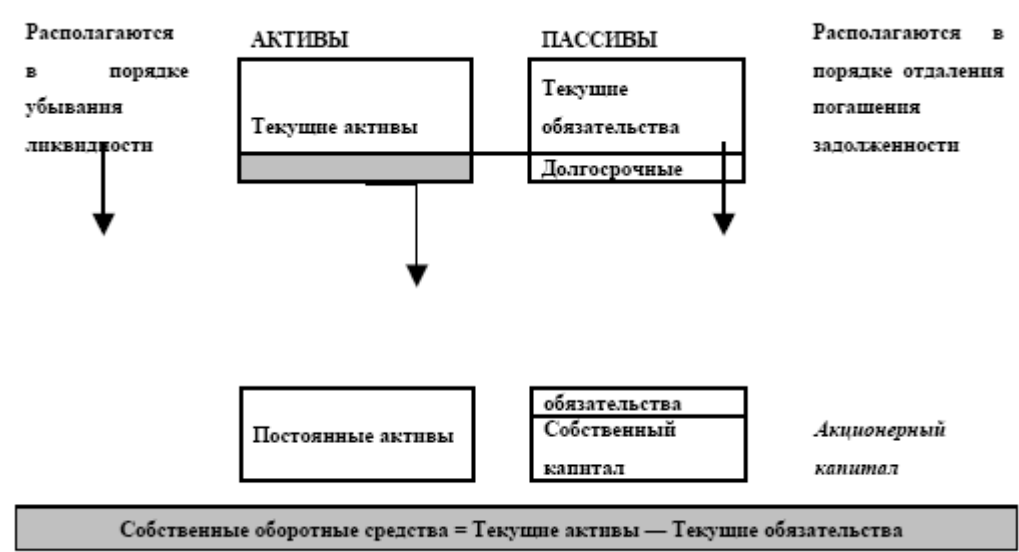
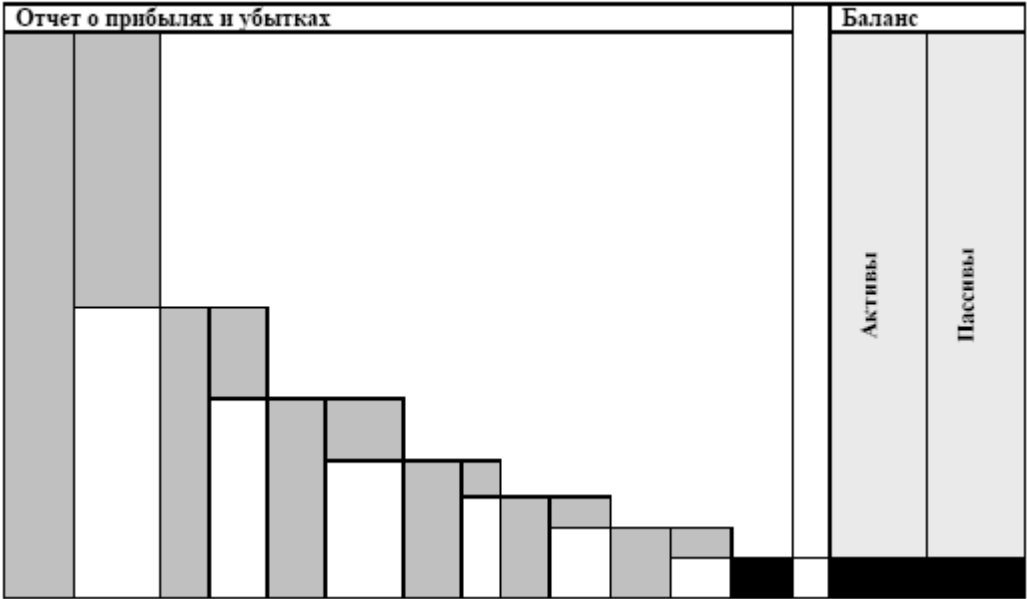
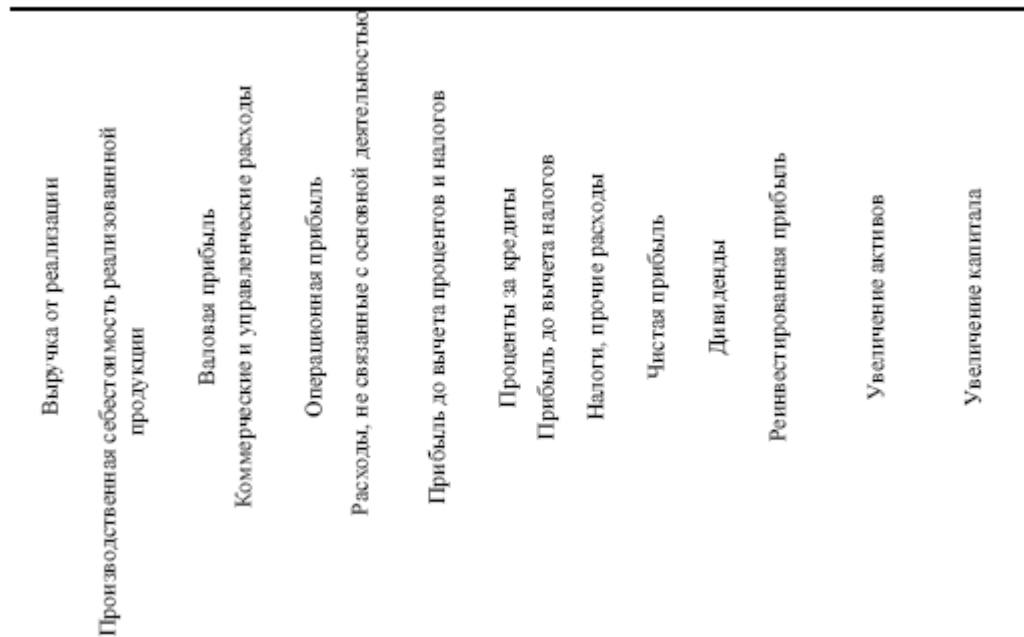


Таблица 1.3. Отчет о прибылях и убытках





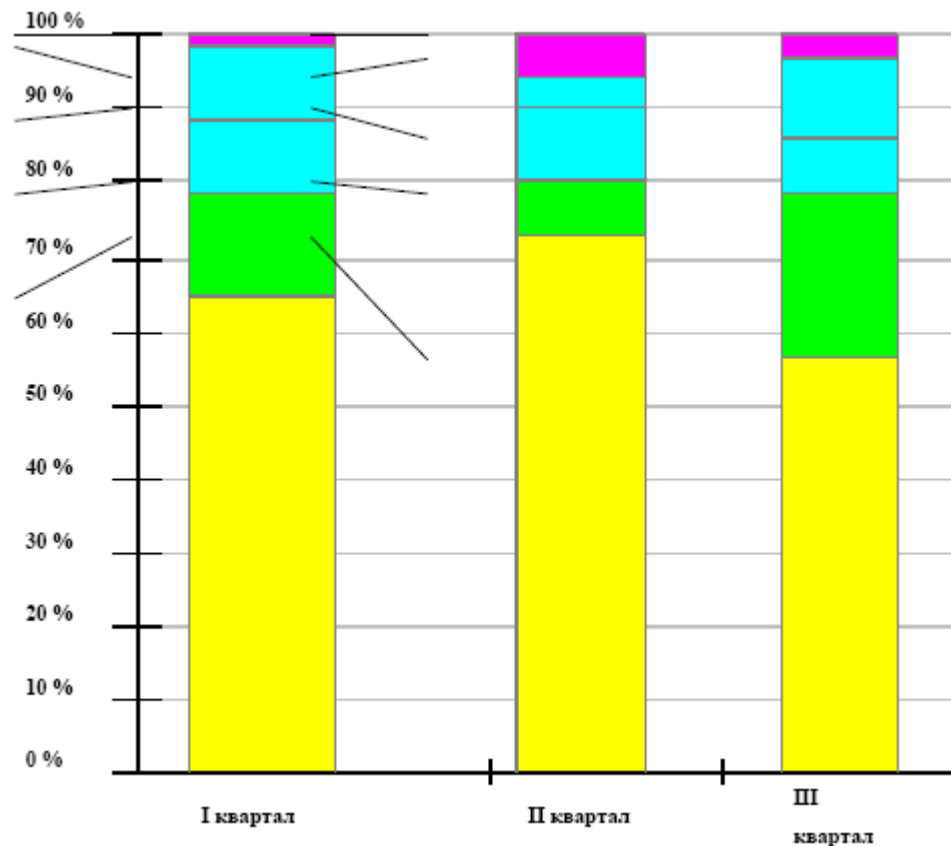
Анализ отчета о прибылях и убытках

При анализе отчета о прибыли и убытках делается расчет долей по таким отдельным элементам, как:

- 1) себестоимость;
- 2) операционная прибыль;
- 3) выплата процентов и налогов;
- 4) чистая прибыль;
- 5) реинvestированная прибыль.

Расчет долей этих составляющих позволяет дать оценку степени влияния отдельных показателей на итоговое значение чистой и реинvestированной прибыли.

Таблица 1.4. Отчет о прибылях и убытках



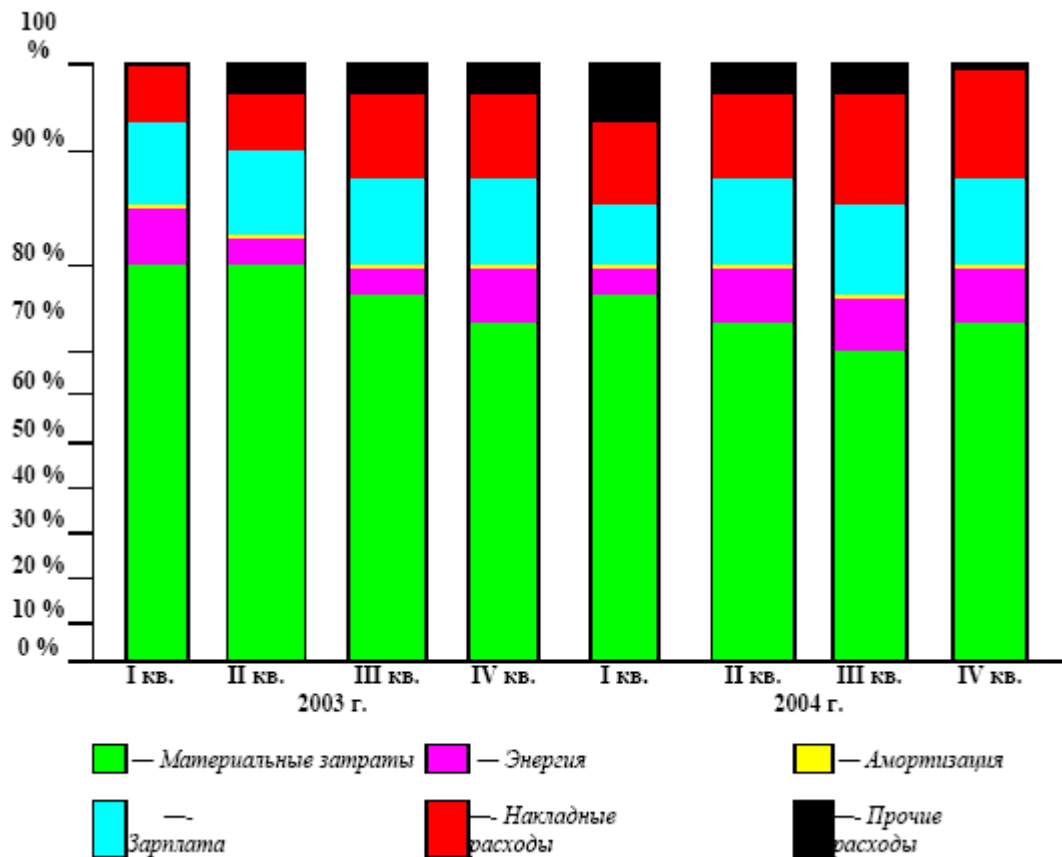
Анализ затрат

Необходимо определить наиболее весомые и быстрорастущие статьи в себестоимости продукции, затем проанализировать возможность их сокращения без ущерба для производства, а также необходимость этого сокращения.

Для проведения более глубокого анализа разумно разделить затраты на постоянные и переменные. Это сделает возможным рассчитать минимальный объем продаж, т. е. объем продаж, который покрывает все расходы («точка безубыточности»). Помимо этого, появляется возможность оценить и скорректировать производственную программу для получения максимальной прибыли при заданных ограничениях (продажи, финансовые и производственные ресурсы и т. п.).

Более подробно это описано в главе «Управление издержками предприятия».

Таблица 1.5. Динамики структуры себестоимости



На основании вышеуказанных данных можно сделать вывод, что при управлении издержками разумно сосредоточивать внимание, прежде всего, на материальных затратах, так как снижение их даже на один процент может сэкономить значительные средства. Затем можно провести анализ возможностей сокращения по материалам, энергии и накладным расходам, являющимся наиболее весомыми статьями себестоимости.

Анализ структуры активов

Необходимо определить соотношение и изменение статей.

1. Денежных средств.
2. Дебиторской задолженности:
 - 1) за товары и услуги;
 - 2) по авансам выданным;
 - 3) по прочим дебиторам.
3. Запасов:
 - 1) сырья и материалов;
 - 2) незавершенного производства;
 - 3) готовой продукции.
4. Внеоборотных (постоянных) активов:
 - 1) основных средств;
 - 2) нематериальных активов;
 - 3) прочих внеоборотных активов.

Таблица 1.6. Текущие активы

Текущие активы			
Внеоборотные (постоянные) активы	Запасы	Дебиторская задолженность	Денежные средства

Анализ структуры пассивов

В структуре пассивов рассчитывают.

1. Краткосрочные обязательства:
 - 1) краткосрочные кредиты;
 - 2) кредиторскую задолженность.
2. Долгосрочные кредиты.
3. Собственный капитал:
 - 1) уставный капитал;
 - 2) добавочный капитал;
 - 3) реинвестированную прибыль.

Таблица 1.7. Текущие обязательства

Текущие обязательства			
Собственные средства	Долгосрочны е кредиты	Кредиторская задолженность	Краткосрочные кредиты
Заемные средства			

Оценка баланса

Анализ структуры и изменения статей баланса показывает:

- 1) величину текущих и постоянных активов, изменение их соотношения, и источники их финансирования;
- 2) статьи, рост которых идет опережающими темпами, и последствия такого роста для структуры баланса;
- 3) долю активов в товарно-материальных запасах и дебиторской задолженности;
- 4) доля собственных средств и степень зависимости предприятия от заемных ресурсов;
- 5) распределение заемных средств по срочности их погашения;
- 6) доля задолженности перед бюджетом, банками, рабочим коллективом, и другими предприятиями.

Денежные потоки

Наиболее важным условием нормального функционирования предприятия является его обеспеченность денежными средствами, оценка которой производится с помощью анализа денежных потоков.

Выделяют следующие виды денежных потоков:

- 1) операционный денежный поток (от основной деятельности) – движение денежных средств в процессе производства и реализации основной продукции;
- 2) денежный поток от инвестиционной деятельности – доходы и расходы от инвестирования средств и реализация внеоборотных средств;

3) денежный поток от финансовой деятельности – получение и выплата кредитов, выпуск акций и т. д.

Рассчитать величину денежных потоков по каждому виду деятельности и проанализировать основные притоки и оттоки денежных средств можно по данным баланса и отчета о финансовых результатах на основе изменения отдельных статей этих документов.

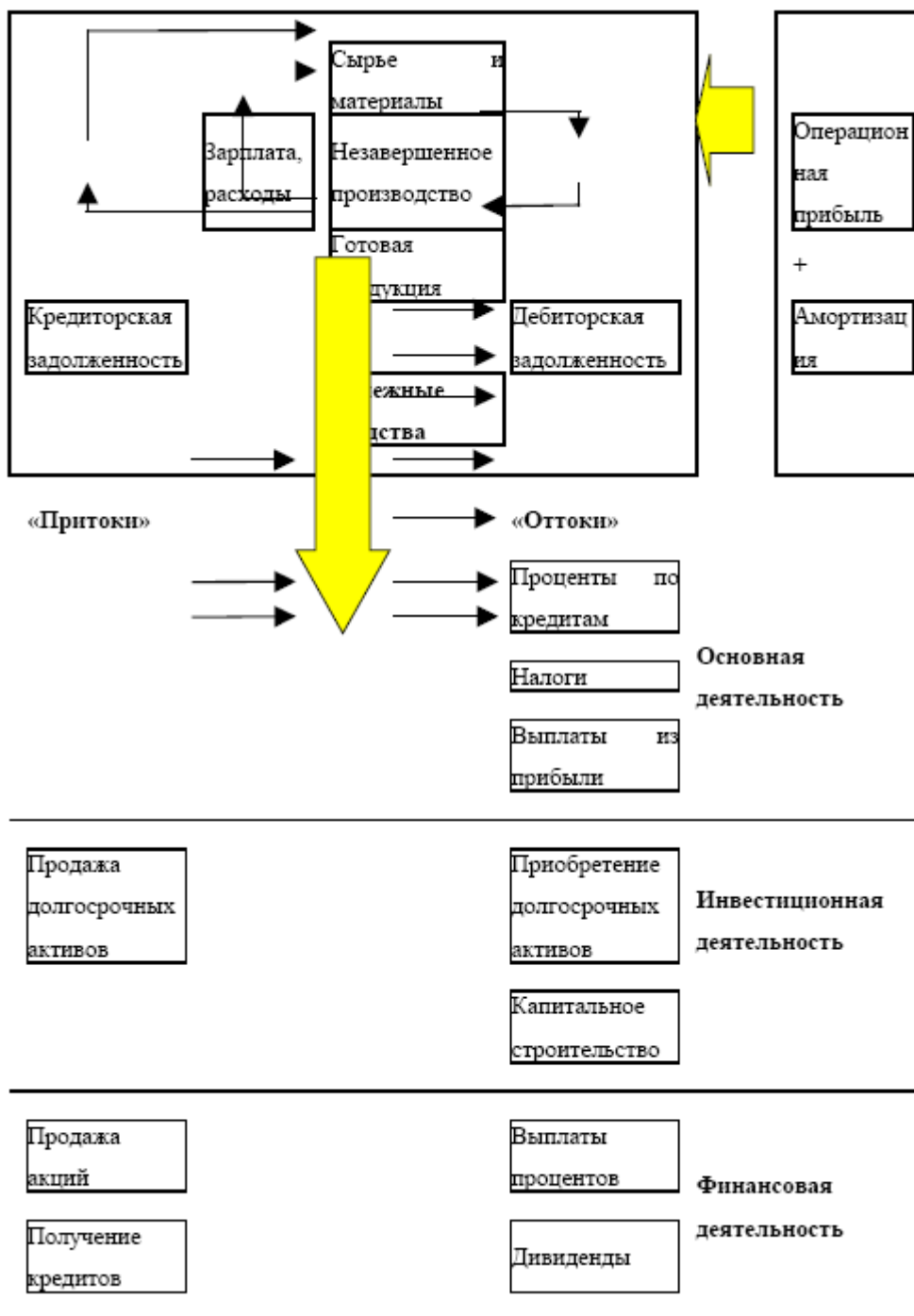


Схема 1.1. Формирования денежных потоков

Величина денежного потока от основной деятельности – один из наиболее значимых показателей. Для предприятия очень важно, чтобы поступивших средств хватило, по меньшей мере, для покрытия всех затрат на производство и реализацию продукции.

Анализ денежного потока дает возможность определить.

1. Каковы причины разницы между полученной прибылью и наличием денежных средств.

2. Источники и направления использования денежных средств.

3. Обеспеченность полученными средствами текущей деятельности.

4. Обеспеченность средствами для инвестиционных вложений.

5. Возможность компании расплатиться по текущим долгам.

Более глубоко и подробно данные вопросы и связанные с ними проблемы рассмотрены в главе «Управление денежными средствами».

Анализ ликвидности

Под ликвидностью понимается возможность быстро и без существенных потерь реализовать свои активы в целях получения денежных средств для погашения обязательств. Предприятие считается ликвидным, если оно способно, используя текущие активы, выполнять свои краткосрочные обязательства. К текущим относятся активы, которые могут быть реализованы в течение ближайшего времени (в период до 1 года), и обязательства, которые могут быть погашены в этот же срок. Незавершенное строительство относится к текущим активам независимо от срока оборота. Таким образом, ликвидность определяется наличием как денежных средств, так и ликвидных активов, которые в относительно короткие сроки могут быть реализованы и превращены в денежные средства. В этой связи показатели ликвидности могут характеризовать ситуацию как удовлетворительную, в то время как в составе оборотных активов будет велика доля неликвидных активов и просроченной дебиторской задолженности, что не позволит трансформировать их в денежные средства для оплаты краткосрочных обязательств.

Для оценки ликвидности используются показатели ликвидности активов предприятий: коэффициент общей ликвидности, коэффициент

быстрой (срочной) и абсолютной ликвидности. Различия между этими коэффициентами обусловлены набором ликвидных средств, используемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Первый коэффициент представляет относительно больший интерес для держателей акций, второй – для банков, третий – для поставщиков.

Для оценки ликвидности используются коэффициенты.

Таблица 1.8. Оценка ликвидности

Коэффициент общей ликвидности	=	$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	=	$\frac{(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность})}{\text{Текущие обязательства}}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	=	$\frac{(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения})}{\text{Текущие обязательства}}$

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент покрытия, коэффициент общего покрытия) характеризует платежеспособность предприятия на период средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Он показывает, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств,

характеризует, в какой мере текущие активы покрывают текущие обязательства, и отражает возможности предприятия осуществлять платежи при условии своевременных расчетов с дебиторами, своевременной реализации готовой продукции и продажи при необходимости других материальных оборотных средств. У нормально работающего предприятия коэффициент общей ликвидности $K > 2$, растет собственный капитал, дебиторская задолженность примерно соответствует кредиторской, но убытков и просроченной задолженности, объемы запасов и затрат не превышают минимальных источников их формирования – собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов.

Чем больше коэффициент текущей ликвидности, тем выше платежеспособность. При соотношении меньше, чем 2:1, предприятию не в состоянии погасить в срок свои обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности наиболее часто используется для оценки платежеспособности, что связано, очевидно, с простотой расчета. Приемлемое значение показателя зависит от отраслевой принадлежности предприятий и особенностей производственной деятельности, а также от специфики элементов текущих активов и пассивов на отдельных предприятиях. В этой связи коэффициент общей ликвидности следует считать более информативным в динамических сопоставлениях.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент кризисной, или промежуточной, ликвидности) оценивает платежеспособность предприятий при условии временных расчетов с дебиторами на период средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Коэффициент характеризует, таким образом, ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть оплачена как за счет наличных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, так и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию. Допустимым считается, если $K > 1$ (или в размере 0,8–1).

В условиях массовых неплатежей показатель может давать приемлемые ориентиры только с учетом корректировки дебиторской задолженности путем исключения «трудных» долгов. При переходе к уплате налога на добавленную стоимость по дате отгрузки продукции проблема масштаба и сроков погашения дебиторской задолженности обостряется.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может при необходимости погасить в ближайшее время, и отражает платежеспособность на дату составления баланса. Он является наиболее жестким показателем ликвидности. При его определении в отличие от коэффициента общей ликвидности исключаются запасы, а в отличие от коэффициента срочной ликвидности – также дебиторская задолженность. Исключение запасов обусловлено тем, что для их трансформации в деньги требуется время. К тому же цена их реализации, как правило, существенно ниже цены приобретения.

Анализ ликвидности баланса

Одна из наиболее важных задач при анализе финансовой деятельности предприятия – анализ ликвидности.

Ликвидность баланса показывает, в состоянии ли предприятие погасить свои обязательства текущими активами.

Коэффициент общей ликвидности – используется в качестве базового коэффициента. Остальные – используются при более детальном анализе, для отражения влияния отдельных статей текущих активов.

Низкое значение коэффициента ликвидности, скорее всего, указывает на ухудшение общей ситуации с обеспеченностью оборотными средствами, и говорит о необходимости сконцентрировать все внимание на управлении ими, и предпринять в ближайшем будущем определенные меры по улучшению сложившейся ситуации.

Таблица 1.9. Оценка ликвидности баланса компании

	01.01.2003 г.	01.01.2004 г.	01.01.2005 г.
Коэффициент общей ликвидности	1,29	1,06	1,14
Коэффициент быстрой ликвидности	0,86	0,62	0,25
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,01

Динамика показателей ликвидности говорит о незначительном снижении общей ликвидности при резком падении коэффициента быстрой ликвидности. Это является свидетельством роста низколиквидных составляющих в структуре текущих активов.

Все это повышает степень риска деятельности предприятия с точки зрения невозможности погашения долгов и снижения реального уровня платежеспособности. Для более полного отражения существующего положения дел, необходимо провести анализ степени ликвидности дебиторской задолженности и запасов.

Анализ ликвидности собственных оборотных средств

Еще одним показателем ликвидности является величина собственных оборотных средств – разность между текущими активами и текущими обязательствами.

Таблица 1.10. Текущие активы и обязательства

Текущие активы	Текущие обязательства
	Собственные оборотные средства

В главе «Управление оборотными средствами предприятия» описываются проблемы анализа, контроля и управления видами текущих активов и кредиторской задолженности.

Оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость определяет зависимость компании от заемного капитала, а также степень риска ее деятельности.

Таблица 1.11. Оценочные коэффициенты

Коэффициент финансирования	=	$\frac{\text{Собственные средства}}{\text{Заемные средства}}$
Коэффициент автономии	=	$\frac{\text{Собственные средства}}{\text{Всего активов}}$
Коэффициент маневренности собственных средств	=	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}$

За базовый можно применить коэффициент финансирования. Более детализированную оценку структуры капитала позволяют сделать коэффициенты автономии и маневренности.

Оборачиваемость текущих активов и пассивов

Для оценки эффективности использования собственных оборотных средств можно применить коэффициенты оборачиваемости.

Таблица 1.12. Коэффициенты оборачиваемости

Оборачиваемость дебиторской задолженности	=	$\frac{\text{Реализация}}{\text{Дебиторская задолженность}}$
Оборачиваемость запасов	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Запасы}}$
Оборачиваемость кредиторской задолженности	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Кредиторская задолженность}}$
Период оборота дебиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$
Период оборота запасов (Срок реализации)	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость запасов}}$
Период оборота кредиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности}}$

Оборачиваемость дебиторской задолженности используется для оценки системы расчетов с дебиторами. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях (или средний срок получения платежа) представляет собой средний промежуток времени, в течение которого предприятие, реализовав свою продукцию, ожидает поступления денег. Здесь необходимо учитывать условия реализации продукции. Например, если оплата отгруженной продукции по условиям контракта должна производиться в течение двух недель, то 20-дневный срок погашения задолженности, говорит о том, что клиент не оплачивает во время свои счета, и необходимо принять соответствующие меры в отношении финансовой дисциплины своих партнеров.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает, сколько раз за период потребляется и вновь возобновляется каждый предмет запасов. Сохранение избыточных запасов не выгодно предприятию. Это заставляет тратить лишние средства на их содержание и хранение. Высокое значение рассматриваемого коэффициента говорит о том, что у предприятия отсутствуют, например, лишние запасы инвентаря, и в целом дает положительную оценку компании.

Этот коэффициент хорошо применять в сравнении со средним по отрасли. Низкая оборачиваемость выявляет необходимость проверки и устранения испорченных или устаревших запасов на складах предприятия.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует изменение коммерческого, предоставляемого компании. Рост значения этого показателя говорит об ускорении погашения обязательств предприятия, снижение указывает на увеличение периода расчетов с поставщиками.

Рост кредиторской задолженности отражает увеличение источников покрытия оборотных средств. Величину кредиторской задолженности следует сопоставлять с величиной дебиторской задолженности, поскольку ее рост и превышение над кредиторской задолженностью означает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Различают нормальную и просроченную кредиторскую задолженность. Особого внимания требует просроченная кредиторская задолженность. Она свидетельствует о финансовых трудностях компании, которые вынуждают их задерживать оплату сырья, материалов и т. д. Чрезмерно высокий уровень как дебиторской, так и кредиторской задолженности сопряжен с нарушением нормального товарно-денежного оборота⁴.

Рассмотренными коэффициентами пользуются также при анализе финансовой деятельности компании. Ниже будет проанализировано их использование для построения комплексной оценки деятельности компании.

Финансовый цикл

Длительность финансового цикла рассчитывается на основе показателей оборачиваемости текущих активов и пассивов. Она определяется как разница суммы периода оборота дебиторской задолженности и запасов с периодом оборота кредиторской задолженности.

Таблица 1.13. Длительность финансового цикла

Период оборота запасов		Период оборота дебиторской задолженности	
Период оборота кредиторской задолженности		Финансовый цикл	

Чем выше длительность финансового цикла, тем выше потребность в оборотных средствах.

Более подробно проблема финансового цикла рассмотрена в главе «Управление оборотными средствами предприятия».

Оборачиваемость активов

⁴ Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

Вложение капитала должно быть эффективным. Показателем эффективности использования капитала, понимается величина прибыли, приходящаяся на один рубль вложенного капитала. Эффективность капитала – комплексное понятие, включающее в себя использование оборотных средств, основных фондов, нематериальных активов. Поэтому анализ эффективности капитала проводится по отдельным частям его, затем делается сводный анализ.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Под оборачиваемостью средств понимается продолжительность прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Время, в течение которого оборотные средства находятся в обороте, т. е. последовательно переходят из одной стадии в другую, составляет период оборота оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях (оборотная способность оборотных средств в днях) или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости). Продолжительность одного оборота в днях представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки за анализируемый период.

Коэффициент оборачиваемости средств характеризует размер объема выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств. Он определяется как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему остатку оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости средств – это фондоотдача оборотных средств. Рост его свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости одновременно показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период и может быть рассчитан делением количества дней анализируемого периода на продолжительность одного оборота в днях (оборотная способность в днях).

Показатель оборачиваемости активов (ресурсоотдача) показывает количество оборотов капитала, вложенных в активы предприятия, за определенный период. То есть измеряет оборачиваемость средств, и рассчитывается как отношение выручки от реализации к стоимости всех активов. Если значение данного показателя ниже среднего по отрасли, то делается вывод о недостаточной эффективности экономической деятельности предприятия при данном размере инвестиций в его активы. В таком случае необходимо заняться вопросом об увеличении реализации продукции, или освободиться от лишних активов. Рост данного показателя, напротив, указывает на благоприятную тенденцию повышения эффективности использования активов.

Эффективность использования активов, определяет также показатель периода оборота в днях. Значение этого показателя рассчитывается делением длительности выбранного периода на оборачиваемость активов за данный период.

Рентабельность продаж

Доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли, или доходов. Относительный – уровень рентабельности.

Основным источником прибыли в условиях сбалансированной экономики является прибыль от реализации продукции и услуг. В этой связи представляет интерес рентабельность продаж (рентабельность, прибыльность продукции). Она характеризует эффективность текущих затрат и доходность реализуемой продукции. В основе относительных показателей прибыльности продаж (называемых также показателями эффективности управления) лежит сопоставление видов прибыли, отражающих различные стороны деятельности предприятий, с объемом реализации продукции (оборотом). К показателям прибыльности продукции относятся:

1) *рентабельность продаж по прибыли от реализации* (прибыль от реализации продукции на 1 рубль оборота, рентабельность реализованной продукции, прибыль от реализации на 1 рубль реализованной продукции);

2) *рентабельность продукции по чистой прибыли от реализации* (чистая прибыль предприятия от реализации на 1 рубль реализованной продукции). Значения показателя по чистой прибыли, остающейся в

распоряжении предприятий, являются решающими для продолжения и развития их основной деятельности.

Рентабельность производимой и реализуемой продукции определяется ее количеством, ценами и затратами на ее производство

Таблица 1.14. Рентабельность продукции

Рентабельность продаж	=	$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$
----------------------------------	---	--

Коэффициент рентабельности дает характеристику таких важных аспектов деятельности предприятия, как реализация основной продукции и оценка доли себестоимости в продажах.

Рентабельность активов

Влияние на уровень рентабельности отдельных факторов может быть выявлено на основе факторного анализа.

Рентабельность предприятий. Показатели рентабельности, характеризующие использование производственных активов, рассчитывали на основе сопоставления прибыли с соответствующими авансированными средствами. В зависимости от целей анализа могут использоваться различные показатели рентабельности предприятий.

Рентабельность активов. Общая рентабельность капитала, рентабельность совокупных средств, совокупная рентабельность капитала.

Общая рентабельность инвестированного капитала. Она определяется как отношение балансовой прибыли к средней за период сумме капитала, резервов и долгосрочных пассивов. Рентабельность инвестиционного капитала отражает прибыль, получаемую вкладчики с вложенных в предприятие собственных и долгосрочных заемных средств.

Общая рентабельность собственного капитала компании – отношение балансовой и чистой прибыли к средней стоимости собственного капитала. Динамика этого показателя влияет на рыночную котировку акций. Отдача собственного капитала возрастает с увеличением доли заемных средств. Нормативом считается $K > 0,2$.

Рентабельность по прибыли от реализации по отношению к производственным фондам характеризует прибыльность основной деятельности предприятия по отношению к вложенным в нее средствам.

Чистая рентабельность капитала (чистая рентабельность предприятий, чистая рентабельность активов, экономическая рентабельность по чистой прибыли) определяется как отношение чистой прибыли к стоимости всего имущества предприятий. С помощью этого показателя характеризуется рентабельность всего используемого капитала – собственного и заемного исходя из величины прибыли, остающейся в распоряжении предприятий.

Чистая рентабельность инвестированного капитала характеризует прибыльность для собственников суммарных вложений собственного капитала и долгосрочных пассивов.

Чистая рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность по чистой прибыли) характеризует прибыльность собственных вложений собственников. Динамика этого показателя влияет на рыночную котировку акций. Отдача собственного капитала возрастает с увеличением доли заемных средств.

Общее финансовое состояние зависит, прежде всего, от общей рентабельности капитала. Вместе с тем для владельцев предприятий существенный интерес представляет рентабельность собственного капитала, а для инвесторов и кредиторов важность использования инвестиционного капитала⁵.

Рентабельность активов – это комплексный показатель, позволяющий оценивать результаты основной деятельности предприятия. Он выражает отдачу, которая приходится на рубль активов компании.

Таблица 1.15. Влияние различных факторов на рентабельность активов

Рентабельность активов	=	$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Средняя сумма активов}}$	
Рентабельность активов	=	Рентабельность продаж	× Оборачиваемость активов

Исследуя данное соотношение, для дальнейшего углубленного анализа можно определить степень влияния каждого из элементов.

Использование полученных данных

Использование результатов диагностики (схема 1.2. взаимосвязей).

Помимо значения показателей и их динамики, очень важно учитывать взаимное влияние коэффициентов друг на друга.

⁵ Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

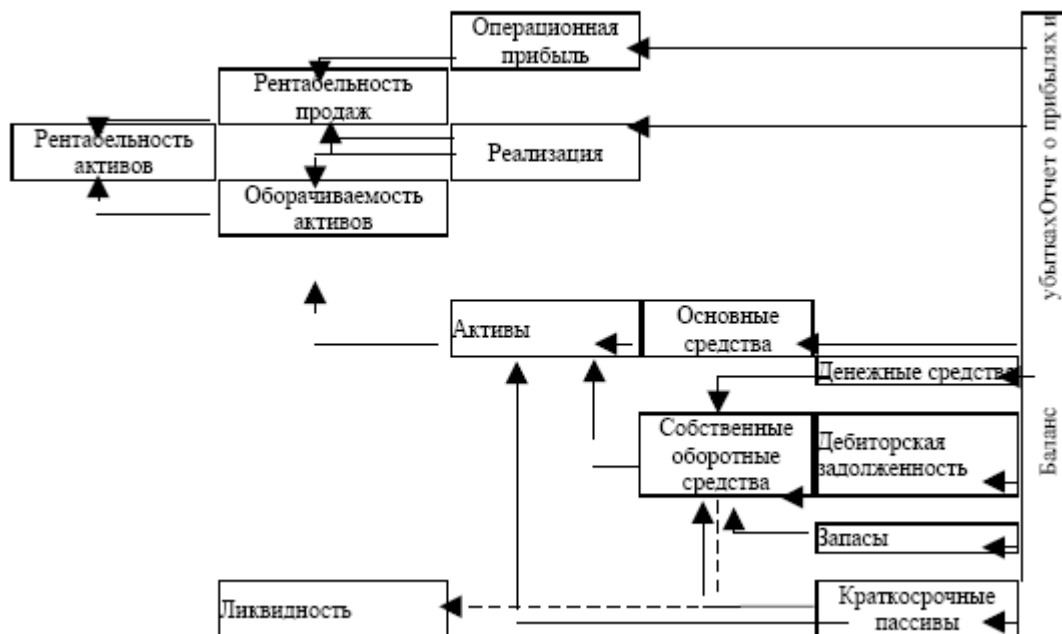


Схема 1.2. Использование результатов диагностики

Взаимосвязь показателей (рентабельность активов и рентабельность продаж).

Причиной низких значений рентабельности активов может быть снижение рентабельности продаж, уменьшение оборачиваемости активов.

Низкое значение показателя рентабельности продаж может быть следствием роста себестоимости продукции, низких цен за продукцию, высокого уровня затрат.

Устранение этих проблем возможно при проработке механизмов управления затратами. Для этого необходимо:

- 1) определить наиболее значимые статьи себестоимости и рассмотреть пути их снижения;
- 2) разделить затраты на постоянные и переменные и рассчитать точку безубыточности;
- 3) рассмотреть прибыльность отдельных видов продукции на основе вклада на покрытие, и проанализировать возможность и необходимость изменения номенклатуры выпускаемой продукции.

Падение объема продаж, приводящее к росту себестоимости единицы продукции, в виду увеличения постоянных расходов, является еще одной причиной снижения рентабельности продаж.

Более подробно эти вопросы рассматриваются в главах «Управление издержками предприятия».

Взаимосвязь показателей (оборотные средства и ликвидность).

Управляя оборотными средствами предприятия необходимо иметь в виду ограничения по ликвидности.

Финансовый менеджер встает перед выбором между сокращением оборотных средств, что положительно сказывается на рентабельности активов, и снижением общей ликвидности, которая порождает риск неуплаты долговых обязательств.

Поэтому очень важно применять следующие методики управления текущими активами и пассивами:

- 1) контроль за оборачиваемостью собственных оборотных средств;
- 2) улучшение кредитной политики;

3) управление инкассацией дебиторской задолженности и погашением кредиторской задолженности.

Все эти вопросы освещены в главе «Управление оборотными средствами предприятия».

Эффективность аналитических исследований определяется результативностью, т. е. степенью точности выявления основных проблем и причин их возникновения.

Заключительным этапом финансового анализа деятельности предприятия является определение путей решения этих проблем, и прогноза вероятных последствий по каждому направлению.

Взаимосвязь показателей (оборачиваемость активов).

Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается как отношение объема продаж к активам.

В случае ухудшения данного показателя падения объемов продаж, свои усилия целесообразно направлять на совершенствование маркетинговой работы, ассортиментной политики и системы ценообразования.

Хорошее значение этого коэффициента можно добиться снижением величины активов. Для этого необходимо либо уменьшить количество оборотных средств, либо постоянных активов с помощью:

1) продажи (или списания) неиспользуемого или устаревшего в моральном и физическом смысле оборудования, сокращение непроектных активов;

2) сокращение запасов сырья и материалов, готовой продукции, а также незавершенного производства;

3) снижения дебиторской задолженности.

1.3. Оценка финансовой деятельности компании

Существуют следующие виды анализа финансовой деятельности.

1. Экспресс-диагностика, которая представляет собой построение и анализ системы взаимосвязанных показателей, определяющих эффективность функционирования предприятия с точки зрения его тактических целей.

2. Оценка финансовой деятельности – это построение и анализ системы показателей, характеризующих эффективность функционирования предприятия с точки зрения его соответствия долгосрочным (стратегическим) целям.

Все рассматриваемые показатели характеризуют деятельность фирмы с какой-то одной стороны, единственные показатели, которые дают обобщенную характеристику (с точки зрения единства тактических и стратегических целей) работы предприятия являются коэффициенты рентабельности, в частности показатель рентабельности продаж.

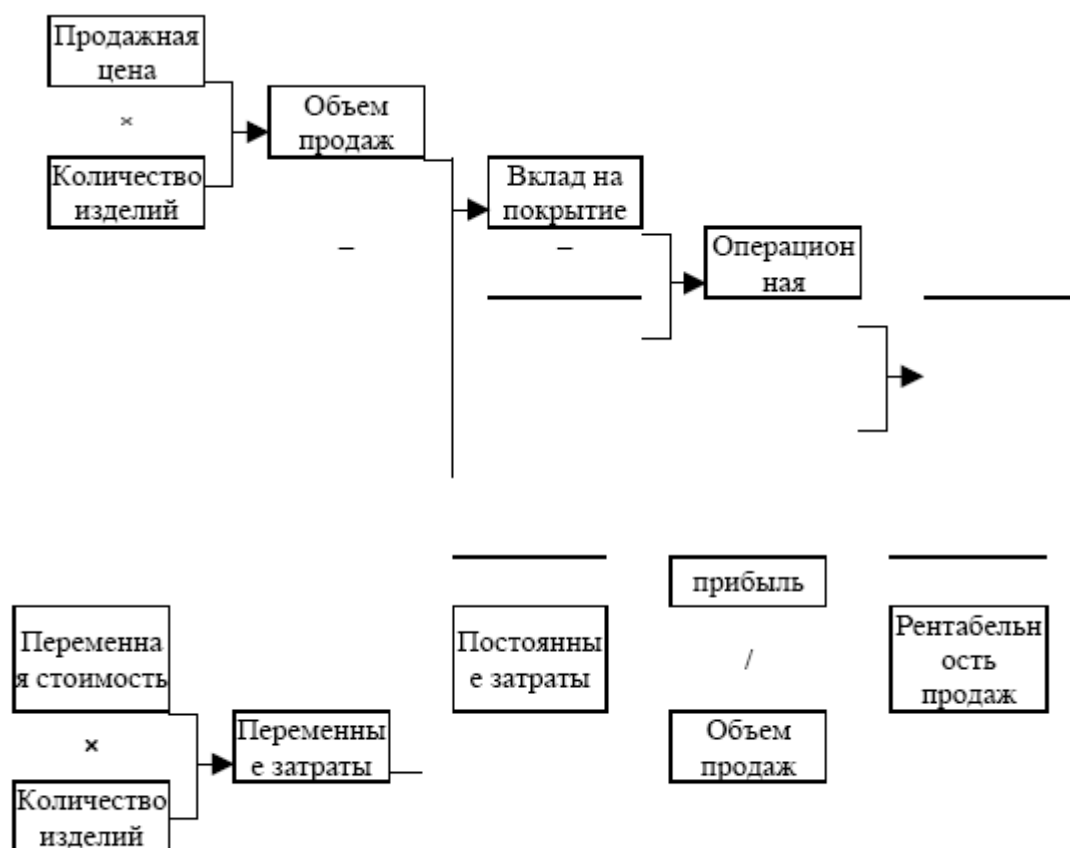
Рентабельность продаж и оборачиваемость чистых активов

Рентабельность продаж

Коэффициент рентабельности продаж отражает только операционную деятельность предприятия, и никак не связан с финансовой деятельностью предприятия.

В виду отсутствия какого-либо единого стандарта на данный показатель, его необходимо применять в сравнении с его средним значением по отрасли.

Таблица 1.16. Формирование показателя рентабельности продаж



Итак, рентабельность продаж – это основной показатель эффективности управления. Представленная выше блок-схема отражает взаимосвязь значения коэффициента рентабельности продаж с остальными показателями.

По отдельности эти показатели особой роли не играют. Они важны для сопоставления:

- 1) их результатов во времени;
- 2) фактических результатов с прогнозным значением;
- 3) предприятий между собой.

Рабочий капитал и чистые активы.

1. Показатель рабочего капитала рассчитывается как разность между текущими активами и текущими обязательствами (увеличенными на сумму краткосрочных кредитов), и показывает стоимость оборотных средств, финансируемых за счет собственных денежных ресурсов, и сумму средств, финансируемых за счет банковских кредитов.

2. Чистые активы представляют собой разность суммы всех активов и текущих обязательств. Этот показатель отражает активы, которые компания может иметь в распоряжении за счет постоянного капитала. Показатель чистых активов используется при оценке долгосрочной эффективности функционирования предприятия.

Рассматриваемые показатели являются отправными для оценки финансовой деятельности предприятия. Но для более полного осмысления специфики их расчета необходимо рассмотреть форматы балансов, используемые для различных аналитических целей.

Таблица 1.17. Форматы балансового отчета

				Чистые активы		
Постоянные активы	Собственные средства	Постоянные активы	Собственные средства	Постоянные активы	Собственные средства	
400	350	400	350	400	350	
Текущие активы ↑	Долгосрочные кредиты	100	Долгосрочные кредиты	300	Долгосрочные кредиты	
	150		150		150	
	Текущие обязательства	Рабочий капитал = текущие активы – текущие обязательства			Краткосрочные кредиты	
	Краткосрочные кредиты					200
600	Кредиторская задолженность	300		Рабочий капитал = текущие активы – кредиторская задолженность		
Всего активов	Всего пассивов	Всего активов	Всего пассивов	Всего активов	Всего пассивов	
1000	1000	500	500	700	700	
Американский формат (традиционный отчет)		Британский (европейский) формат		Формат для финансового анализа		

Таблица 1.18. Оборачиваемость чистых активов

Оборачиваемость чистых активов =	Объем продаж
	Чистые активы (Долгосрочный)

капитал)

Этот показатель определяет объем реализованной продукции, полученный данным количеством чистых активов.

Он с одной стороны, характеризует эффективность использования чистых активов, с другой – эффективность использования долгосрочного капитала.

Рентабельность чистых активов и финансовый рычаг

Рентабельность чистых активов

Рентабельность чистых активов – это показатель, отражающий эффективность текущей деятельности компании. Он отражает отдачу от собственного капитала и банковских кредитов, используемых в бизнесе.

Данный коэффициент объединяет баланс и отчет о прибылях и убытках, и разбивает операционную и финансовую деятельность предприятия.

Таблица 1.19. Рентабельность чистых активов

Рентабельность чистых активов	=	Операционная прибыль
--	---	-----------------------------

Таблица 1.20. Формирование показателя рентабельности чистых активов

Рентабельность продаж		Рентабельность чистых активов
↓	×	
Оборачиваемость чистых активов		
Операционная прибыль	×	Объем продаж
Объем продаж		Чистые активы
	=	Операционная прибыль
		Чистые активы

Таблица 1.21. Рентабельность собственного капитала

Рентабельность собственного капитала	=	Чистая прибыль
		Собственный капитал

Большое значение этот коэффициент имеет для акционеров компании, поскольку отражает прибыль, приходящуюся на собственный капитал. Данный показатель включает в себя такие важные характеристики, как платежи по процентам за кредит и налог на прибыль.

Финансовый рычаг

Этот коэффициент отражает предел повышения эффективности функционирования предприятия за счет кредитования его деятельности. Банковские кредиты могут повлиять на деятельность предприятия как положительно, так и отрицательно. А иногда приводят и к нулевому результату.

Оценка эффективности финансового рычага производится по критерию ставки банковского кредита. Если проценты по кредиту ниже коэффициента рентабельности чистых активов, то увеличение доли кредитов в структуре постоянного капитала ведет к росту рентабельности собственного капитала. И наоборот, если кредитная ставка выше показателя рентабельности чистых активов, то увеличение кредитования деятельности приведет к снижению рентабельности собственного капитала.

Таблица 1.22. Расчет финансового рычага

$$\frac{\text{Кредиты} + \text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Кредиты}}{\text{Собственный капитал}} + 1$$

Числитель дроби представляет собой сумму чистых активов, в случае рассмотрения активной части баланса. Поэтому при умножении показателя рентабельности чистых активов на финансовый рычаг происходят следующие сокращения.

Таблица 1.23. Умножение показателя рентабельности чистых активов на финансовый рычаг

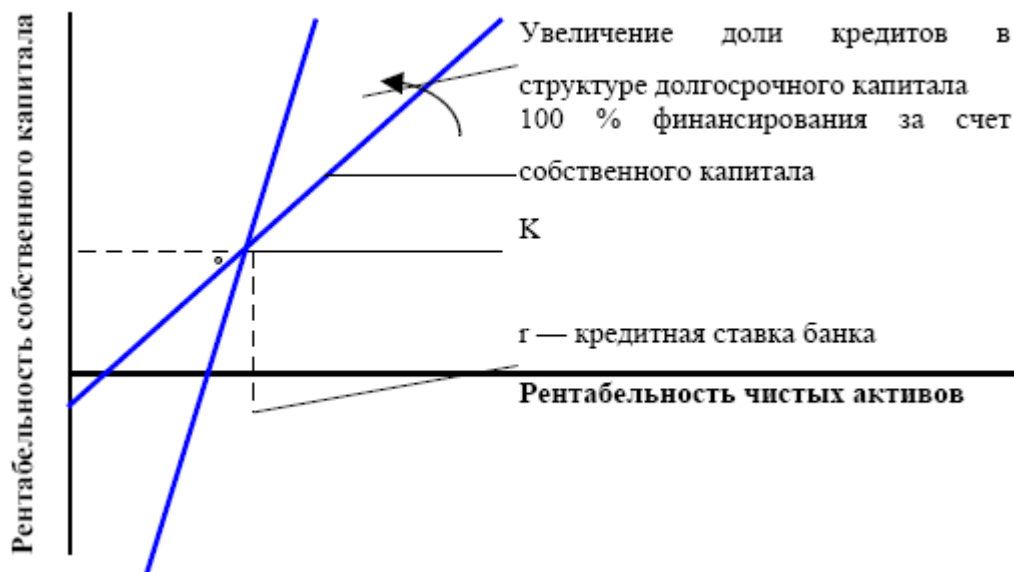
$$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Чистые активы}} \times \frac{\text{Чистые активы}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

Таблица 1.24. Рентабельность собственного капитала и финансовый рычаг



Переход к показателю рентабельности собственных средств не завершен. Для этого необходимо ввести в формулу поправочный коэффициент, так как в числителе показателя рентабельности собственного капитала должна находиться прибыль после налогообложения.

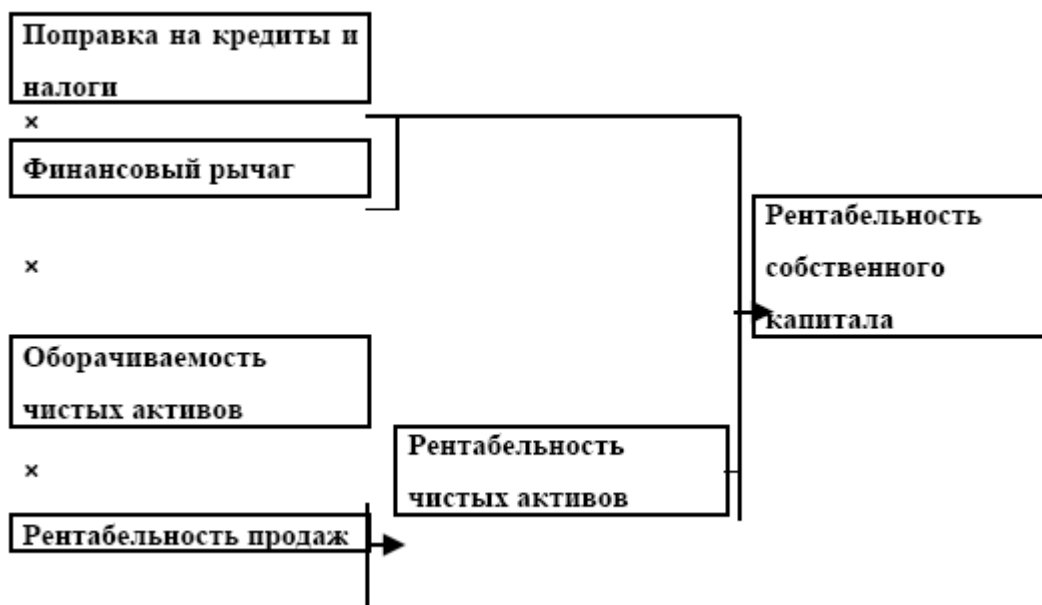
Таблица 1.25. Эффект финансового рычага



Точка К является равновесной для финансового рычага, и отражает равенство значений кредитной ставки и рентабельности чистых активов.

В данном случае структура капитала не влияет на рентабельность собственного капитала.

Таблица 1.26. Рентабельность собственного капитала



Коэффициент реинвестирования

Добиться заинтересованности потенциальных акционеров во вкладах можно такими приемами как: гарантия высоких дивидендов через короткий временной промежуток или путем обещания быстрого роста компании и, как следствие, возможность получения неплохих доходов в долгосрочной перспективе.

В сущности, показатель реинвестирования отражает дивидендную политику предприятия. Он показывает часть чистой прибыли, которую предприятие после уплаты налогов

выплачивает в виде дивидендов своим акционерам, и прибыль, реинвестированную в производство.

Таблица 1.27. Коэффициент реинвестирования

Коэффициент реинвестирования	=	Реинвестированная прибыль		
		Чистая	прибыль	после налогообложения

Если теперь данный коэффициент умножить на показатель рентабельности собственных средств, то мы получим следующую формулу.

Таблица 1.28. Формула реинвестирования

Чистая прибыль Собственный капитал	×	Реинвестированная прибыль Чистая прибыль	=	Реинвестированная прибыль Собственный капитал	,

Таблица 1.29. Матрица Бостонской консалтинговой группы

Прибыльность	высокая	«Позиция грудных детей» (Низкая доля рынка, высокая прибыльность)	«Позиция звезды» (Высокая доля рынка, высокая прибыльность)
	низкая	«Позиция бедной собаки» (Низкая доля рынка, низкая прибыльность)	«Позиция дойной коровы» (Высокая доля рынка, низкая прибыльность)
		Найти способы достичь конкурентных преимуществ	Реинвестировать прибыль
		Уходить с рынка, инвестировать в другой бизнес	Выплачивать дивиденды
		низкая доля рынка	высокая

Экономический рост компании

Модель Du Pont

Если полученный показатель, для простоты обращения видоизменить, умножив его на поправочный коэффициент соотношения собственного капитала на конец года к собственному капиталу на начало года, то в результате мы получим формулу модели Du Pont.

Таблица 1.30. Формула модели Du Pont

$$\text{Экономический рост компании} = \frac{\text{Реинвестированная прибыль}}{\text{Собственный капитал на начало периода}}$$

Таблица 1.31. Экономический рост компании

$$\text{Экономический рост компании} = \text{Рентабельность продаж} \times \text{Рентабельность чистых активов} \times \text{Финансовый рычаг} \times \text{Коэффициент рефинансирования} \times \frac{(P - I)(1 - T)}{P}$$

Экономический рост предприятия – это показатель максимального роста продаж компании, при сохранении прочих оперативных показателей.

Этот коэффициент показывает количество прибыли, которую компания реинвестирует в течение года в процентах к собственному капиталу предприятия на начало календарного года.

Таблица 1.32. Средневзвешенная стоимость капитала

$$\text{Средневзвешенная стоимость капитала} = \frac{r \times (1 - T) \times L}{(L + E)} + \frac{d \times E}{(L + E)} = r \times (1 - T) \times \frac{L}{(L + E)} + d \times \frac{E}{(L + E)},$$

где:

r – кредитная ставка банка;

T – ставка налога на прибыль;

L – сумма кредитов банка;

E – собственный капитал;

d – процент дивидендов.

Если значение показателя рентабельности чистых активов выше средневзвешенной стоимости капитала (с учетом налога на прибыль), то компания обладает такой прибылью, которая позволяет ей не только выплатить проценты по кредитам и дивиденды акционерам, но и реинвестировать часть чистой прибыли в производство. При одинаковом соотношении левой и правой части (их равенство), предприятие в состоянии рассчитаться перед банком, выплатить обещанные дивиденды и покрыть текущие обязательства. Средств для реинвестирования у компании не достаточно.

В случае, когда коэффициент рентабельности чистых активов ниже средневзвешенной стоимости капитала, предприятие сталкивается с затруднениями, относительно привлечения нового капитала. Поэтому наблюдение за динамикой данного соотношения является одной из основных задач финансового менеджера.

Рентабельность чистых активов и показатели оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости оказывают значительное влияние на рентабельность чистых активов. Даже небольшое изменение одного из показателей оборачиваемости значительно улучшает показатель рентабельности через величину оборотного капитала. Увеличение оборотного капитала отрицательно сказывается на показателях деятельности предприятия, уменьшение – всегда положительный фактор.

Увеличение периода оборота дебиторской задолженности даже на несколько дней при больших объемах продаж может увеличить показатель рентабельности предприятия на несколько процентов. Аналогично с периодом оборота запасов. Уменьшение кредиторской задолженности ухудшает этот показатель.

Таблица 1.33. Период оборота дебиторской задолженности

Период	оборота =	<u>Средний объем дебиторской ,</u>
дебиторской		<u>задолженности</u>
задолженности		<u>Средний ежедневный объем</u>
		<u>продаж</u>

или:

Период оборота	=	<u>Средний объем</u>	<u>Число</u>
дебиторской		<u>дебиторской</u>	<u>дней</u>
задолженности		<u>задолженности</u>	<u>периода</u>
		<u>Объем продаж за</u>	
		<u>период</u>	

Таблица 1.34. Период оборота запасов сырья и материалов

=	<u>Средний запас сырья и материалов</u>	<u>×</u>	<u>360 дней</u>
	<u>Сумма сырья и материалов в объеме</u>		
	<u>продаж</u>		

Таблица 1.35. Период оборота незавершенного производства

=	<u>Средний объем незавершенного</u>	<u>×</u>	<u>360 дней</u>
	<u>производства</u>		
	<u>Производственные затраты в объеме</u>		
	<u>продаж</u>		

Таблица 1.36. Период оборота запасов готовой продукции

=	<u>Средний запас готовой продукции</u>	<u>×</u>	<u>360 дней</u>
	<u>Производственные затраты в объеме</u>		
	<u>продаж</u>		

Таблица 1.37. Период оборота кредиторской задолженности

$$= \frac{\text{Средний объем кредиторской задолженности}}{\text{Объем закупок сырья и материалов}} \times 360 \text{ дней}$$

Итак, при управлении текущими активами необходимо концентрировать свое внимание на увеличение показателей оборачиваемости. Что касается управления кредиторской задолженностью и текущими пассивами, то здесь дело обстоит несколько иначе. В данном случае, наиболее разумным является затягивание платежей и уменьшение показателей оборачиваемости.

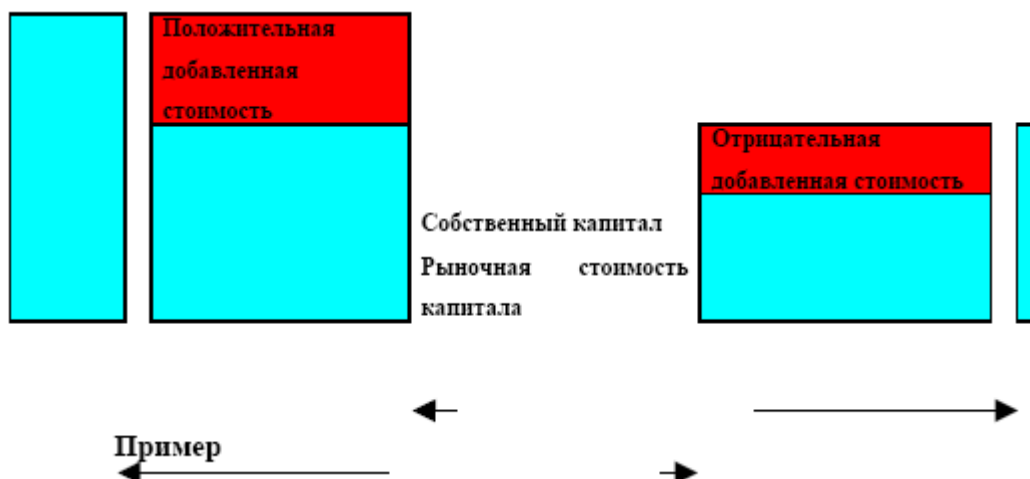
Рентабельность собственных средств и средневзвешенная стоимость капитала.

Добавленная рыночная стоимость компании – это оценка возможности предприятия генерировать чистую прибыль в будущем.

Таблица 1.38. Добавленная рыночная стоимость

$$\text{Добавленная рыночная стоимость} = \frac{\text{Экономическая добавленная стоимость}}{(1 + \text{средневзвешенная стоимость капитала})^1} + \frac{\text{Экономическая добавленная стоимость}}{(1 + \text{средневзвешенная стоимость капитала})^2} + \dots$$

$$\text{Экономическая добавленная стоимость} = (\text{Рентабельность собственных средств} - \text{Средневзвешенная стоимость капитала}) \times \text{Собственный капитал}$$



Оценка финансовой деятельности компании

Предположим, что ожидаемая чистая прибыль компании – 250 млн рублей, собственный капитал – 1 млрд рублей, средневзвешенная стоимость капитала – 15 %. Таким образом, экономическая добавленная стоимость составит:

$$(25 \% - 15 \%) \times 1 \text{ млрд рублей} = 100 \text{ млн рублей},$$

Предположим теперь, что компании удастся увеличить чистую прибыль до 300 млн рублей. Это значит, что экономическая добавленная стоимость увеличится:

$(30 \% - 15 \%) \times 1 \text{ млрд рублей} = 150 \text{ млн рублей},$

Следующее предположение: компания собирается выпустить дополнительно акций на сумму 1 млрд рублей, ожидая увеличить чистую прибыль от инвестированных средств на 200 млн рублей. Экономический эффект в этом случае будет:

$(22,5 \% - 15 \%) \times 2 \text{ млрд рублей} = 150 \text{ млн рублей},$

Третий способ увеличить экономическую добавленную стоимость – это избавиться от части собственного капитала. Предположим, что компания без уменьшения ожидаемой чистой прибыли может избавиться от 1/3 собственного капитала. В этом случае:

$(37,5 \% - 15 \%) \times 667 \text{ млн рублей} = 150 \text{ млн рублей}$

Таблица 1.39. Связь добавленной рыночной стоимости с денежным потоком

Инфраструктура компании					денежный поток
Управление персоналом					
Развитие технологий					
↓ Функции общей поддержки					
Внутренняя логистика	Производство	Внешняя логистика	Маркетинг и продажи	Сервис	Объем продаж — производственные затраты
Склады, транспортировка сырья, фрахт, администрирование	Обработка сырья, сборка, ОТК, упаковка товаров	Транспортировка, хранение, фрахт, администрирование	Поддержка продаж, реклама, продвижение, администрирование	Установка, обучение, поддержка, гарантийный ремонт	Операционная прибыль — налог на прибыль + амортизация
Запасы сырья, кредиторская задолженность	Незавершенное производство, кредиторская задолженность	Готовая продукция	Дебиторская задолженность	Запасные части, дебиторская задолженность по услугам	— Увеличение рабочего капитала
Склады, транспорт	Производственные мощности, оборудование	Склады, транспорт	Дистрибутивные центры, автотранспорт агентов по продажам	Сервисные центры, транспорт	— Капитальные вложения

Ценность бизнеса

Ценность бизнеса определяется соответствием финансовой стратегии компании с производственной и маркетинговой.

Глава 2. Управление издержками предприятия

2.1. Управление издержками предприятия

Под издержками понимают денежное выражение экономических ресурсов используемых при производстве товаров и услуг. Для максимизации прибыли предприятия выбирают используемые ресурсы, исходя из принципа минимизации расходов на их приобретение в количестве необходимом для производства определенного объема продукции⁶.

Управление издержками – это:

- 1) постоянное осведомление о месте, времени и объемах расходования ресурсов предприятия;
- 2) составление прогноз необходимости определенного объема финансовых ресурсов для определенных целей и сфер деятельности;
- 3) способность добиться наиболее эффективного использования ресурсов предприятия.

Таким образом, управление издержками – это деятельность, направленная на достижение максимальной их отдачи, при минимальных расходах на приобретение в необходимом для производства их количестве.

Преимущества эффективного управления издержками

Эффективное управление издержками позволяет:

- 1) наладить производство конкурентоспособной продукции за счет экономии средств на более низких издержках и, следовательно, цен;
- 2) получить качественную и соответствующую реальности информацию о себестоимости отдельных видов продукции, а также ее сопоставление со средней себестоимостью аналогичных продуктов других производителей;
- 3) использовать более гибкое ценообразование;
- 4) предоставить наиболее объективные данные для составления бюджета компании;
- 5) оценить деятельность каждого подразделения предприятия с финансовой точки зрения;
- 6) принимать обоснованные и эффективные управленческие решения.

Таблица 2.1. Сравнение эффектов от сокращения затрат и от увеличения объема продаж

⁶ Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

Исходное положение		Сокращение затрат на 5,9 %		Увеличение продаж при той же рентабельности	
		200		15 % Прибыль	
150	15 % Прибыль	200	20 % Прибыль	85 % Затраты	
50	85 % Затраты	800	80 % Затраты		
		1133			

Таким образом, сокращение затрат всего на 5,9 % способно принести такую же дополнительную прибыль, как и увеличение объема продаж, при той же рентабельности на 33 %.

Сравнение сокращения затрат и увеличения объема продаж с точки зрения влияния на величину прибыли.

Повторим, получение одинаковой величины дополнительной прибыли в абсолютном измерении достигается либо за счет увеличения объема продаж на 33 %, либо путем снижения затрат всего на 5,9 %.

Увеличение объема продаж, как правило, требует дополнительного финансирования производства, что, иногда, весьма затруднительно. Во-первых, это может быть связано с дополнительными расходами (например, использование кредитов банков).

Во-вторых, увеличение объемов продаж всегда ограничивается спросом потребителей на заданном рынке, а также действием конкурентов, что заставляет нести дополнительные затраты на реализацию.

Таким образом, снижение издержек на выпуск единицы продукции связано с меньшим числом трудностей, и дает значительные преимущества перед конкурентами, состоящие в возможности применения более гибких цен.

2.2. Анализ структуры затрат

Таблица 2.2. Описание процесса

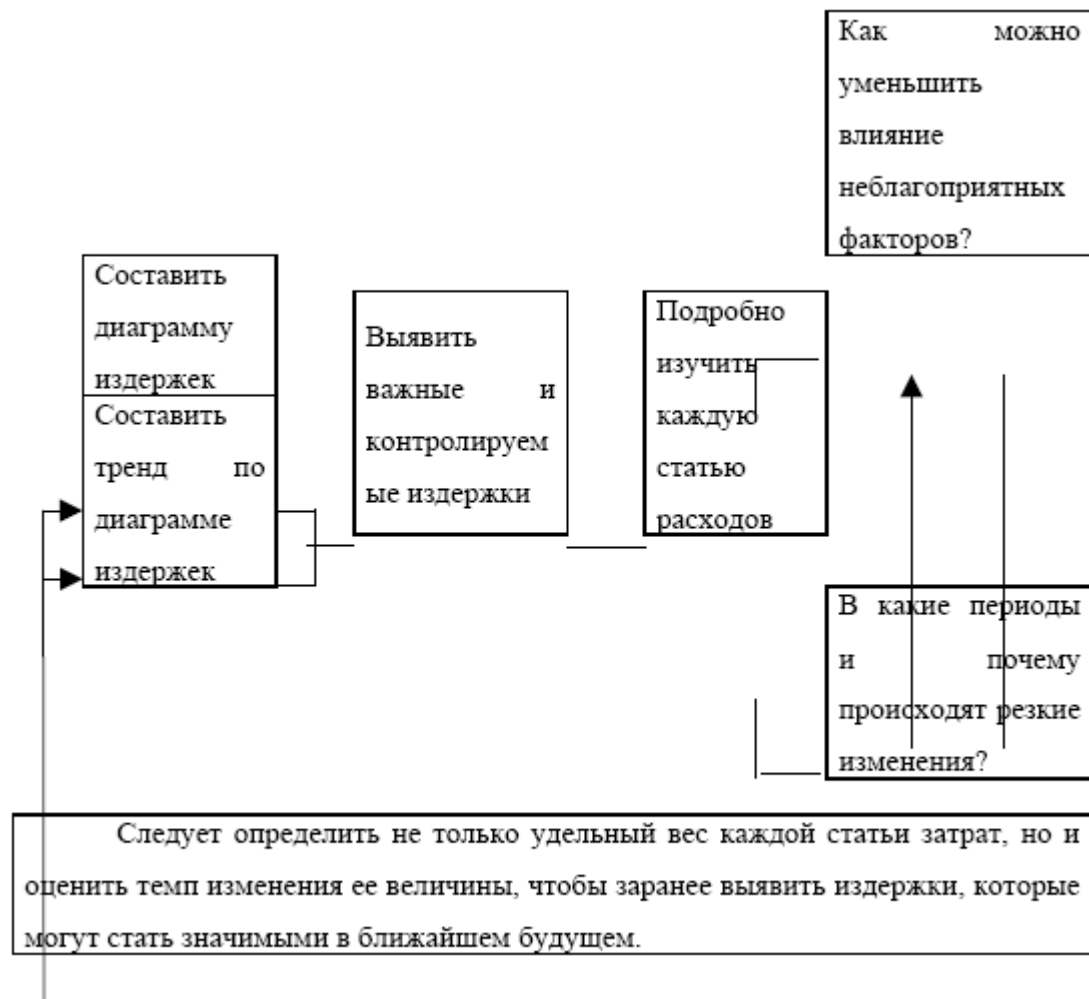


Таблица 2.3. Структура затрат за квартал

Статья затрат	млн рублей	%
Материалы	1,354	41,3
Зарплата	289	8,8
Эл. энергия (силовая)	108	3,3
Накладные расходы	1,324	40,4
Коммерческие расходы	48	1,5
Соц. инфраструктура	153	4,7
Всего:	3,276	100

Таблица 2.4. Диаграмма издержек



Надо подробнее проанализировать материальные издержки и накладные расходы

Определим существенна ли статья?

Насколько реальна возможность экономии по статье издержек, составляющей 1 % от всех расходов предприятия.

Согласно известному правилу 80/20, для получения 80 % эффекта необходимо подвергнуть рассмотрению 20 % видов издержек.

Контролируема ли статья?

Существенная, но не контролируемая статья не всегда дает возможность для экономии (например, социальные объекты).

Вместе с учетом значимых издержек финансовому менеджеру стоит сконцентрировать свое внимание на те, которые можно постепенно снизить. Обратить внимание следует также на издержки, которые интенсивно растут.

Структура производственных накладных расходов

Производственные накладные расходы включают в себя:

- 1) перемещение грузов по территории завода (предприятия);
- 2) содержание вспомогательного оборудования;
- 3) текущий ремонт зданий, сооружений;
- 4) содержание зданий, сооружений;
- 5) амортизация зданий, сооружений основных и вспомогательных цехов;
- 6) заработная плата АУП и прочего персонала с начислениями;
- 7) износ МБП;
- 8) прочие расходы.

Наиболее важные компоненты производственных накладных расходов – это амортизация и затраты на текущий ремонт, а также расходы на содержание зданий и сооружений, которые усиленно растут на российских предприятиях в последнее время, и требуют особого внимания.

Структура общезаводских накладных расходов

Заводские накладные расходы включают:

- 1) проведение испытаний, исследований, опытов;

- 2) амортизация основных средств;
- 3) содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и производственного инвентаря;
- 4) зарплата общезаводского персонала;
- 5) прочие расходы.

Наиболее значимые элементы в общезаводских накладных расходах – это зарплата общезаводского персонала и прочие расходы.

2.3. Классификация затрат

Для аналитического и производственного учета все издержки рекомендуется разделять на две основные категории:

- 1) постоянные или переменные;
- 2) прямые или косвенные.

Цель данной классификации:

- 1) постоянные (переменные) издержки используются при проведении анализа безубыточности и связанных с ним показателей, а также при определении оптимальной структуры выпускаемой продукции;
- 2) прямые (косвенные) издержки применяются для причисления издержек на определенный вид продукции или производственное подразделение предприятия.

Постоянные и переменные издержки

Под издержками понимают денежное выражение экономических ресурсов, использованных при производстве товаров и услуг. Для максимизации прибыли предприятия выбирают используемые ресурсы исходя из принципа минимизации расходов на их приобретение в количестве, необходимом для производства определенного объема продукции.

Существуют два подхода к определению издержек. Определение бухгалтерской прибыли основано на фиксации расходов и принципах их отражения в бухгалтерских отчетах и балансах. С этих позиций к издержкам относятся фактические затраты на израсходованные ресурсы (на заработную плату, сырье, материалы, энергоресурсы, плата за аренду и т. и.) и амортизационные отчисления. Другой подход используется при определении экономической прибыли. Он основан на оценке экономического положения, альтернативных вариантов использования вложенных средств и перспектив развития предприятия. Исходным принципом является понимание издержек как совокупной стоимости других благ, которые возможно было приобрести при максимально выгодном использовании имеющихся ресурсов. При этом существенное внимание уделяется так называемым вмененным издержкам, т. е. издержкам, связанным с неиспользованными возможностями применения ресурсов, которыми располагает предприятие. Так, на основе бухгалтерских данных могут быть определены затраты на выпуск какой-либо продукции, а при экономическом подходе могут быть определены и сопоставлены с рыночной ценой затраты на выпуск иной продукции на тех же производственных мощностях. С позиций определения текущих фактических затрат на производство и калькулирования себестоимости единицы продукции важна величина относимой на затраты амортизации, тогда как с позиций эффективности использования всех вложенных средств и при оценке доходов на капитал важно учитывать все средства, вложенные в основной капитал. При этом рассматриваются как явные, так и неявные ресурсы. Под явными понимаются издержки в виде прямых платежей за ресурсы. Под неявными – издержки, связанные, например, со способом использования капитала владельца. Так, если бы владелец капитала при инвестировании средств не в данное, а в другое производство получил большую прибыль, то эта дополнительная прибыль может рассматриваться как неявные издержки. В бухгалтерских отчетах, как правило, не учитывается альтернативная стоимость времени владельца, занимающегося делами предприятия, и альтернативная стоимость собственного капитала владельца. Бухгалтерия учитывает лишь стоимость (проценты) заемного капитала. При анализе экономической прибыли может рассматриваться разница между балансовой и рыночной стоимостью активов предприятия, а также такие нематериальные активы, как квалификация работников, репутация предприятия и ряд других факторов, многие из которых с трудом поддаются количественному измерению.

Бухгалтерские издержки, скорректированные на альтернативные издержки, составляют общие экономические издержки предприятий. Альтернативные издержки не отражаются в бухгалтерских отчетах, величина общих экономических издержек превышает бухгалтерские издержки, а поскольку бухгалтерская и экономическая прибыль получаются вычитанием из дохода соответственно бухгалтерских и экономических издержек.

Переменные и постоянные издержки вместе образуют общие, или валовые, издержки. Издержки в расчете на единицу продукции образуют так называемые средние издержки – соответственно общие, переменные и постоянные. Если общий объем постоянных издержек при изменении объема производства не меняется, то общие средние издержки в расчете на единицу продукции увеличиваются при сокращении производства и уменьшаются при его возрастании. Средние переменные издержки, определяемые делением общего объема переменных издержек на количество произведенной продукции, зависят от объема производства в том смысле, что являются минимальными при оптимальном для предприятия объеме производства и имеют большое значение в анализе экономического состояния предприятий. Средние общие издержки в сравнении с ценой характеризуют прибыльность производства.

Экономическое положение предприятий зависит от соотношения между средними издержками и ценой. На коротких отрезках времени возможны следующие основные варианты.

Средние переменные издержки и рыночная цена равны. При этом средние общие издержки, включающие также постоянные, будут выше цены, и фирма несет убытки. Тем не менее, предприятия может некоторое время работать с убытком и не закрывать производство в расчете на ожидаемое повышение цен или снижение издержек. При этом учитывается, что в случае прекращения производства предприятие будет получать убытки, равные постоянным издержкам. Рыночная цена и соответственно предельный доход равны средним общим издержкам. В этом случае предприятие получает нормальную (нулевую) экономическую прибыль и может продолжать функционировать.

Рыночная цена превышает общие средние издержки. В этом случае предприятия будут получать положительную экономическую прибыль – сверхприбыль.

Рыночные цены ниже средних переменных издержек. В этих условиях предприятие не покрывает даже своих текущих расходов, и производство лучше прекратить.

Средние совокупные издержки могут быть рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности с корректировкой бухгалтерских издержек на альтернативные.

В течение длительных периодов времени возникает и реализуется возможность замены всех факторов производства с учетом достижений научно-технического прогресса. При этом решается задача выбора факторов производства в таком сочетании, которое обеспечивает определенный объем производства с минимальными затратами. Выбор факторов производства зависит от рыночных цен на них, от возможностей и пределов замены одного фактора другим. Изменение всех факторов производства означает, что меняются как переменные, так и постоянные издержки, т. е. все издержки являются переменными, а средние переменные издержки равняются средним общим издержкам. Минимизация издержек и соответственно максимизация прибыли достигается при условии, если издержки на выпуск дополнительной единицы продукции являются одинаковыми независимо от того, какой фактор производства дополнительно привлекается. Если в длительном периоде предприятия отрасли получают положительную экономическую прибыль, это привлекает дополнительные капиталы, если отрицательную экономическую прибыль – будет происходить отток капитала. В результате переливов капитала рыночная цена товара тяготеет к средним издержкам средних предприятий.

Переменные затраты – это затраты, сумма которых изменяется пропорционально изменению объема выручки от реализации продукции. Эта группа включает: расходы на сырье;

транспортные расходы; расходы на оплату труда: топливо, газ и электроэнергию для производственных целей; расходы на тару и упаковку, отчисления на государственное социальное страхование, на обязательное медицинское страхование, в фонд занятости и др. Переменные затраты анализируются путем сопоставления уровней затрат в процентах к объему выручки.

К условно-постоянным относятся издержки, сумма которых не зависят от объема выпуска продукции. К этим расходам относятся: арендная плата, расходы на содержание зданий и помещений, оборудования, административного персонала; амортизация основных фондов; износ нематериальных активов, износ материальных и быстроизнашивающихся предметов, услуги сторонних организаций (за исключением расходов инкассации выручки); затраты по подготовке и переподготовке кадров; затраты накопительного характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства; отчисления в ремонтный фонд; отчисление на обязательное страхование имущества и другие виды затрат⁷.

Прямые и косвенные издержки

Прямые издержки – это расходы на производство отдельных видов продукции, которые непосредственно отнесены на себестоимость продукции.

Выделяют следующие основные статьи прямых затрат:

- 1) сырье и основные материалы;
- 2) полуфабрикаты и покупные изделия;
- 3) основная зарплата производственных рабочих;
- 4) силовая электроэнергия.

Косвенные издержки – это затраты, которые определяются производством сразу нескольких видов продукции, и относятся на каждый вид продукции согласно установленным нормативам.

Основные статьи косвенных затрат включают:

- 1) общецеховые расходы;
- 2) общезаводские расходы;
- 3) часть непроизводственных расходов.

При делении косвенных затрат на переменные и постоянные:

1) к постоянным расходам (за исключением износа малоценных и быстроизнашивающихся продуктов и услуг вспомогательных цехов периодического характера (оснастка, ремонт оборудования, изготовление тары) относят основную долю цеховых расходов;

2) общезаводские расходы причисляют к постоянным затратам, за исключением налогов, основой для начисления которых является объем реализованной продукции;

3) коммерческие расходы (транспортные расходы, упаковка, тара, комиссионные торговых агентов) относятся, как правило, к переменным затратам.

Таблица 2.5. Деление косвенных затрат на переменные и постоянные

⁷ Сенчагов В. К., Архипов А. И. и др. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник Изд. 2-е М.: 2004.

	Постоянные	Переменные
Прямые	1) амортизация станка А (производство продукции); 2) зарплата основного производственного персонала.	1) сырье и материалы; 2) транспортные расходы; 3) электроэнергия (силовая); 4) комиссионные торговых агентов.
Косвенные	1) амортизация станка В (упаковка продукции); 2) зарплата среднего и высшего звена управления; 3) зарплата торговых агентов без комиссии; 4) теплоэнергия для отопления.	1) электроэнергия для станков вспомогательного производства.

2.4. Распределение накладных расходов по видам продукции

Пример

Рассмотрим возможные варианты распределения накладных расходов при следующих исходных условиях:

- 1) на предприятии производится два продукта (электроинструмент и пневмоинструмент);
- 2) каждый продукт выпускается на отдельной производственной линии;
- 3) обе линии находятся в одном цехе;
- 4) лаборатория работает в основном на линию электроинструмента.

Пример 1.

В таблице 2.6. накладные расходы распределены согласно зарплате основных производственных рабочих:

Таблица 2.6. Распределение накладных расходов

(тыс. руб.)	Электродрель	Пневмоинструмент
Объем реализации	22 000 000	3 000 000
Прямые издержки в том числе:	13 000 000	1 920 000
Зарплата основных производственных рабочих с начислениями	1 917 800	240 000
Косвенные издержки в том числе:	7 000 000	876 000
Общехозяйственные расходы	3 555 600	445 000
Общезаводские расходы	3 444 400	431 000
Прибыль до налогообложения	2 000 000	204 000
Рентабельность продаж	9 %	7 %

Пример 2.

Базы распределения весомых статей общехозяйственных накладных расходов*.

1. Зарплата непроизводственных рабочих – по зарплате основных производственных рабочих.
2. Затраты на содержание оборудования – по машинному времени.
3. Зарплата цехового АУЛ – по прямым издержкам.

При таком распределении цеховых накладных расходов получена следующая рентабельность.

[*Общезаводские накладные расходы, как и прежде, распределяются согласно зарплате основных производственных рабочих].

Таблица 2.7. Распределение цеховых накладных расходов

(тыс. руб.)	Электродрель	Пневмоинструмент
Объем реализации	22 000 000	3 000 000
Прямые издержки в том числе:	13 000 000	1 920 000
Косвенные издержки в том числе:	7 168 000	739 000
Общехозяйственные расходы	3 723 600	308 000
Общезаводские расходы	3 444 400	431 000
Прибыль до налогообложения	1 832 000	341 000
Рентабельность продаж	8,33 %	11,37 %

Пример 3.

Базы распределения весовых статей общезаводских накладных расходов*.

1. Зарплата заводского АУП – по доле в объеме реализации.
2. Содержание лаборатории – целиком на линию электродрелей.
3. Услуги вспомогательных цехов – по машинному времени.
4. Налоги с объема реализации – по доле в объеме реализации.

При таком распределении заводских накладных расходов получена следующая рентабельность.

[*Цеховые накладные расходы распределяются как в предыдущем примере].

Таблица 2.8. Распределение заводских накладных расходов

(тыс. руб.)	Электродрель	Пневмоинструмент
Объем реализации	22 000 000	3 000 000
Прямые издержки в том числе:	13 000 000	1 920 000
Косвенные издержки в том числе:	7 148 000	769 000
Общехозяйственные расходы	3 723 600	308 000
Общезаводские расходы	3 414 400	461 000
Прибыль до налогообложения	1 862 000	311 000
Рентабельность продаж	8,46 %	10,37 %

Выводы

Применяя различные критерии распределения накладных расходов и степень детализации, получаются разные оценки рентабельности отдельных подразделений или видов продукции.

Большая часть накладных расходов, является причиной больших изменений в оценках рентабельности отдельных видов продукции в результате перераспределения накладных расходов.

Идеального для всех распределения накладных расходов не существует, для каждой конкретной компании такое распределение должно разрабатываться индивидуально.

Все допустимые выгоды от более детализированного распределения накладных расходов должны превышать издержки связанные с ним.

Зарплата плата основных производственных рабочих – не единственная основа распределения накладных расходов, существует множество других. Она приемлема, например, при высокой степени трудоемкости производственных процессов или небольших накладных расходах в общих издержках. При малой доле труда (менее 10 %) и высокой доле накладных расходов (более 30 %) такая база распределения вовсе недопустима.

Предпочтение той или иной базы распределения определяется особенностями предприятия, его отраслевыми характеристиками, а также соотношением отдельных статей затрат в структуре общих затрат предприятия.

Неудачное распределение накладных расходов по видам продукции и подразделениям может привести к несоответствию спроса соотношению цен на рынке по отдельным видам продукции; необоснованному снижению объемов выпуска некоторых продуктов; ошибочной оценки деятельности производственных подразделений предприятия.

2.5. Методы калькулирования себестоимости продукции

Методы калькулирования себестоимости продукции: Директ-костинг («Direct-costing») и Абзорпшен-костинг («Absorption costing»)

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Затраты, входящие в себестоимость, по экономическому содержанию можно сгруппировать по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных доходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

В свою очередь, материальные затраты включают стоимость:

- 1) приобретаемых сырья и материалов, которые входят и состав вырабатываемой продукции (работ, услуг);
- 2) покупных материалов, используемых для обеспечения нормального технологического процесса, для упаковки, других производственных нужд (проведение испытаний, ремонт, эксплуатация основных фондов и пр.), запасных частей для ремонта оборудования, инструментов, инвентаря, спецодежды и других малоценных предметов;
- 3) покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- 4) работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями, не относящихся к основному виду деятельности. Это выполнение отдельных операций по изготовлению продукции, проведение испытаний для определения качества сырья, контроля за соблюдением технологических процессов, ремонта основных фондов; транспортные услуги сторонних организаций по перевозке грузов внутри предприятия и доставка продукции на склады, до станции (порта, пристани) отправления;
- 5) природного сырья (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, на рекультивацию земель, плата за древесину, отпускаемую на корню, плата за воду);
- 6) покупной энергии всех видов, расходуемой на производственные и хозяйственные нужды предприятия. Затраты на производство электрической и других видов энергии, вырабатываемой самим предприятием, а также на трансформацию и передачу покупной энергии до мест ее потребления включаются в соответствующие элементы затрат;
- 7) потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость и специального налога), наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями. Затраты, связанные с доставкой (включая погрузочные работы) материальных ресурсов транспортом персоналом предприятия, подлежат включению в соответствующие элементы затрат на производство (расходы на оплату труда, амортизация основных фондов и др.).

В стоимость материальных ресурсов включаются также затраты хозяйствующего субъекта на приобретение тары и упаковки, полученных от поставщиков материальных ресурсов, за вычетом стоимости этой тары по цене ее возможного использования в тех случаях, когда цены на них установлены особо сверх цены на эти ресурсы. В тех случаях, когда стоимость тары, принятой от поставщика с материальным ресурсом, включена в его цену, из общей суммы затрат по его приобретению исключается стоимость по цене ее возможного использования или реализации (с учетом затрат на ее ремонт в части материалов). Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

Под возвратными отходами хозяйствующего субъекта понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов.

Образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса и в силу этого используемые с повышенными затратами понижением выхода продукции или вовсе не используемые по прямому назначению. К возвратным отходам не относятся остатки материальных ресурсов, которые в соответствии с установленной технологией передаются в другие цехи, подразделения в качестве полноценного материала для производства других видов продукции (работ, услуг), а также попутная продукция, перечень которых указан в отраслевых методических рекомендациях по калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг).

Возвратные отходы оцениваются по:

1) пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования), если отходы могут быть использованы для основного производства, но с повышенными затратами, для нужд вспомогательного производства, изготовления предметов ширпотреба или реализованы на сторону;

2) полной цене исходного материального ресурса, если отходы реализуются на сторону для использования в качестве полноценного ресурса. В элементе «затраты на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основной производственного персонала, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в установленных размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком по достижению им определенного возраста, а также затраты на оплату труда нештатных работников.

В затраты на оплату труда включаются:

1) выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на хозяйствующем субъекте формами и системами оплаты труда;

2) стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;

3) выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии (включая стоимость натуральных премий) за производственные результаты, в том числе вознаграждения по итогам работы за год, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство и т. д.;

4) выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда (надбавки и доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу, за совмещение профессий, за работу в тяжелых, вредных условиях и т. д.);

5) стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей коммунальных услуг, питания и продуктов, затраты на оплату предоставляемого работникам бесплатного жилья;

6) стоимость выдаваемых бесплатно предметов (включая форменную одежду), остающихся в личном постоянном пользовании (или сумма льгот в связи с их продажей по пониженным ценам);

7) выплаты работникам, высвобождаемым в связи с сокращением штатов;

8) единовременные вознаграждения за выслугу лет (надбавки за стаж работы на данном предприятии);

9) выплаты, обусловленные районным регулированием труда, в том числе выплаты по районным коэффициентам и коэффициентам за работу в пустынях ит. п.;

10) оплата отпусков перед началом работы выпускникам ПТУ, высших и средних специальных учебных заведений, а также поступающим в аспирантуру;

11) оплата за время вынужденного прогула или выполнения нижеоплачиваемой работы в случаях, предусмотренных законодательством;

12) доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка, установленные законодательством;

13) разница в окладах, выплачиваемая работникам, трудоустроенным с других предприятий с сохранением в течении определенного срока размеров должностного оклада по предыдущему месту работы, а также при временном замещении;

14) суммы, выплачиваемые (при выполнении работ вахтовым методом) в размере тарифной ставки, оклада за дни в пути от места нахождения хозяйствующего субъекта к месту работы и обратно, предусмотренные графиком работы на вахте, а также за дни задержки работников в пути по метеорологическим условиям и вине транспортных организаций;

15) прочие выплаты.

В себестоимость продукции не включаются следующие выплаты работникам в денежной и натуральной формах, а также затраты, связанные с их содержанием:

1) премии, выплачиваемые за счет средств специального назначения и целевых поступлений;

2) материальная помощь (в том числе для первоначального взноса на кооперативное жилищное строительство, на погашение кредита, выданного на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство), беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий, обзаведение домашним хозяйством и иные социальные потребности;

3) оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам, в том числе женщинам, воспитывающим детей, оплата проезда членов семьи работника к месту использования отпуска и обратно (для предприятий, расположенных в районах Крайнего Севера);

4) надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, доходы (дивиденды, проценты), выплачиваемые по акциям и вкладам трудового коллектива предприятия, компенсационные выплаты в связи с повышением цен;

5) оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования, специальными маршрутами, ведомственным транспортом;

6) ценовые разницы по продукции, предоставляемой работникам или отпускаемой подсобными хозяйствами для общественного питания хозяйствующего субъекта;

7) плата путевок на лечение и отдых, экскурсий, занятий в спортивных секциях, кружках, подписок и аналогичные выплаты и затраты;

8) другие виды выплат, не связанных непосредственно с оплатой труда.

На величину себестоимости влияют различные факторы, которые можно свести в две группы:

1) первая группа – внешние факторы, отражающие общий уровень развития экономики страны и не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта. Влияние этой группы

факторов проявляется в уровне цен на сырье, товары, материалы, оборудование, энергоносители, тарифах на транспорт, воду и другие материальные услуги, ставках арендной платы, нормах амортизационных отчислений, отчислений на государственное социальное страхование, на медицинское страхование и др.;

2) вторая группа – внутренние факторы, непосредственно связанные с результатами деятельности хозяйствующего субъекта, с предпринимательской активностью. К ним относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, повышение производительности труда, улучшение использования основных фондов и оборотных средств⁸ и т. п.

«*Absorption costing*» – это метод калькулирования себестоимости продукции, путем распределения всех затрат между реализованной продукцией и остатками продукции на складе.

«*Direct-costing*» («*Variable costing*») – это метод калькулирования себестоимости, который разделяет все затраты на постоянные и переменные, и первые относит на реализованную продукцию.

Главное различие этих методов – порядок распределения постоянных расходов между калькуляционными периодами.

При этом основным будет вопрос о периоде выбора для отнесения постоянных расходов к затратам на реализацию. Периоды в данном случае подразделяются на:

- 1) период осуществления;
- 2) период, в котором реализуется продукция.

Абсорпшен-костинг («Absorption costing»)

Метод калькулирования полной себестоимости продукции («Absorption costing») используется чаще всего на российских предприятиях, как правило, для внешней отчетности. В основе этого метода лежит распределение всех затрат, включаемых в себестоимость, по видам продукции. То есть рассчитывается полная себестоимость продукции, с учетом следующих условий:

- 1) разделение затрат происходит на прямые и косвенные;
- 2) запасы готовой продукции на складе оцениваются по полной себестоимости.

1. Абсолютно корректное распределение косвенных расходов невозможно, хотя бы потому, что они распределяются по видам продукции согласно базе, установленной в приказе об учетной политике. Поэтому существует искажение реальной себестоимости отдельных видов продукции, в результате которого и цены на эти виды продукции, как правило, рассчитываются неадекватно реальности, что является причиной подрыва конкурентоспособности продукции.

2. Данный метод учета целесообразно использовать в следующих случаях:

- 1) если компания производит только один продукт или несколько продуктов, но в небольшом объеме;
 - 2) если заметны значительные изменения суммы общепроизводственных затрат;
 - 3) если имеются долгосрочные контракты на выполнение определенного объема работ.
- Директ-костинг («Direct-costing»).

1. Этот метод насущно необходим при управленческом учете, независимо от учетной политики компании.

2. В основе данного метода лежит учет конкретных производственных затрат.

⁸ Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. М.: 1995.

3. Финансовый результат включает в себя всю сумму постоянных расходов, которые в данном случае не разносятся по видам продукции.

4. «Direct-costing» предполагает деление затрат на постоянные и переменные и, таким образом, дает возможность проводить анализ безубыточности.

5. Этот метод позволяет использовать более гибкое ценообразование, за счет чего увеличить конкурентоспособность продукции и сократить риск затоваривания продукции на складе.

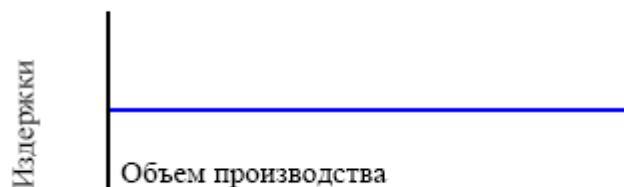
6. Рассматриваемый метод также дает возможность рассчитать прибыль, от продажи каждой дополнительной единицы продукции, и, следовательно, упрощает разработку ценовой политики.

7. Запасы готовой продукции на складе оцениваются только по переменным затратам.

2.6. Классификация издержек

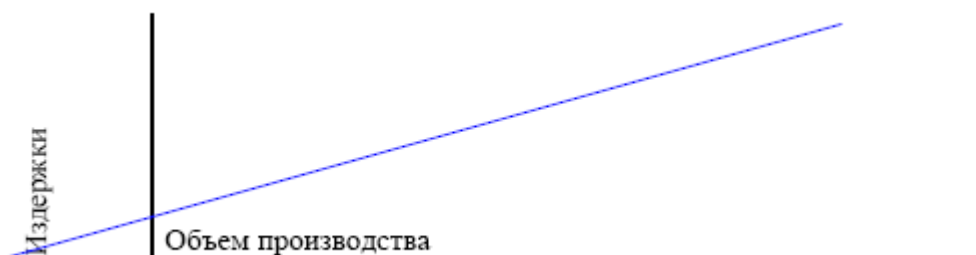
Постоянные издержки

Таблица 2.9. Постоянные издержки



Примерами могут служить административные и управленческие расходы; амортизационные отчисления; арендная плата; налог на имущество. Переменные издержки

Таблица 2.10. Переменные издержки



В качестве примеров можно привести: прямые материальные затраты; зарплата основного производственного персонала; топливо и энергия на технологические нужды.

Переменные издержки пропорциональны изменению объемов производства.

Следует отметить, что деление затрат на постоянные и переменные несколько условно.

1. Многие издержки могут быть условно постоянными (условно переменными).

Примеры:

1) затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, относящиеся к переменным издержкам могут включать в себя расходы на плановый ремонт, который не зависит от объемов производства;

2) размер зарплаты не может быть ниже определенного минимума, установленного законодательством.

2. Затраты можно считать постоянными до момента достижения некоторого объема производства, после которого дальнейшее его увеличение приведет к увеличению этих затрат.

Пример:

1) расходы на содержание аппарата управления можно считать до определенного уровня производства постоянными. Затем при росте объемов и усложнения производства

требуется увеличение, например, числа менеджеров, или экономистов, что ведет к увеличению общей суммы затрат на их содержание.

Условнопостоянные издержки

Условнопостоянные издержки зависят от произведенного количества, но меняются ступенчато с изменением объемов производства.

Таблица 2.11. Условнопостоянные издержки



Пример

Расходы на хранение материалов или готовой продукции с ростом объемов производства могут изменяться ступенчато. До определенного уровня производства достаточно арендовать или приобрести одно складское помещение. В дальнейшем при росте объемов производства уже понадобится два таких помещения, затраты при этом увеличатся примерно в двое.

Основные предположения при анализе безубыточности:

- 1) определение переменных и постоянных издержек происходит с особой тщательностью;
- 2) цены на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование, остаются неизменными;
- 3) до определенного уровня объема продаж постоянные издержки неизменны;
- 4) переменные издержки на единицу продукции не меняются при изменении объема продаж;
- 5) реализация продукции происходит достаточно равномерно.

Классификации издержек находит свое применение в расчете точки безубыточности для одного продукта.

Недостатки «условностей», возникающих при разделении затрат многократно компенсируются аналитическими преимуществами, которые дает *анализ безубыточности*.

Точка безубыточности – это величина объема продаж, при которой предприятие будет в состоянии покрыть все свои издержки (постоянные и переменные), не получая прибыли.

Объем продаж в точке безубыточности (T_{min}) в стоимостном выражении равен:

$$T_{min} = C_{пост} + C_{перем},$$

где:

$C_{пост}$ – постоянные затраты;

$C_{перем}$ – переменные затраты в точке безубыточности.

Формула для расчета точки безубыточности.

В стоимостном выражении уровень безубыточности определяется по следующей формуле:

$$T_{\min} = C_{\text{пост}} / (1 - C_{\text{перем}} / V),$$

где:

V – объем продаж в стоимостном выражении;

$C_{\text{пост}}$ – постоянные затраты;

$C_{\text{перем}}$ – переменные затраты.

В натуральном выражении количество единиц проданных товаров в точке безубыточности равно:

$$Q_{\min} = T_{\min} / \text{Цена единицы продукции}$$

Точка безубыточности позволяет определить, за каким уровнем продаж обеспечивается рентабельность продаж.

Таблица 2.12. Использование классификации издержек



Переменные затраты на единицу продукции – величина постоянная.

Постоянные издержки на единицу продукции уменьшаются с увеличением объема производства.

Расчет точки безубыточности

Расчет точки безубыточности можно производить аналитическим методом. Он заключается в определении минимального объема выручки от реализации продукции, при котором уровень рентабельности хозяйствующего субъекта будет больше 0,00 %

Сколько единиц продукции необходимо продать чтобы покрыть все затраты?

Необходимый объем продаж:

$$T_{\min} = 876\,000 / (1 - 160\,000 / 250\,000) = 2\,433\,333,3 \text{ тыс. руб.}$$

Минимальное количество пневмоинструмента, которое нужно продать, чтобы покрыть все затраты, равно:

$$Q_{\min} = T_{\min} / \text{Цена единицы продукции} = 2\,433\,333,3 / 250 = 9734 \text{ штуки}$$

Только продажа каждой дополнительной единицы пневмоинструмента сверх уровня (точки) безубыточности будет приносить предприятию прибыль.

2.7. Вклад на покрытие

Вклад на покрытие: два подхода к учету издержек

Таблица 2.13. Традиционный метод суммарных издержек

Цена продажи 250 тыс. руб.	
Суммарные затраты 233 тыс. руб.	Прибыль 17 тыс. руб.

Таблица 2.14. Метод на основе вклада на покрытие

Цена продажи 250 тыс. руб.		
Перем. затраты 160 тыс. руб.	Постоян. 73 тыс. руб.	Прибыль 17 тыс. руб.
Перем. затраты 160 тыс. руб.		
	Вклад на покрытие 90 тыс. руб.	

Вклад на покрытие

Основные определения.

Вклад на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли – это разность выручки от реализации продукции и переменных затрат на производство этой продукции:

$$\text{Вклад на покрытие} = V - C_{\text{пер}}$$

Для плановых данных по выпуску пневмоинструмента (см. пример) вклад на покрытие равен 1,080 млн руб. (3,000—1,920) млн руб.

Вклад на покрытие для единицы продукции равен 90 тыс. руб. (250—160) тыс. руб.

При принятии решений, направленных на увеличение прибыли, необходимо добиться максимального увеличения вклада на покрытие.

Формулы для вычисления вклада на покрытие.

Из определения вклада на покрытие следует:

$$\text{Вклад на покрытие} = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль}$$

(для примера: 1080 млн руб. = 876 млн руб. + 204 млн руб.)

или:

$$\text{Количество единиц} \times \text{Вклад на покрытие для единицы продукции} = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль}$$

(для примера: 12 000 ед. $\times$ 90 тыс. руб. = 876 000 тыс. руб. + 204 000 тыс. руб.)

Эти формулы облегчают расчеты, связанные с возможными изменениями объема продаж, цены, издержек и прибыли.

1. Какой будет прибыль при увеличении объема продаж на 10 %?

$$\text{Вклад на покрытие} = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль}$$

Объем продаж увеличился на 10 % – какой будет прибыль x ?

$$x = 12\,000 \times (1 + 0,1) \times 90 - 876\,000 = 312\,000$$

$$13\,200 \text{ ед.} \times 90 \text{ тыс. руб.} = 876\,000 \text{ тыс. руб.} + 312\,000 \text{ тыс. руб.}$$

При увеличении объема продаж на 10 % прибыль увеличится на 52,9 %.

2. Какой будет прибыль при возможном увеличении постоянных затрат на 10 %?

Вклад на покрытие = Постоянные затраты + Прибыль

Постоянные издержки увеличились на 10 % – какой будет прибыль x ?

$$x = 12\,000 \times 90\,000 - 876\,000 \times (1 + 0,1) = 116\,400$$

$$12\,000 \text{ ед.} \times 90 \text{ тыс. руб.} = 963\,600 \text{ тыс. руб.} + 116\,400 \text{ тыс. руб.}$$

При увеличении постоянных издержек на 10 % прибыль уменьшится на 42,9 %.

3. Сколько единиц продукции нужно продать, чтобы получить прибыль 250 000 тыс. руб.?

Вклад на покрытие = Постоянные затраты + Прибыль

Желаемая прибыль 250 000 тыс. руб. – сколько единиц нужно продать x ?

$$x = (876\,000 + 250\,000) / 90 = 12\,512 \text{ штук}$$

$$12\,512 \text{ ед.} \times 90 \text{ тыс. руб.} = 876\,000 \text{ тыс. руб.} + 250\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы получить прибыль 250 000 тыс. руб. нужно продать 12 512 штук.

4. Какой должна быть цена, чтобы, продав 12 000 штук, получить прибыль 250 000 тыс. руб.?

Выручка = Переменные затраты + Постоянные затраты + Прибыль

Желаемая прибыль 250 000 тыс. руб. – какой должна быть цена единицы X ?

$$x = (1\,920\,000 + 876\,000 + 250\,000) / 12\,000 = 253\,833 \text{ тыс. руб.}$$

$$12\,000 \text{ ед.} \times 253,9 \text{ тыс. руб.} = 1\,920\,000 + 876\,000 + 250\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы получить прибыль 250 000 тыс. руб. нужно продать по цене 253,9 тыс. руб. за штуку 12 000 единиц продукции.

5. Сколько единиц нужно продать, чтобы достигнуть уровня безубыточности?

Вклад на покрытие = Постоянные затраты

Все затраты покрыты, прибыли нет – сколько единиц нужно продать X ?

$$x = 876\,000 / 90 = 9,734 \text{ единицы}$$

$$9,734 \text{ ед.} \times 90 \text{ тыс. руб.} = 876\,000 \text{ тыс. руб.} + 0$$

Уровень безубыточности будет достигнут, если предприятие продаст 9,734 единиц пневмоинструмента.

Вклад на покрытие и точка безубыточности

В точке безубыточности:

Вклад на покрытие = Постоянные затраты

$$T_{\min} - C_{\text{перем}} = C_{\text{пост}}$$

или:

$$T_{\min} - C \times T_{\min} = C_{\text{пост}},$$

где:

C – доля переменных затрат в цене единицы продукции.

$$T_{\min} = C_{\text{пост}} / (1 - C)$$

Величина $(1 - C)$ называется коэффициентом вклада на покрытие и показывает, какая доля в объеме продаж может быть использована для покрытия постоянных издержек и формирования прибыли.

$$\text{Коэффициент вклада на покрытие} = \text{Вклад на покрытие} / \text{Объем продаж}$$

2.8. Запас финансовой прочности

Запас финансовой прочности – предел безопасности.

Это оценка дополнительного, т. е. сверх уровня безубыточности, объема продаж:

Запас финансовой прочности = ((Объем продаж – Точка безубыточности) / Объем продаж) x 100 %

Для плановых данных (см. пример) запас финансовой прочности равен 18,9 %:

$$((3,000 - 2\,433,3) / 3,000) \times 100 \%,$$

Это означает, что объемы производства и продаж пневмоинструмента могут снизиться на 18,9 % прежде, чем будет достигнута точка безубыточности.

2.9. Операционный рычаг

Влияние структуры издержек на прибыль

Количественная оценка изменения прибыли в зависимости от изменения объема реализации:

$$\text{Операционный рычаг} = \text{Вклад на покрытие} / \text{Прибыль}$$

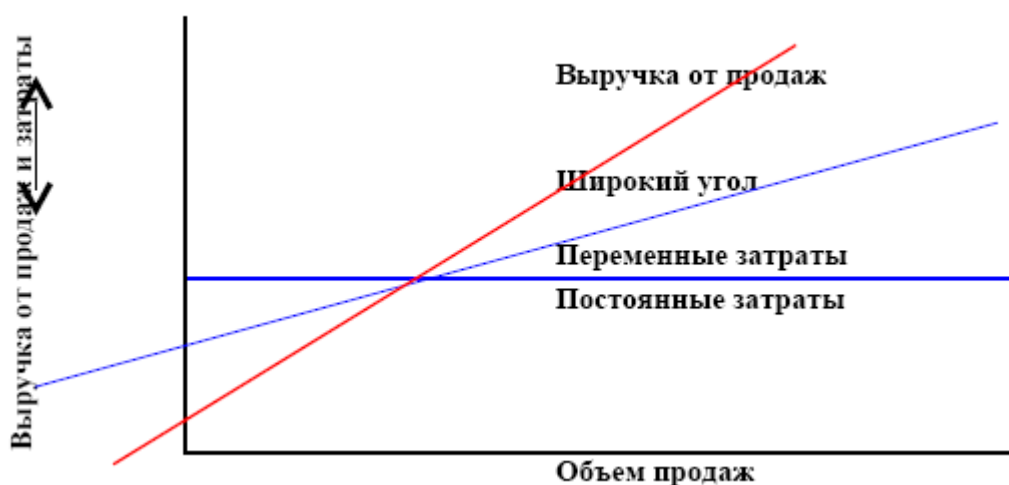
Операционный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на 1 %.

Операционный рычаг для рассматриваемого примера равен 5,29 (1080 / 204), т. е. при увеличении объема продаж выше точки безубыточности пневмоинструмента на 1 %, прибыль увеличится на 5,29 %, и наоборот, при снижении объема продаж прибыль уменьшится в той же пропорции.

Операционный рычаг связан с уровнем предпринимательского риска: чем он выше, тем выше риск.

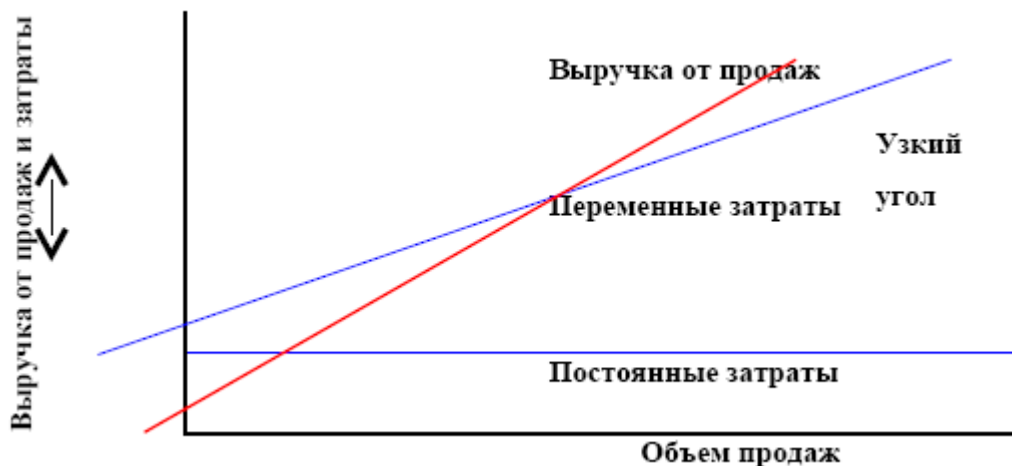
Чем выше риск, тем больше возможное вознаграждение.

Таблица 2.15. Высокий уровень операционного рычага



Высокий уровень постоянных издержек при низком уровне переменных затрат на единицу продукции.

Таблица 2.16. Низкий уровень операционного рычага



Относительно низкий уровень постоянных издержек, высокий уровень переменных затрат на единицу продукции.

Использование понятия операционного рычага для сравнения вариантов распределения затрат.

В некоторых случаях имеется возможность отнести часть переменных издержек к постоянным, и наоборот, переменные затраты переносятся в разряд постоянных. Например, при введении фиксированных окладов менеджерам вместо уплаты процента от продаж.

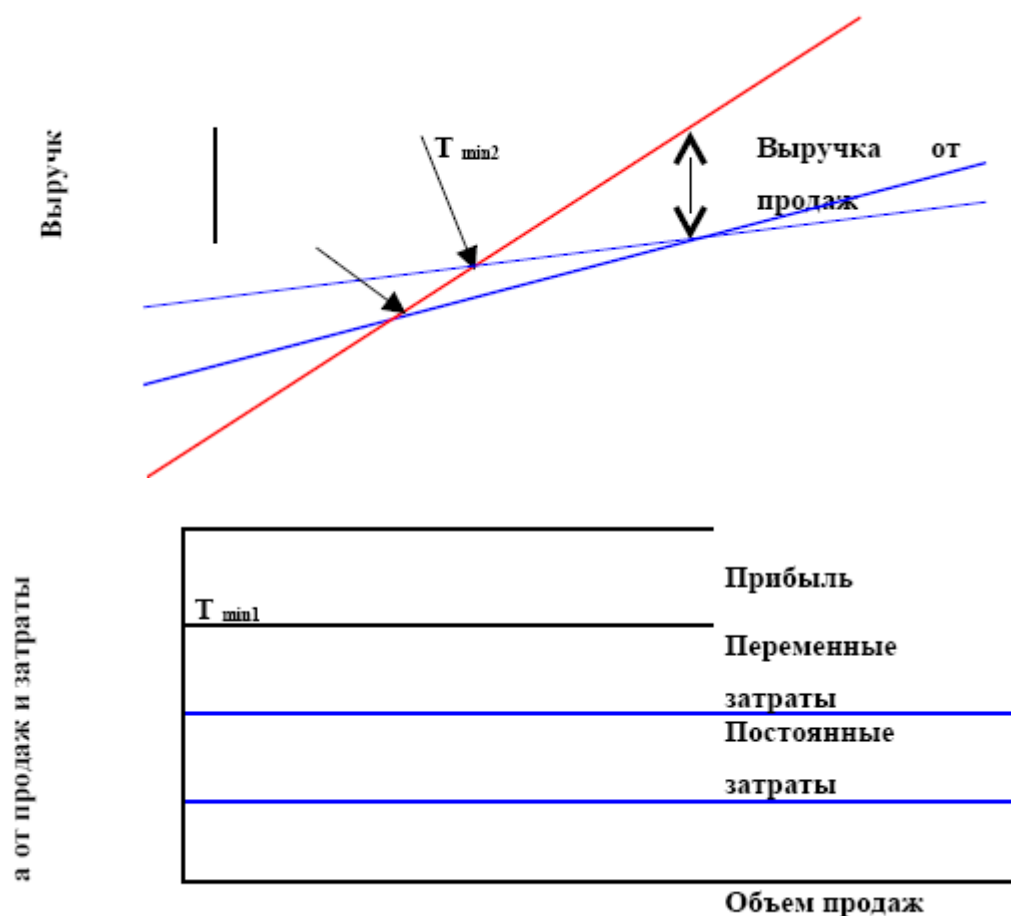
Рассмотрим на приведенном примере, как отразится перераспределение расходов внутри неизменной суммы общих издержек на финансовых показателях, в частности, на величине операционного рычага.

Влияние перераспределения затрат на величину финансового рычага особенно важно, поскольку значение операционного рычага для данного уровня продаж во многом обуславливает стратегию предприятия.

Таблица 2.17. Перераспределение затрат на величину финансового рычага

тыс. руб.	Первый вариант	Второй вариант	Отклонение, %
Продажи	3 000 000	3 000 000	0,0
Затраты			
Переменные затраты	1 920 000	1 728 000	– 10,0
Вклад на покрытие	1 080 000	1 272 000	17,8
Постоянные затраты	876 000	1 068 000	21,9
Суммарные затраты	2 796 000	2 796 000	0,0
Прибыль	204 000	204 000	0,0
Точка безубыточности	2 433 333	2 518 868	3,5
Уровень операционного рычага	5,29	6,24	17,8
Запас финансовой прочности, %	18,9	16,0	– 15,1

Таблица 2.18. Сравнение точек безубыточности для двух вариантов



Выводы из сравнения различных вариантов распределения общей суммы затрат.

Для разобранных в примере вариантов объем продаж, общие затраты, а, значит, и прибыль одинаковы.

Сокращение переменных издержек на 10 % при фиксированной величине суммарных затрат отразилось на повышении уровня безубыточности на 3,5 %.

Тот же эффект получен в результате роста уровня операционного рычага на 17,8 %, т. е. увеличение степени производственного риска.

Последний фактор диктует необходимость в четком определении стратегии предприятия, поскольку в новых условиях прибыль, получаемая компанией, становится более чувствительной к изменению объемов производства и продаж.

При росте доли постоянных издержек, даже не смотря на снижение переменных затрат во втором варианте, большую роль играет контроль объемов реализации, поскольку снижение продаж способно привести к еще большему сокращению прибыли, чем в первом варианте, и наоборот.

Повышение доли постоянных затрат даже при снижении переменных издержек на единицу продукции в любом случае приводит к необходимости использования стратегии, направленной на рост объемов продаж.

Заключительные замечания:

1) при одинаковых суммарных затратах чем меньше доля переменных затрат (или больше доля постоянных затрат) в общей сумме издержек, тем больше операционный рычаг;

2) чем ближе к точке безубыточности находится объем продаж, что определяет увеличение степени риска, тем выше операционный рычаг;

3) «расположение» объема продаж ниже точки безубыточности определяет большие убытки в ситуации с высоким значением операционного рычага;

4) для продукта с низким уровнем операционным рычага характерен меньший риск, однако и получение меньшей прибыли.

2.10. Подходы к учету издержек: управленческий аспект

Принятие решений: производить или покупать?

На принятие решений влияет целый ряд факторов:

- 1) наличие необходимых ресурсов (в том числе человеческих);
- 2) присутствие нескольких поставщиков;
- 3) наличие возможности применения в производстве материалов-заменителей;
- 4) заинтересованность каждого сотрудника в устойчивости компании и влияние на нее принятого решения;
- 5) заинтересованность в развитии и применении инноваций;
- 6) обеспечение охраны коммерческих тайн компании;
- 7) наличие финансовых средств для инвестиционных вложений в разработки новых продуктов;
- 8) значимость контроля времени выполнения заказа на поставку сырья и материалов;
- 9) обеспечение гибкости производства;
- 10) сосредоточение внимания на контроле качества продукции.

Пример

1-й шаг

Рассчитаем наиболее возможный объем продаж в ближайший месяц. Для этого воспользуемся данными, полученными на основе прошлых продаж и экспертных оценок:

Таблица 2.19. Расчет объема продаж

Объем продаж	Вероятность	Предполагаемый объем продаж
10 000	0,10	1000
20 000	0,20	4000
30 000	0,35	10 500
40 000	0,20	8000
50 000	0,10	5000
60 000	0,05	3000
		31 500

Наиболее вероятным для предприятия будет объем продаж в 31 500 штук. Для этой величины объема продаж переменные затраты составят 2 942 100 000 руб. (на единицу продукции – 93 400 руб.), постоянные – 837 900 000 руб.

2-й шаг

Таблица 2.20. Распределение затрат на постоянные и переменные

	Затраты на единицу	Постоянные затраты	Переменные затраты
Материалы	50 000		50 000
Зарплата	18 000		18 000
Электроэнергия	20 000		20 000
Общепроизводственные расходы	19 000	14 250	4750
Общехозяйственные расходы	13 000	12 350	650
Полная себестоимость	120 000	26 600	93 400

Цена покупного двигателя = 110 000 руб.

Что выгоднее для предприятия? Произвести двигатель или его купить?

Рассчитаем, какова себестоимость данной продукции, поступающей в производство. То есть из полной себестоимости продукта вычтем постоянные общехозяйственные расходы, так как они останутся независимо от того, будут производиться двигатели или нет (= 107 650 руб.).

3-й шаг

Рассчитаем ожидаемые общие затраты при производстве и при покупке двигателей.

Ожидаемые затраты при производстве составят:

$$448\,875\,000 + 93\,400 \times 31\,500 = 3\,390\,975\,000$$

Ожидаемые затраты при покупке составят:

$$110\,000 \times 31\,500 = 3\,465\,000\,000$$

4-й шаг

Рассчитаем значение объема продаж, при котором ожидаемые общие затраты при производстве и при покупке двигателей будут равны: 27 041 штука.

Таблица 2.21. Объем продаж



При объеме продаж ниже 27 041 штук и данном уровне затрат с экономической точки зрения предприятию будет выгоднее покупать двигатели, чем их производить.

2.11. Управленческая форма отчета о прибылях и убытках

Таблица 2.22. Управленческая форма отчета о прибылях и убытках

млн руб.	I полугодие	II полугодие	Рост за полугодие
Реализация отчетного периода	2247	4489	199,8 %
Переменные затраты	1070	2160	202,0 %
Вклад на покрытие	1178	2328	197,7 %
Постоянные затраты	721	1985	275,2 %
Себестоимость товарной продукции	1791	4145	231,5 %
Изменение остатков на складе	518	120	23,1 %
Себестоимость реализованной продукции	1272	4025	316,4 %
Операционная прибыль	975	463	47,5 %
Налог на прибыль (35 %)	341	162	47,5 %
Расходы, выплачиваемые из прибыли, включая социальную сферу	178	202	113,4 %
Чистая прибыль	633	301	47,5 %
Точка безубыточности	1376	3827	278,0 %
Запас финансовой прочности	38,7 %	14,7 %	38,1 %
Эффект операционного рычага	1,21	5,03	416,0 %

Сравнение отчетов о финансовых результатах показывает, что переменные затраты выросли пропорционально изменению объемов реализации (отклонение составляет 2 %).

Постоянные затраты за II полугодие превышают соответствующие за предыдущий период в 2,75 раза. Причины этого в росте общего объема производства почти на 200 % в интенсивном росте отдельных статей затрат.

Во втором полугодии по сравнению с первым наблюдается:

- 1) сокращение операционной прибыли;
- 2) повышение уровня безубыточности по причине увеличения постоянных затрат;
- 3) повышение степени производственного риска вызванное снижением прибыли при росте объемов реализации;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.