

65.05
А - 38

АКРАМОВ Э.А.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ташкент - 2000

65.05
А - 38

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

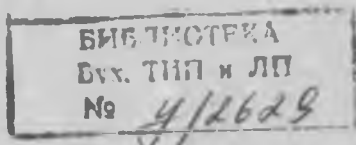
**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

**МЕЖОТРСЛЕВОЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И
ПЕРЕПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ РАБОТНИКОВ**

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**(Утверждено в качестве учебного пособия Ученым Советом
Ташкентского финансового виститута)**



Т а ш к е н т - 2000

УДК 658 11339.3 (075,8)
ББК 65.053я 73
С.133

ISBN 985-6516-04-8

**Ответственный редактор - академик Академии наук Республики
Узбекистан ГУЛЯМОВ С.С.**

Рецензенты:

кандидат экономических наук, профессор **Вахидов С.В.**,
кандидат экономических наук, доцент **Шоалимов А.Х.**,
кандидат экономических наук, доцент **Файзиев Ш.Н.**

**Акрамов Э.А. Анализ финансового состояния предприятия. - Учебное
пособие. - Ташкент, изд. ТТЭУ, 2000. - с.168.**

В учебном пособии последовательно и логически стройно излагаются теоретико-методологические и практические проблемы, а также этапы анализа финансового состояния предприятий применительно к условиям формирования в Республике Узбекистан рыночных отношений. Рассмотрены основные принципы и источники финансового анализа, зарубежный его опыт, общая оценка финансового состояния предприятий, анализ его финансовой устойчивости и ликвидности, деловой и рыночной активности, а также анализ прибыли и рентабельности предприятия. Впервые дается анализ экономической несостоятельности предприятий.

Учебное пособие рассчитано на студентов высших учебных заведений экономических специальностей. Может быть использовано специалистами предприятий.

**© Ташкентский государственный
экономический университет, 2000**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Анализ хозяйственной деятельности предприятий был и остается одним из важнейших условий улучшения деятельности предприятий и повышения их эффективности. Он позволяет выявить степень рационального использования производственных, финансовых и трудовых ресурсов предприятий, раскрыть имеющиеся неиспользованные резервы производства, выработать предложения по дальнейшему развитию предприятий и улучшению их финансового положения.

С переходом на рыночные отношения, значимость анализа хозяйственной деятельности еще более возрастает, ибо выявление и использование имеющихся резервов производства становятся настоятельной необходимостью.

Рыночные отношения, формирование многоукладной рыночной экономики, развитие различных форм бизнеса и предпринимательства приводят к тому, что главными результатами деятельности предприятий становятся финансовые результаты - прибыль и рентабельность.

В связи с отказом от чрезмерно централизованной системы планирования, управления развитием народного хозяйства, широким использованием рыночных отношений, существенным расширением экономической самостоятельности отраслей производства, хозяйственных органов управления, отдельных предприятий и организаций не только возрастает значимость финансового состояния предприятий, но и существенно расширяется круг органов и организаций, заинтересованных в анализе финансового состояния предприятий.

Если раньше анализом хозяйственной деятельности и анализом финансового состояния предприятий занимались финансовые, статистические органы и вышестоящие организации, то в настоящее время ими занимаются и налоговые органы, аудиторские организации, акционеры, поставщики, потребители и другие. Это обстоятельство обусловило новые требования к процессу и методике анализа финансового состояния предприятий.

Одним из важных направлений экономических реформ, осуществляемых в Республике Узбекистан, является совершенствование управления деятельностью отдельных предприятий и организаций республики. В выполнении этой задачи большое значение имеет анализ результатов деятельности предприятий, в особенности, анализ финансовых результатов деятельности предприятий.

Целью данного пособия является не только обобщение и представление знаний по финансовому анализу, но и разработка на основе достижений и практики мировой цивилизации комплексной методики анализа финансового состояния предприятия, приближенное преподавание данной дисциплины к мировой практике, мировым стандартам. Оно окажет весомую помощь заинтересованным в этом организациям, специалистами экономических служб

народного хозяйства в их благородном труде в управлении деятельностью предприятия

Предлагаемое учебное пособие по своему построению и содержанию, возможно, не во всём соответствует традиционным представлениям об учебной литературе. Отдельные его моменты имеют в большой степени научный, нежели учебный характер. Надеемся, что это не помешает усвоению материала студентами

Автор выражает глубокую благодарность профессору Вахидову С.В., доцентам Шовлимову А.Х., Файзиёву Ш.Н. за ценные замечания и советы, которые были сделаны в ходе подготовки учебного пособия.

Пособие рассчитано на бакалавров, магистров, аспирантов экономических специальностей, преподавателей вузов и средних специальных учебных заведений, предпринимателей и бизнесменов.

Особую признательность автор выражает спонсорам- фирмам "Ташкент-12" и "Акбар Азизий" благодаря которым это пособие вышло в свет.

Глава 1. РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Перевод народного хозяйства на рыночные отношения и возрастание роли финансового состояния предприятия

В 80-е годы потенциальные возможности дальнейшего существования и развития чрезмерно централизованной административно-командной системы планирования и управления развитием народного хозяйства в государствах постсоциалистического пространства начали исчерпываться. Возникла объективная необходимость существенной эволюции социалистической экономической системы, что не было сделано. Продолжались неизменность и застойность социалистической экономической теории, извращались первоначально принятые принципы планового ведения развития народного хозяйства и системы управления этим развитием. Планирование развития народного хозяйства осуществлялось без достаточного учета потенциальных, объективных и субъективных его возможностей и коренных потребностей. Не учитывались естественно-конкретные потребности отдельных регионов, в особенности, республик Средней Азии.

Плодотворность широкого использования рыночных отношений была доказана на примере многих развитых и развивающихся капиталистических государств после второй мировой войны. Впервые необходимость перевода народного хозяйства страны на рыночные отношения была официально признана в 1987 году. Это потребовало разработки концепции и программы перевода народного хозяйства на рыночные отношения как страны в целом, так и республик в отдельности.

Такая программа была разработана в Республике Узбекистан и принята на сессии Верховного Совета республики в октябре 1990 года. Узбекистан выбрал собственный путь перехода к рыночным отношениям, который предусматривает строительство в республике социально-ориентированной рыночной экономики и создание самостоятельного, демократического государства.

В условиях централизованной системы планирования и управления развитием народного хозяйства господствовала государственная форма собственности на средства производства. Кооперативные предприятия и организации, колхозы и потребительские торгующие организации функционировали под непосредственным руководством государственных органов и в полном соответствии с утвержденными государственными планами.

В условиях рыночных отношений роль финансового состояния предприятий и организаций существенно возрастает, что обусловлено особенностями и закономерностями формирования и развития рыночной экономики.

Непосредственно на повышение роли финансового состояния предприятий и организаций в рыночных условиях оказали влияние следующие факторы:

1. Переход от административно-бюрократической, централизованной системы развития народного хозяйства к системе рыночных отношений обусловил необходимость разработки новых критериев оценки результатов производственной деятельности предприятий. Так, в условиях рынка главными показателями деятельности предприятий становятся прибыль и рентабельность. Такое положение, естественно, требует от них систематического улучшения своего финансового состояния.

2. Рыночные отношения создают объективные условия для практического внедрения всех принципов хозяйственного расчета. Хозяйственный расчет, как важнейший метод хозяйствования, часто использовался формально. Этому способствовало отсутствие у предприятий и организаций административно-хозяйственной самостоятельности, вследствие чего большинство из них было планово убыточными или низко рентабельными.

3. В условиях рыночных отношений наблюдается тенденция систематического сокращения системы поддержки предприятия со стороны государства. Это, естественно, приводит к возрастанию значимости финансового состояния предприятий.

4. В условиях рыночных отношений потребность предприятий и организаций в средствах может быть обеспечена, в основном, только за счет кредитования. Получение кредита связано с гарантией его погашения, своевременным его возвратом, уплатой процентов за пользование. Следовательно, стабильное финансовое состояние предприятия обеспечит ему возможность получения кредита. Это еще раз свидетельствует о возрастающей роли финансового состояния предприятий и организаций.

Результатом формирования рыночных отношений и развития демократии в обществе является и такой фактор, как расширение состава субъектов финансового анализа.

Субъекты финансового анализа делятся на две группы.

Первая группа - это организации, непосредственно связанные с деятельностью предприятий - собственники предприятий, банки, поставщики, покупатели, налоговые органы, вышестоящие органы и руководство самих предприятий.

Вторая группа - это организации, непосредственно не связанные с деятельностью предприятий, но по договору защищающие интересы первой группы субъектов финансового анализа - аудиторские фирмы,

консультативные конторы, биржи, органы массовой информации, ассоциации, профсоюзы и другие.

Каждый из субъектов финансового анализа преследует определенную цель. Так, собственникам предприятий необходимо знать процесс увеличения или уменьшения доли собственных источников средств и оценить эффективность использования ресурсов. Банки преследуют цель предоставления кредитов, определения оптимальных сроков их предоставления, оценки платежеспособности кредитруемых предприятий и т.д.

В рыночных условиях меняется сам подход к финансовому анализу, как к процессу. Если раньше руководители предприятий интересовались финансовым состоянием своих предприятий, то теперь они обязаны знать и финансовое состояние предприятий поставщиков и предприятий - потребителей продукции. Таким образом, существенно углубляется сам процесс анализа финансового состояния предприятий и существенно расширяется система показателей оценки финансового состояния предприятий. Финансовый анализ становится многосторонним.

Вхождение в мировую рыночную экономику, необходимость активного участия в деятельности всех международных финансово-экономических организаций обуславливает приведение системы учета и отчетности в соответствие с международными стандартами. Вводится система национальных счетов, новых планов счетов, совершенствуется схема балансов, система финансовой отчетности предприятий. Цель всех этих преобразований - приспособиться к условиям рыночных отношений и правильно отразить финансовое состояние предприятий.

Таким образом, в условиях рыночной экономики анализ финансового состояния предприятий и организаций, значимость этого процесса приобретает актуальное значение.

2. Основные принципы и источники финансового анализа

Финансовое положение предприятия - это комплексное, многоплановое понятие, характеризующееся системой показателей наличия, состояния, размещения и степени использования финансовых ресурсов предприятия. Оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия, определяющихся всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов его деятельности.

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью использования финансовых ресурсов, отражает уровень взаимоотношений предприятия с другими хозяйственными субъектами.

Финансовое состояние данного предприятия, являясь результатом воздействия как внешних факторов, так и внутрипроизводственных факторов, в свою очередь, существенно влияет на деятельность других предприятий и организаций и предопределяет последующую их производственно-хозяйственную деятельность.

Основу анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия и анализа финансового состояния предприятия составляет целый комплекс экономических наук, в том числе, экономическая теория, макро- и микроэкономика, статистика, бухгалтерский учет, финансы, кредит и денежное обращение. Особое значение, при этом, отводится знанию экономической теории, определяющей общую направленность производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий и организаций, развитие всего народного хозяйства. Большое значение имеет овладение предметом бухгалтерского учета, его практики. Велика роль и статистики, которая дает количественную оценку общественным процессам и событиям, происходящим в народном хозяйстве.

Прежде чем говорить конкретно об анализе финансового состояния предприятий, необходимо сначала определить само понятие «анализ финансового состояния предприятий».

С переходом на рыночные отношения и принятием международных стандартов по учету и отчетности, на смену понятию «анализ финансового состояния предприятия» пришло выражение «финансовый анализ». Эти два понятия не всегда означают одно и то же и за рубежом давно принято различать «финансовый анализ» и «управленческий анализ».

Финансовый анализ может производиться любым субъектом анализа на базе открытой отчетности и другой открытой информации о финансовом состоянии предприятий, а управленческий анализ осуществляется внутри предприятия на базе как открытой финансовой отчетности, так и закрытой для посторонних субъектов анализа внутренней отчетности и другой информации.

Анализ финансового состояния предприятия может быть и в форме финансового анализа, и в форме управленческого анализа. Следовательно, финансовый анализ и анализ финансового состояния предприятия не всегда совпадают по своему значению и экономическому содержанию. В дальнейшем, под понятием «финансовый анализ» нами будет подразумеваться анализ финансового состояния предприятий вообще.

Анализ финансового состояния предприятия и анализ хозяйственной деятельности предприятия основываются на целой совокупности принципов. В их числе: признание существования взаимосвязи между количественными и качественными показателями; сочетание в процессе анализа абсолютных и сравнительных показателей; соблюдение последовательности процесса анализа; использование, при этом, индуктивного и дедуктивного методов; соблюдение единства методики определения анализируемых показателей; широкое

использование метода сравнения показателей финансового состояния предприятий с показателями предприятий-конкурентов, среднеотраслевыми показателями, показателями передовых предприятий и т.д., всесторонность процесса анализа финансового состояния предприятий, выявление не только общего изменения анализируемых финансовых показателей, но и выявление влияния соответствующих факторов на изменение этих показателей; тщательная подготовка информационной базы процесса анализа финансового состояния предприятий путем привлечения не только данных основных источников финансового анализа, но и данных первичного бухгалтерского учета.

Анализ финансового состояния должен быть: объективным и своевременным, комплексным и системным, конкретным и количественно определенным, обоснованным по периоду проведения, и основываться на наличии полной информации, правильном выборе системы показателей финансового состояния предприятий.)

В соответствии с вышеотмеченными принципами, перед анализом финансового состояния предприятий поставлены следующие задачи:

1. Оценка уровня финансового состояния предприятий.
2. Выявление изменения уровня финансового состояния предприятий.
3. Определение влияния соответствующих факторов на финансовое состояние предприятий
4. Характеристика достигнутых успехов в повышении уровня финансового состояния предприятий и устранении допущенных недостатков, отрицательно повлиявших на финансовое состояние.
5. Предоставление соответствующих возможностей для выработки конкретных предложений, рекомендаций по дальнейшему улучшению финансового состояния предприятий.

Решение этих задач позволит выявить имеющиеся резервы и определить пути повышения уровня финансового состояния предприятий.

Объектом анализа финансового состояния предприятия выступает финансовое состояние предприятий и организаций, а предметом - совокупность зависимостей, связей, факторов, определяющих уровень и динамику, финансового состояния, резервы и пути повышения уровня финансового состояния предприятий и организаций.

В зависимости от поставленной задачи, анализ финансового состояния предприятий и организаций может быть различным: межотраслевым, внутриотраслевым, по отдельным предприятиям - полным, тематическим, оперативным, текущим, итоговым и перспективным.

Межотраслевой финансовый анализ призван оценивать финансовое состояние предприятий с учетом межотраслевых экономических взаимоотношений, т.е. с учетом влияния финансового состояния данного

предприятия на межотраслевые связи и, наоборот, влияния этих связей на финансовое состояние предприятий.

Внутриотраслевой финансовый анализ дает оценку уровня финансового состояния данного предприятия в сравнении с соответствующими однопрофильными предприятиями, со среднеотраслевыми показателями передовых предприятий.

В условиях рыночных отношений существенно расширяется экономическая самостоятельность отдельных предприятий и организаций и, поэтому, возрастает роль финансового анализа деятельности отдельных предприятий.

Полный финансовый анализ представляет собой анализ всей совокупности финансового состояния предприятий, а тематический финансовый анализ - отдельных сторон финансового состояния предприятий.

Оперативный финансовый анализ - это текущий финансовый анализ, анализ финансового состояния предприятий по данным квартальной и полугодовой отчетности предприятий, а итоговый финансовый анализ - оценка финансового состояния по итогам производственной деятельности предприятий за год.

В финансовом анализе большое значение имеет определение финансового состояния предприятий на будущее, а для этого, с учетом последующих условий деятельности предприятий, анализируется перспективный уровень финансового состояния предприятий.

По направленности финансового анализа различают:

- горизонтальный анализ, когда определяются динамические показатели, т.е. показатели финансового состояния предприятия за отчетный период и они сравниваются с соответствующими показателями за базисный период;

- вертикальный анализ, когда анализируются структурные изменения в составе средств предприятия и источников их покрытия за отчетный период по сравнению с базисным;

- трендовый анализ, когда показатели финансового состояния предприятий анализируются за достаточно продолжительный период, с целью выявления общей тенденции изменения показателей финансового состояния предприятий и прогнозирования их на будущее;

- анализ относительных показателей, когда выявляется взаимосвязь между отдельными показателями финансового состояния предприятий, между средствами и источниками их покрытия, между ресурсами и финансовыми результатами деятельности предприятий;

- факторный анализ, когда выявляется влияние отдельных факторов на изменение соответствующих показателей финансового состояния предприятий.

Также, различают внешний и внутренний анализ финансового состояния предприятий. Внешний анализ проводится другими организациями и предприятиями для выяснения внешних взаимоотношений предприятия с

другими предприятиями. *Внутренний анализ* осуществляется работниками самих предприятий для решения вопросов дальнейшего совершенствования системы управления финансовым состоянием внутри предприятий.

Наконец, различают финансовый и управленческий анализ.

Финансовый анализ - это анализ финансового состояния предприятий на основе открытой публичной отчетности всеми субъектами анализа, в т.ч. посторонними предприятиями, организациями, банками, аудиторскими конторами с целью оценки финансового состояния предприятий.

Управленческий анализ - это анализ финансового состояния предприятий, более детальный, глубокий не только по данным открытой отчетности, но и по данным бухгалтерского учета и внутренней отчетности. На практике эти виды финансового анализа применяют в комплексе и во взаимосвязи.

Финансовый и управленческий анализы финансового состояния имеют свое конкретное назначение, особые цели и соответствующие особенности.

Финансовый анализ включает в себя следующие особенности:

- максимальная открытость результата анализа для всех пользователей информации о финансовом состоянии анализируемого предприятия;
- множество субъектов анализа финансового состояния предприятия и пользователей результатов анализа;
- наличие общепринятых приемов анализа, стандартов учета и отчетности о финансовом состоянии предприятия; базируется только на официально установленной, публикуемой для общественности открытой внешней бухгалтерской отчетности;

-поскольку информационная база финансового анализа ограничена внешней отчетностью, то финансовый анализ решает ограниченный круг задач.

Управленческий анализ финансового предприятия выражает следующие особенности:

- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны предприятия;
- использование всего арсенала информации о финансовом состоянии данных внешней бухгалтерской отчетности, первичного бухгалтерского учета и статистической отчетности, и, возможно, специально собранных и обобщенных материалов;
- в управленческом анализе нет ограничения ни в постановке задач, ни в направленности анализа, ни в системе используемых показателей;
- результаты управленческого анализа предназначены только для руководства предприятия в целях дальнейшего совершенствования системы управления внутри предприятий и улучшения финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния - сложный процесс, предполагающий оценку сложившегося финансового состояния предприятия в целом, отдельных его сторон, а также условий и факторов на него влияющих. Исходя из этого,

финансовый анализ организационно подразделяется на несколько этапов. Одним из этапов является составление рабочей программы проведения финансового анализа. Он включает в себя: определение состава исполнителей финансового анализа; подготовку экономической информации, необходимой для финансового анализа; выбор системы показателей, с помощью которой оценивается финансовое состояние предприятий; выяснение методики расчета показателей оценки финансового состояния предприятий; расчеты показателей оценки финансового состояния и их обобщение, оформление результатов финансового анализа в форме таблиц и графиков, составление заключения по итогам финансового анализа с формулировкой соответствующих выводов и разработкой предложений по дальнейшему улучшению финансового состояния предприятий; обсуждение результатов оценки финансового состояния предприятий; принятие управленческих решений по учету предложений по дальнейшему улучшению финансового состояния исследуемых предприятий.

Уровень и содержательность анализа финансового состояния предприятий во многом зависит от полноты информации, на которой он основывается. Информацией для финансового анализа служат данные отчетных материалов предприятий. А его источниками выступают соответствующие формы отчета предприятий и, в первую очередь, баланс предприятия.

Содержание годового отчета предприятий позволяет глубоко проанализировать его производственно-хозяйственную деятельность, а также финансовое состояние.

До 1 января 1997 года основными источниками финансового анализа являлись :

1. Отчетность -форма №1 - "Баланс предприятия".
2. Отчетность -форма №2 - "Отчет о финансовых результатах".
3. Отчетность -форма №1-ф- "Отчет об основных показателях финансовой деятельности предприятия".
4. Отчетность -форма №2-ф- "Отчетность о составе затрат предприятия и источниках их образования".
5. Отчетность -форма №5 - "Приложения к балансу предприятия":
 - движение средств;
 - движение заемных средств;
 - дебиторская и кредиторская задолженности;
 - состав нематериальных активов на конец года;
 - наличие и движение основных средств;
 - финансовые вложения;
 - социальные показатели;
 - движения валютных средств.

Эти источники позволяли, в целом, достаточно полно проводить анализ финансового состояния предприятия. Баланс предприятия располагал данными о средствах предприятия и источниках их покрытия.

В отчете о финансовых результатах и их использовании отражались данные о выручке от реализации продукции, себестоимости реализованной продукции, прибыли предприятия, использовании прибыли и о платежах в государственный бюджет.

В соответствии с приказом Министерства финансов РУ "Об утверждении форм и объема годовой и квартальной финансовой отчетности предприятий (организаций)" от 15 января 1997 г. и ст. 16 Закона РУ, основными источниками анализа финансового состояния предприятий были утверждены следующие формы финансовой отчетности:

1. По годовой отчетности для анализа годового финансового состояния предприятий:

- форма № 1 - «Бухгалтерский баланс»;
- форма № 2 - «Отчет о финансовой деятельности»;
- форма № 2-а - «Справка о дебиторских и кредиторских задолженностях»;
- форма № 3 - «Отчет о движении основных средств»;
- форма № 4 - «Отчет о денежных потоках»;
- форма № 5 - «Отчет о собственном капитале».

2. По полугодовой отчетности, для анализа полугодового финансового состояния предприятия:

- форма № 1 - «Бухгалтерский баланс»;
- форма № 2 - «Отчет о финансовой деятельности»;
- форма № 2а - «Справка о дебиторских и кредиторских задолженностях»;
- форма № 4 - «Отчет о денежных потоках».

3. По квартальной отчетности, для анализа квартального финансового состояния:

- форма № 1 - «Бухгалтерский баланс»;
- форма № 2 - «Отчет о финансовой деятельности»;
- форма № 2-а - «Справка о дебиторских и кредиторских задолженностях».

В утвержденных формах финансовой отчетности не только изменились формы отчетности, но и существенно поменялось содержание; они стали более богатыми по информации для финансового анализа. Бухгалтерский баланс стал двухраздельным вместо ранее утвержденного трехраздельного, как по активу, так и по пассиву.

В Справке о дебиторских и кредиторских задолженностях приводятся данные о дебиторских и кредиторских задолженностях в пределах республики и за ее пределами. В Отчете о движении основных средств даются подробные данные об элементах основных средств. В Отчете о денежных потоках отражаются деньги, поступившие на предприятие от соответствующих источников, данные о прибыли на инвестиции и финансовое обслуживание, данные об инвестиционной и финансовой деятельности предприятия и данные о движении валютных средств предприятия. В Отчете о собственном капитале

приводятся данные об остатках собственного капитала за счет покупки ценных бумаг, акционерного капитала, переоценке основных средств, полученных дивидендов, данные о выпуске акций обыкновенных, привилегированных и льготных.

Перечисленные выше источники финансового анализа могут быть дополнены и другими источниками информации, вплоть до данных первичного бухгалтерского учета.

В зарубежных странах, где рыночные отношения достаточно развиты и сформировалась рыночная экономика, используются финансовая и управленческая системы. Финансовый учет регламентирован международным стандартом по составлению финансовой отчетности, тогда как управленческий учет организуется по усмотрению самих предприятий, выступает основой для составления управленческой отчетности руководству предприятием.

В зарубежных странах финансовая отчетность состоит из трех форм отчетности: баланса фирмы, компании, счетов прибылей и убытков, счетов об образовании и использовании фондов.

Принятая в Республике Узбекистан система бухгалтерского учета и отчетности полностью отвечает международным стандартам, что существенно облегчает проведение анализа финансового состояния предприятий.

3. Баланс предприятия - основной источник финансового анализа

Термин «баланс» происходит от латинских слов *bis* - дважды и *lanc* - чаша весов и буквально означает «дважды». Он употребляется как символ равенства, равновесия.

Балансовый метод, как способ представления данных в форме двусторонних таблиц с равными итогами широко используется в управлении развитием народного хозяйства, в планировании, учете, отчетности и экономическом анализе. В бухгалтерском учете баланс используется для характеристики равенства итогов актива и пассива бухгалтерского баланса, записей по дебету и кредиту счетов и как форма бухгалтерской отчетности, показывающей состояние средств предприятия в денежной форме и на определенный момент (дату):

Баланс предприятия является главной формой бухгалтерской отчетности, а все остальные формы отчетности призваны дополнить и расшифровать данные, отраженные в балансе предприятия.

Баланс предприятия характеризует состояние всех средств предприятия и конечный результат его хозяйственной деятельности, а в других формах бухгалтерской отчетности отражаются показатели, характеризующие ту или иную сторону деятельности предприятия.

Баланс предприятия базируется на соответствующей информационной базе, а информационной базой служат данные бухгалтерского учета. Данные бухгалтерского учета отражаются в дебетовом и кредитовом оборотах и в активных и пассивных счетах.

Дебетовый оборот - это итог сумм, записанных по дебету бухгалтерских счетов без начального сальдо.

Кредитовый оборот - это итог сумм, записанных по кредиту бухгалтерских счетов без начального сальдо.

Активные счета - это счета бухгалтерского учета, на которых отражаются различные виды хозяйственных, финансовых средств предприятия. Сальдо счетов может быть только дебетовым, так как использовать средства предприятия можно только в пределах их фактического наличия.

Пассивные счета - это счета бухгалтерского учета, на которых учитываются соответствующие источники формирования хозяйственных, финансовых средств предприятия. Сальдо пассивных счетов может быть только кредитовым.

Уменьшение источников отражается на дебете пассивных счетов, а увеличение источников средств отражается на кредите пассивных счетов. Значит, уменьшение источников средств предприятия ограничивается их размерами, отраженными на кредите пассивных счетов.

Различают также *активно-пассивные счета*. Это счета, на которых учитываются как средства предприятия, так и источники их покрытия. К ним относятся счета взаимоотношений предприятия с юридическими и физическими лицами - с поставщиками, государственным бюджетом, подотчетными лицами. В процессе расчетов эти лица могут выступать дебиторами или в роли кредиторов. В первом случае, активно-пассивные счета имеют активного счета, а во втором случае, содержание пассивного счета. Отсюда, сальдо активно-пассивных счетов может быть: а) дебетовым, если преобладают дебиторские отношения; б) кредитовым, если преобладают кредитовые отношения; в) одновременно и дебетовым, и кредитовым, если на этих счетах отражаются расчеты с несколькими лицами, одни из которых могут иметь дебиторские, а другие кредиторские результаты отношений.

Данные, используемые для составления баланса предприятия, могут иметь различные степени детализации и они отражаются на синтетических и аналитических счетах бухгалтерского учета.

Синтетические счета призваны отражать обобщенные показатели хозяйственной деятельности и ведутся в денежном выражении. Например, на синтетическом счете «Материалы» отражаются наличие и движение всех материальных ресурсов.

Аналитические счета служат для более подробной характеристики объектов бухгалтерского учета. Они детализируют данные синтетического счета. Например, к синтетическому счету «Материалы» открываются

аналитические счета по отдельным видам материалов. Здесь материальные ценности отражаются как в денежных, так и в натуральных единицах учета.

Кроме синтетических и аналитических счетов еще используются *субсчета*, с помощью которых осуществляется промежуточная группировка данных аналитического учета с целью получения дополнительной информации об учитываемых объектах. Это - промежуточное звено между синтетическими и аналитическими счетами. Например, к синтетическому счету «Долгосрочные финансовые вложения» открываются субсчета: «План и акции», «Облигации» и пр. Перечень синтетических и субсчетов предусматривается в самом Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Как видно, между статьями баланса предприятия и бухгалтерскими счетами существует непосредственная связь. Изменения эти могут быть разными. И они подразделяются на четыре типа.

Первая группа изменений способствует увеличению валюты баланса, т.е. одновременно и равновелико происходит увеличение актива баланса - средств предприятия и пассива баланса - источников средств предприятия. Например, получение ценностей от поставщиков, кредитов банка и т.д.

Второй тип изменений в хозяйственной деятельности предприятия способствует уменьшению валюты баланса, например, выбытие основных средств, погашение кредиторской задолженности. Здесь также на одну и ту же величину уменьшается актив и пассив.

Третья группа изменений в хозяйственной деятельности, отраженных в бухгалтерских счетах при неизменности валюты баланса, приводит к увеличению одной статьи актива баланса средств предприятия за счет уменьшения другой его статьи. Например, отгрузка со склада готовой продукции покупателю, получение денег в кассу с расчетного счета.

Четвертая группа изменений приводит к изменениям в составе источников средств предприятия, когда за счет уменьшения одного источника происходит увеличение другого источника. Например, погашение задолженности поставщикам за счет кредита банка.

Существует множество балансов предприятия. Они различаются по времени и источникам составления, объему информации, характеру деятельности предприятия, формам собственности, объекту отражения, способам и степени очистки.

По времени составления балансы предприятий бывают *вступительные, текущие, заключительные, ликвидационные, разделительные и объединительные*.

Вступительный баланс составляется на момент возникновения предприятий и отражает размеры средств и источников их покрытия, с которыми предприятие начинает свою деятельность.

Заключительный баланс на конец года определяется на базе полной инвентаризации всех статей баланса и промежуточных балансов - квартальных, полугодовых, определяемых на базе данных текущего бухгалтерского учета.

Соответственно, объединительные балансы составляются при объединении нескольких предприятий в одно предприятие.

По источникам составлений балансы предприятий бывают инвентарными, книжными и генеральными.

Инвентарные балансы составляются на базе описи, при возникновении нового предприятия на существующей ранее имущественной основе или при изменении формы хозяйствования. Например, при превращении государственных предприятий в частные предприятия, в акционерные общества.

Книжный баланс составляется не путем проведения инвентаризации, а на базе книжных записей по данным текущего бухгалтерского учета.

Генеральный баланс разрабатывается на основании учетных записей и данных инвентаризаций.

По объему информации балансы предприятий бывают единичными и сводными.

Единичный баланс характеризует деятельность только одного предприятия и базируется на данных текущего учета.

Сводные балансы составляются путем объединения, обобщения данных балансов нескольких предприятий.

По характеру деятельности предприятий балансы делятся на балансы по основной деятельности и не основной деятельности предприятий.

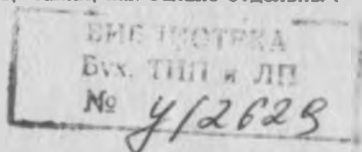
Основной называется деятельность, которая соответствует профилю предприятия по его уставу. Подразделения предприятия, занимающиеся не основной деятельностью, могут иметь отдельные балансы.

По формам собственности балансы составляются по предприятиям и организациям различных укладов в народном хозяйстве - государственного, муниципального, кооперативного, частного, акционерного и совместного.

По объекту отражения балансы делятся на самостоятельные и отдельные. Самостоятельные балансы составляются по предприятиям, являющимся юр. дическими лицами, а отдельные балансы разрабатываются по структурным подразделениям этого предприятия.

Баланс - это способ характеристики в денежной оценке совокупности средств предприятия и источников их покрытия на определенную дату. Эта двухсторонняя таблица, в которой статьи актива баланса - средства предприятия противопоставлены статьям пассива баланса - источникам покрытия средств предприятия.

В народном хозяйстве широко используются балансовые методы отражения различных ресурсов и их источников, таких, как баланс отдельных



видов материалов, продуктов, баланс трудовых ресурсов, баланс доходов и расходов населения и т.д.

Отраженные в бухгалтерском балансе средства предприятия могут быть различными, как и различными могут быть источники их финансирования, покрытия. Поэтому, как актив, так и пассив баланса делятся на соответствующие разделы. Средства предприятия, прежде всего, делятся на иммобилизованные и мобильные, а те, в свою очередь, подразделяются на соответствующие составные части (схема 1).

Иммобилизованные средства, вложенные в основные фонды, которые служат в течение многих производственных циклов, являются наименее ликвидными, т.е. медленно превращаются в денежные наличности.

Мобильные средства, вложенные в оборотные фонды, которые служат в течение одного производственного цикла, являются наиболее ликвидными, т.е. быстро превращаются в денежные наличности при нормальных условиях функционирования предприятий.



Источники покрытия потребности предприятий в средствах бывают собственными и заемными, и, в свою очередь, подразделяются на соответствующие составные части. (схемы 2).

Состав пассива баланса



Потребности предприятий и организаций, независимо от системы хозяйствования и форм собственности, удовлетворяются, прежде всего, за счет их собственных источников, а непокрытая часть потребностей за счет привлечения посторонних заемных источников.

Заемные источники могут быть *долгосрочными* и *краткосрочными*.

Долгосрочные заемные источники предоставляются предприятиям на срок более одного года и могут быть в форме кредитов банков, займов предприятий и организаций и кредиторской задолженности поставщиками и пр. *Краткосрочные заемные источники* предоставляются предприятиям на срок до одного года и могут быть, также, в форме банковских кредитов, займов предприятий и организаций и кредиторской задолженности.

По мере развития теории бухгалтерского учета и экономического анализа развития народного хозяйства и необходимости решения новых задач, выдвигаемых этапами социально-экономического развития страны, схема бухгалтерского баланса постоянно совершенствовалась.

Во-первых, происходило изменение количества разделов актива и пассива баланса, осуществлялась концентрация средств предприятия и источников их покрытия по соответствующим видам.

Во-вторых, менялись формулировки отдельных разделов баланса предприятия с целью конкретного отражения сущности показываемых там средств предприятий и их источников.

В-третьих, сущность централизованной системы планирования развития народного хозяйства накладывала свой отпечаток и на схему баланса предприятия, когда в балансе отдельно отражались нормируемые оборотные средства и источники их покрытия.

В-четвертых в схеме баланса отражалась специфика государственного руководства развитием народного хозяйства, что находило свое отражение в широком представлении в балансе предприятия различных ссуд, государственных дотаций и субсидий.

В-пятых, необходимость учета специфики деятельности предприятий, отдельных отраслей производства. Так, с целью учета специфики деятельности сельско-хозяйственных предприятий, в свое время, в актив и пассив баланса были введены разделы: « Затраты на формирование основного стада» и «Финансирование затрат на формирование основного стада».

В-шестых, в связи с переводом народного хозяйства республики на рыночные отношения и вхождением республики в мировую рыночную экономику, решение задачи перевода организации системы учета и отчетности на международные стандарты.

В-седьмых, освобождение баланса предприятия от регулирующих статей, для чего в 1993 г. от составления баланса-брутто перешли к составлению баланса-нетто.

В балансе предприятий от 1 января 1997 г., кроме изменений наименований разделов актива и пассива баланса, введено деление средств предприятий на долгосрочные и оборотные активы, а источников средств предприятия на источники собственных средств и обязательства.

Для осуществления анализа финансового состояния предприятий большое значение имеет переход от балансу-брутто к балансу-нетто. Понятие "брутто" произошло от итальянского слова *brutto* - *грубый, нечистый*, а понятие "нетто" - от итальянского слова *netto* - *чистый*.

Разница между балансами-брутто и баланса-нетто заключается в том, что в первом отражается ряд регулирующих статей, чего нет в другом. Не случайно, поэтому, балансы-брутто называют грязными, неочищенными, а балансы -нетто- чистыми, очищенными. Наличие регулирующих статей в балансах-брутто затрудняет проведение анализа финансового состояния предприятий. Поэтому, многие видные теоретики бухгалтерского учета обосновали необходимость перехода от разработки балансов-брутто к балансам-нетто, что было сделано в 1993 г.

Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий и организаций в настоящее время связан с необходимостью использования как данных баланса-брутто, так и баланса-нетто, и, следовательно, с необходимостью знания регулирующих статей и методики пересчета первого во второй.

Для этого необходимо произвести следующие расчеты:

1. Известно, что в балансе-брутто основные средства отражались по первоначальной или восстановительной стоимости. Основные средства и нематериальные активы, учитываемые в балансе по первоначальной или восстановленной стоимости, с течением времени, в результате физического и морального износа свою стоимость по частям переводят в себестоимость выпускаемой продукции. Таким образом, Отраженная в балансе эта стоимость не отражает реальной суммы финансовых средств, иммобилизованных в них средств на момент составления баланса. Реальная стоимость финансовых средств предприятия - это остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов. Исходя из этого, в первую очередь, необходимо выявить остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов. Для этого, из первоначальной или восстановительной их стоимости, показанной в балансе-брутто, следует исключить сумму их износа.

Соответственно, изменяются данные актива и пассива баланса:

по активу:

*Основные средства и вложения (090*¹) - Износ основных средств (410)*

по пассиву:

*Источники собственных средств - Износ основных средств (410);
предприятий (520).*

2. В состав производственных запасов предприятия включены малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, которые в балансе-брутто учитываются по первоначальной стоимости и по ней определяется их износ.

Остаточная стоимость по малоценным быстроизнашивающимся предметам определяется путем вычета из производственных запасов (100) суммы их износа (420).

Соответственно, изменяются данные актива и пассива баланса:

по активу:

*Запасы и затраты (170) - Износ малоценных и быстроизнашивающихся
предметов (420);*

по пассиву:

*Источники собственных средств предприятий (520) - Износ малоценных и
быстроизнашивающихся предметов (420).*

3. Многие предприятия покупают товары для последующей переработки. В балансе предприятия эти товары учитываются по розничной цене, включая торговые наценки по товарам. Эти товары перерабатываются постепенно и, в момент составления баланса, могут оказаться остатки не переработанных и

* «облик» приводятся номера строк баланса-брутто, составленного до 1993г.

нереализованных товаров, стоимость которых необходимо уменьшить на сумму торговой наценки на этот остаток товаров, т.е.:

Товары (150) - Торговая наценка по нерезализованным товарам (490).

Соответственно, изменяются данные актива и пассива баланса:

по активу:

Товары (150)-Торговая наценка по нерезализованным товарам (490).

по пассиву:

Источники собственных средств предприятия (520) - Торговая наценка по нерезализованным товарам (490).

4. В балансе-брутто имеет место повторный счет в определении суммы первого раздела пассива баланса - источников собственных средств, т.е. одни и те же суммы отражаются, одновременно, и среди собственных средств, и среди заемных средств предприятия. Так, кредиты, предназначенные для финансирования капитальных вложений, отражены в пассиве два раза: как задолженность банку и как финансирование капитальных вложений. Такой же повторный счет имеет место, когда привлекаются средства за счет выпуска акций трудового коллектива и облигаций предприятия. При этом, сумма привлеченных средств показывается во втором разделе пассива в качестве заемных средств, а в первом разделе пассива баланса - как увеличение специальных фондов предприятия.

В статье баланса "Финансирование капитальных вложений", кроме долгосрочных и среднесрочных кредитов на капиталовложения, представлены и суммы, полученные из бюджета и фондов вышестоящих органов. Для устранения вышеуказанного повторного счета и определения источников собственных средств предприятия из общей суммы статей: «Финансирование капитальных вложений» (430) и «Специальные фонды и целевое финансирование» (450) вычитается величина «Использование заемных средств»(270):

Соответственно, изменяются данные актива и пассива баланса:

по активу:

Денежные средства, расчеты и прочие активы (370) - Использование заемных средств (27);

по пассиву:

Источники собственных средств предприятия (520) - Использование заемных средств (270).

5. В балансе-брутто отражалась общая валовая прибыль предприятия, часть которой изымалась для уплаты налогов и платежей в государственный бюджет. Для общей оценки финансового состояния предприятия необходимо пользоваться показателем общей балансовой прибыли предприятия, но в условиях рыночных отношений большое значение имеет определение чистой

прибыли предприятия. Поэтому, возникает необходимость расчета чистой или нераспределенной прибыли предприятия. Для этого, общую балансовую прибыль надо уменьшить на сумму налогов и платежей, т.е.:

Прибыль (510) - Использование прибыли (050)

Соответственно, изменяются данные актива и пассива баланса:

по активу:

Основные средства и вложения (090) - Использование прибыли (050);

по пассиву:

Источники собственных средств - Использование прибыли (050)

предприятия (520)

Кроме этих пяти пересчетов, для перевода баланса-брутто в баланс-нетто существуют и другие регулирующие статьи. Например, статья «Резервы по сомнительным долгам», которая, по сути, является регулирующей статьей баланса и отражает расчеты с дебиторами. Их следует учесть, чтобы охарактеризовать реальное финансовое состояние предприятий. При неблагоприятном развитии отношений с контрагентами (в случае банкротства дебитора) сумма по этой статье, в полном объеме или частично, может представлять собой безвозвратные потери для предприятия.

Не случайно, в балансах предприятий развитых капиталистических стран дебиторскую задолженность показывают по сумме за минусом безнадежных дебиторских долгов.

В целом, пересчет баланса-брутто в баланс-нетто означает изменения в разделах баланса

по активу:

1. Раздел баланса: $090 - (410 + 050)$.

2. Раздел баланса: $170 - (420 + 490)$.

3. Раздел баланса: $370 - 270$.

по пассиву:

1. Раздел баланса: $520 - (410 + 420 + 270 + 490 + 050)$.

Следовательно, изменятся и валюты баланса предприятия:

по активу: $390 - (050 + 270 + 410 + 420 + 490)$;

по пассиву: $800 - (050 + 270 + 410 + 420 + 490)$.

Пересчет ранее составленных балансов-брутто в балансы-нетто объективно необходим и он позволяет выявить реальный уровень финансовых результатов деятельности предприятия и финансового состояния предприятий.

Глава II. ИЗ ОПЫТА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ОБЩАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Из зарубежного опыта финансового анализа

Для создания современной методики анализа финансового состояния предприятий и организаций в свете требований рыночных отношений несомненный интерес представляют рассмотрение и обобщение зарубежного и складывающегося собственного теоретического и практического опыта финансового анализа деятельности предприятий.

Рассматриваются теоретические и практические вопросы методики анализа финансового состояния предприятий, используемой в зарубежных странах.

В статье Шоалимова А.Х. «Анализ финансового состояния», опубликованной в одной из газет «Налоговые и таможенные весты» № 5 за 1995 г. автор делится своими мыслями о цели, субъектах, объектах и источниках информации и о содержании внутреннего и внешнего анализа финансового состояния предприятий. Опираясь на зарубежный опыт, он, рассматривает основные направления финансового анализа и рекомендует различать:

- управленческий анализ - анализ деятельности всей компании;
- исследовательский анализ - анализ производительности труда и снижения материальных затрат;
- функциональный анализ - анализ текущей деятельности подразделений и служб компании;
- внешний анализ - анализ деятельности компании путем привлечения внешних консультантов с целью разработки и внедрения прогрессивной системы управления деятельностью компании.

Как видно, автор ограничивается общим указанием по поводу проведения финансового анализа, без конкретизации его направленности.

В статье доцента Тулахаджаевой М. "Анализ финансовой отчетности и финансовых коэффициентов", опубликованной в «Налоговых и таможенных вестях» №22 за 1995г., различаются следующие пять видов финансового анализа. Это:

- анализ абсолютных показателей - анализ размеров средств предприятия и источников их покрытия;
- горизонтальный анализ - анализ абсолютных и относительных отклонений различных статей отчетности предприятия;
- вертикальный анализ - анализ структуры средств предприятия и источников их покрытия;
- трендовый анализ - анализ тенденций, изменений отдельных

показателей финансового состояния предприятия;

- анализ финансовых коэффициентов - анализ соотношений между различными статьями финансовой отчетности.

Автор, в свою очередь, делит финансовые коэффициенты на коэффициенты ликвидности, деловой активности, рентабельности, структуры капитала и рыночной активности.

Как и первый, так и второй автор корректирует направленность и последовательность проведения финансового анализа.

В целом, в капиталистических странах для характеристики финансового состояния предприятий используются до 80 показателей финансовых коэффициентов. Придерживаясь упомянутых принципов анализа финансового состояния предприятий, рассмотрим типы и экономические содержания финансовых коэффициентов.

Различают два типа финансовых коэффициентов:

1. Коэффициенты распределения
2. Коэффициенты координации.

Коэффициенты распределения или, вернее, коэффициент структуры абсолютных финансовых показателей характеризуют структуру соответствующих финансовых показателей предприятий. Например:

- долю основных и оборотных средств в общей сумме имущества предприятия;
- долю материальных и денежных оборотных средств в общей сумме оборотных средств предприятия;
- долю собственных и заемных источников средств предприятия в общей сумме источников средств предприятия и т.д.;

В анализе финансового состояния предприятия более широкое распространение имеет использование показателей координации или соотношений.

Коэффициенты показателей координации или, вернее, коэффициент соотношений между отдельными показателями финансового состояния предприятий, то они характеризуют удельный уровень отдельных финансовых показателей по отношению к другому финансовому показателю. Например, это показатели уровн. финансовой устойчивости предприятия; уровень ликвидности баланса предприятия; рентабельности предприятия.

С помощью этих показателей выявляется достигнутый уровень финансового состояния предприятий - финансовой устойчивости, ликвидности баланса и рентабельности деятельности предприятий.

Финансовые коэффициенты в процессе анализе финансового состояния предприятия должны анализироваться:

- в статике (на определенную дату, за определенный период);
- в динамике (за определенный период времени);
- в сравнении со среднеотраслевыми показателями; с показателями

предприятий-конкурентов; с показателями лучших предприятий; с экспертными показателями и нормативными показателями.

Финансовые коэффициенты координации или соотношений используются для оценки уровня соотношений между отдельными показателями финансового состояния предприятий. Причём, исходя из опыта существующих предприятий, устанавливаются показатели оптимального уровня, соотношения между показателями финансового состояния и, с учетом этих отклонений, делается вывод об уровне финансового состояния предприятий.

Разработанная и рекомендованная доцентом Тулахаджаев М классификация финансовых коэффициентов имеет важное значение в оценке финансового состояния предприятий, но, однако, она имеет ряд недостатков:

во-первых, в ней отражены не все стороны финансовой деятельности, не все формы проявления финансового состояния, во-вторых, несмотря на то, что коэффициенты всегда выступают, как относительные величины, в неё включают и такие коэффициенты, как «чистые оборотные средства», «длительность операционного цикла», которые являются абсолютными показателями; в-третьих, не соблюдён принцип последовательности анализа финансового состояния предприятий, переход от общих показателей финансового состояния предприятий к частным показателям; в-четвертых, не учтены такие важные факторы, как структура средств предприятий и источников их покрытия.

Разработанная классификация финансовых коэффициентов подчас используется в учебных материалах Союза экономистов Узбекистана «О составе затрат по производству и реализации продукции» (Ташкент, 1995г.)

Участники Международного семинара на тему: «Анализ конкурентоспособности» (Ташкент, 1996г.), различают «финансовые коэффициенты», «относительные величины» и «относительные финансовые показатели». Создается впечатление, что финансовые коэффициенты могут быть и неотносительными. Здесь, также, проявляются непоследовательность финансового анализа и неполный учет форм проявления финансового состояния предприятий.

Участниками Международного семинара на тему: «Гриватизация и структурная перестройка предприятия» (Ташкент, 1996 г) также затрагивался вопрос о системе показателей анализа финансового состояния предприятий. Ими была рекомендована следующая их классификация по сферам и группам пользователей:

1. Для руководства фирмы:

- валовая прибыль;
- чистая прибыль;
- операционные расходы;
- доля прибыли на покрытие постоянных издержек;
- операционный рычаг.

2 Для владельцев фирмы:

- вырост прибыли на чистый собственный капитал;
- вырост прибыли на обыкновенные акции;
- прибыль на одну акцию;
- поступление наличности на одну акцию;
- рост цены акции;
- общая прибыль акционеров.

3 Для инвесторов фирмы:

- коэффициент покрытия;
- коэффициент «критической» оценки;
- стоимость при срочной продаже.

На наш взгляд, финансовое состояние предприятий ими рассматривается в ограниченной форме и в необоснованной последовательности.

Деление показателей финансового состояния предприятий по группам пользователей очень важно, но его не надо абсолютизировать. Например, руководство предприятия должно интересоваться всеми сторонами финансовой деятельности, всеми формами проявления финансового состояния предприятия.

Обобщая различные точки зрения по вопросам зарубежного опыта анализа финансового состояния предприятий и возможности, целесообразности его использования в финансовом анализе применительно к условиям предприятий Республики Узбекистан, приходим к следующим основным выводам, рекомендациям:

Во-первых, в зарубежных странах не существует единой согласованной методики финансового анализа предприятий. Каждая страна имеет свою систему финансовых коэффициентов для анализа финансового состояния предприятия, при этом имеются какие-то общие финансовые коэффициенты, используемые во всех странах.

Во-вторых, во многих зарубежных странах, в особенности в развитых капиталистических странах, давно сформирована развитая рыночная экономика, что и нашло отражение в содержании принятой методики финансового анализа.

В Узбекистане рыночные отношения только формируются и еще далеко до формирования рыночной экономики. Богатым опытом разработки теории и практики анализа финансового состояния предприятий располагают ученые-экономисты Российской Федерации. Они, в основном, придерживаются разработанной за годы Советской власти традиционной методики финансового анализа, но и среди них в вопросах методики анализа финансового состояния немало различных подходов и несогласованности в последовательности осуществления финансового анализа, в определении системы показателей оценки финансового состояния предприятий.

В.В.Петров, В.В.Ковалев [35], подробно рассматривая вопросы бухгалтерской отчетности, методику ее анализа, рекомендуют два этапа и

следующую последовательность анализа финансового состояния предприятий.

Первый этап включает:

- предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия: характеристику общей направленности финансово-хозяйственной деятельности и выявление «больных» статей баланса;

- оценку и анализ экономического потенциала предприятия: оценку имущественного положения, построение аналитического баланса-нетто, вертикального и горизонтального анализа баланса, анализ качественных сдвигов в имущественном положении предприятия и оценку финансового положения, оценку ликвидности и оценку финансовой устойчивости;

- оценку и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, оценку деловой активности, анализ рентабельности, оценку рыночной и инвестиционной активности.

Второй этап включает:

- оценку имущественного положения - валюта баланса, доля активной части основных средств, коэффициент износа основных средств, коэффициент обновления, коэффициент выбытия.

- оценку ликвидности - величина собственных оборотных средств, маневренность функционирующего капитала, коэффициент покрытия, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, доля оборотных средств в активах, доля производственных запасов в текущих активах

- оценку финансовой устойчивости: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент структуры долгосрочных вложений, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент структуры привлеченного капитала, коэффициент соотношений привлеченного и собственного капитала.

- оценку деловой активности - выручка от реализации, балансовая прибыль, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость средств в расчетах, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемость основного капитала, коэффициент устойчивости экономического роста.

- оценку рентабельности - чистая прибыль, рентабельность продукции, рентабельность основной деятельности, рентабельность основного капитала, рентабельность собственного капитала, период окупаемости собственного капитала.

- оценку рыночной активности - доход на акции, ценность акций, рентабельность акций, дивидендный доход, коэффициент котировки акций.

О.В.Ефимова [41] различает анализ платежеспособности и ликвидности; анализ структуры капитала; анализ оборачиваемости оборотных средств;

анализ доходности предприятия.

Э.А.Маркарьян и Г.П.Герасименко [46] различают три вида анализа: анализ финансовых результатов; анализ финансового состояния и анализ деловой активности.

К.Халдарьян различает следующие аспекты финансового анализа: финансовая отчетность; деловая активность; экономические аспекты; финансовые аспекты; модель экономического и финансового анализа; экономический и финансовый анализ.

Н.А.Русак и В.А.Русак в своей монографии «Основы финансового анализа» [37] предлагают проводить анализ финансового состояния предприятий в направлении:

- анализа финансового положения предприятия;
- анализа формирования и распределения прибыли;
- анализа реализации продукции и выполнения договорных обязательств, и себестоимости продукции.

Заслуживает внимания рекомендация [43] А.Д.Шереметом и Е.В.Нечашевым [52] последовательность осуществления финансового анализа предприятий, а также В.Г.Артеменко, М.В.Беллендир [44].

Изучив предложенные ими системы, можно сделать вывод, что по определению направленности и последовательности осуществления финансового анализа в зарубежной экономической литературе нет определенной согласованности. Сам подход к финансовому анализу получается различным, предусматриваются различные направления финансового анализа и осуществление его в различной последовательности. Используя зарубежный опыт анализа финансового состояния предприятий следует подчеркнуть, что в Республике Узбекистан формируется свой принципиальный, своеобразный подход к финансовому анализу и накопленный им опыт по финансовому анализу более обоснованно дает последовательную, взаимосвязанную, более глубокую, всестороннюю характеристику финансового состояния предприятий.

2. Разработка методики анализа финансового состояния предприятия в Узбекистане

В прошлом, разработка методики анализа хозяйственной деятельности, финансового анализа происходило в двух направлениях: в научном плане и в практическом плане.

Эта традиция сохраняется и по настоящее время.

Как показывает практика, среди ученых-экономистов и практиков нет единого мнения по методике анализа финансового состояния.

Так, в книге А.Ибрагимова «Финансовый анализ» [Ташкент, 1995г.], изданной на узбекском языке, предусматривается следующая

последовательность проведения анализа:

1. Анализ финансового состояния предприятия: анализ баланса; анализ структуры имущества; анализ источников средств предприятия; анализ финансовой устойчивости; анализ платежеспособности; анализ движения средств.

2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия: анализ структуры и динамики балансовой прибыли; анализ прибыли от реализации продукции и факторов, влияющих на нее; анализ структуры других доходов и расходов; анализ валовой и чистой прибыли предприятия; анализ рентабельности предприятия и факторов, влияющих на нее; анализ распределения прибыли предприятия.

В статье А.Н. Ли и С.И. Шевченко «Основные принципы финансового анализа предприятия», опубликованной в Бюллетене «Финансовое законодательство Республики Узбекистан» №11 за 1995 г., финансовый анализ проводится в следующей последовательности:

1. Общая оценка финансового состояния.

2. Анализ коэффициентов финансовой стабильности (устойчивости)-коэффициенты ликвидности, коэффициенты структуры капитала, критерии оценки финансовой устойчивости.

3. Анализ эффективности работы предприятия- показатели фактической эффективности: коэффициенты рентабельности, коэффициенты рыночной активности, показатели экономического потенциала; коэффициенты деловой активности, факторный анализ затрат и прибыли.

В монографии известного специалиста в области анализа хозяйственной деятельности предприятия И.Т. Абдукаримова «Как читать и анализировать финансовую отчетность» [Ташкент, 1998 г.], методика финансового анализа рассматривается в два этапа:

1. Финансовая отчетность и ее характеристика, где раскрываются вопросы содержания, структуры и значения финансовой отчетности, бухгалтерского баланса, как основного источника финансового анализа, взаимосвязи баланса с другими формами финансовой отчетности, подготовки баланса к анализу, проверки реальности баланса.

2. Анализ финансового состояния на основе финансовой отчетности, где раскрываются вопросы места финансового анализа в условиях рыночных отношений, анализа структуры баланса, состояния и использования средств предприятий как основных, так и оборотных, анализа источников средств, платежеспособности, финансовой устойчивости, дебиторской и кредиторской задолженностей, вопрос составления шахматного баланса финансовых результатов деятельности предприятий и вопросы выработки заключения по результатам финансового анализа.

Этот автор рассматривает вопросы финансового анализа в более обоснованной последовательности с учетом требований рыночных отношений

и в более широких аспектах.

Вопросы разработки методики анализа финансового состояния предприятий рассматриваются в нормативно-законодательных материалах Министерства финансов республики. Своим приказом от 15 января 1997 года министерство ввело новую систему финансовой отчетности предприятий и организаций республики, а приказом от 26 июля 1998 года утвердило инструкцию по заполнению формы приложения к балансу (форма №2-б) бухгалтерской отчетности «Справка о финансово-экономическом состоянии».

В «Методических рекомендациях по финансовому анализу предприятия», утвержденных Правительственной комиссией Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий от 17 апреля 1997 года предусматриваются следующие виды финансового анализа деятельности предприятия:

1. Анализ финансового состояния – анализ динамики валюты баланса, структуры пассивов (собственных источников средств, долгосрочных и краткосрочных займов), динамики основных средств и других внеоборотных активов, финансовых результатов.

2. Анализ финансовой устойчивости – показатели излишков или недостатков источников формирования запасов и затрат, коэффициенты финансовой независимости, коэффициент соотношений заемных и собственных средств, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками, коэффициент платежеспособности.

3. Анализ экономической состоятельности предприятия – коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности, коэффициент маневренности, коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения.

4. Анализ рентабельности предприятия – коэффициент реальности реализации, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности общей оборачиваемости капитала.]

В «Методике анализа финансового состояния предприятия», утвержденной Госкоммуществом Республики Узбекистан в июле 1996 года, анализ финансового состояния рекомендовано осуществлять в следующих направлениях:

1. Общая оценка финансового состояния – показатели динамики валюты баланса, средств предприятия и источников их покрытия.

2. Анализ финансовой устойчивости предприятия – анализ показателей абсолютной, нормальной, неустойчивой и кризисной финансовой устойчивости предприятия, соотношений заемных и собственных источников средств, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент маневренности собственных средств, коэффициент реальной стоимости основных средств и материальных оборотных средств.

3. Оценка платежеспособности (ликвидности) предприятия – коэффициент

абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент ликвидности, общий коэффициент покрытия, коэффициент чистой прибыли.

В «Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий», утвержденных Комитетом по делам об экономической несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан от 10 декабря 1997 года, предусматривается проведение финансового анализа по следующим направлениям:

1. Анализ финансового состояния – анализ актива (динамики основных средств и других необоротных активов) и пассива баланса (собственных источников средств, долгосрочных и краткосрочных займов).

2. Анализ финансовой устойчивости – анализ абсолютной, нормальной, неустойчивой и кризисной финансовой устойчивости.

3. Анализ финансовых коэффициентов – коэффициент платежеспособности, коэффициент соотношений заемных и собственных источников средств, коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

4. Анализ финансовых результатов – коэффициент рентабельности продукции, коэффициент рентабельности активов.

Правительственной комиссией Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий утверждена и согласована с Министерством юстиции Республики Узбекистан 30 мая 1997 года «Система критериев для определения признаков экономической несостоятельности предприятия».

Комитетом по делам несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан также утвержден «Временный порядок признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными».

Утверждены Министерством финансов и зарегистрированы Министерством юстиции Республики Узбекистан «Концептуальная основа для подготовки и представления финансовой отчетности», национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан «Учетная политика и финансовая отчетность», «Доходы от основной хозяйственной деятельности», «Отчет о финансовых результатах».

Все эти официальные документы имеют большое значение и способствуют формированию отвечающей требованиям рыночных отношений системы бухгалтерского учета и отчетности по финансовому состоянию предприятия, создают определенную методическую базу для проведения финансового анализа деятельности предприятий и организаций.

Однако, отсутствие Республиканского центра по координации работ по анализу финансового состояния предприятий порождает наличие многих нерешенных проблем. И прежде всего, необходимость разграничения вопросов общего анализа финансового состояния предприятий и анализа экономической

несостоятельности предприятий.

Вышеперечисленные методические рекомендации по финансовому анализу деятельности предприятий предназначены для анализа и выявления финансовой экономической несостоятельности предприятий.

Нет сомнения в том, что как в финансовом анализе вообще, так и в анализе экономической несостоятельности предприятий могут быть использованы одни и те же показатели. Однако, если для анализа экономической несостоятельности предприятий может быть использован ограниченный круг показателей, то для анализа финансового состояния деятельности предприятий - более широкая система показателей финансового состояния предприятий. Кроме того, должны быть и различные подходы к финансовому анализу в целом и к анализу экономической несостоятельности предприятий, в частности.

Если оценка экономической несостоятельности производится при условии сравнения уровня финансового состояния предприятий с предельно допустимым нижним уровнем утвержденных критериев признания предприятий экономически несостоятельными и признания их банкротами или перевода на санацию, то при общем финансовом анализе уровень финансового состояния оценивается в условиях нормального функционирования предприятий. То есть сравниваются показатели анализируемых предприятий за определенные периоды времени со среднеотраслевыми показателями и с показателями передовых предприятий отрасли и с позиций требований существующего законодательства.

Несмотря на то, что в республике принята единая система бухгалтерского учета, общей и финансовой отчетности, в приведенных методических рекомендациях по финансовому анализу деятельности предприятий рекомендуются различные системы показателей финансового состояния и финансовых источников, что не может не сказаться на процессе анализа финансового состояния предприятий.

Ранее, официальные методические указания или соответствующие инструкции по анализу хозяйственной деятельности предприятий, в целом, и по финансовому анализу в частности, разрабатывались и утверждались Министерством финансов страны, но в настоящее время, в условиях перехода к рыночным условиям таких указаний и инструкций нет.

Министерством финансов Республики Узбекистан периодически выпускается сборник «Финансовое законодательство Республики Узбекистан», где публикуются финансовые законодательные акты, инструкции, рекомендательные письма, касающиеся финансовых проблем республики.

В 1995 году в Приложении № 3 сборника, наряду с раскрытием содержания форм финансовой отчетности предприятий была рекомендована система показателей для анализа финансового состояния предприятий.

В 1996 году в Приложении №5 сборника были опубликованы

«Рекомендации к составлению бизнес-планов после преобразования государственных предприятий в иные формы собственности и при получении кредитных ресурсов под инвестиционные проекты», где для анализа финансового состояния предприятий предлагалось также система финансовых коэффициентов:

В приведенных системах финансовых коэффициентов находят отражение не все стороны проявления финансового состояния предприятий и не вся последовательность финансового анализа, но в них в достаточной мере отражены требования рыночных отношений к процессу анализа финансового состояния предприятия.

В нашей республике уже немало сделано по разработке вопросов теории и практики, формированию методики анализа финансового состояния предприятия в соответствии с требованиями рыночных отношений. Однако, эта методика ещё не отвечает предъявляемым требованиям и должна в дальнейшем совершенствоваться.

Для непосредственного анализа финансового состояния предприятий следует выяснить общие методические предпосылки, принципы его проведения. К ним относятся:

- учет совершенствования системы учета и отчетности на предприятиях, в организациях и перевод ее на международные стандарты. Это обстоятельство существенно влияет на изменение источников анализа финансового состояния предприятий, на изменение и обогащение системы показателей финансового анализа;

- анализ финансового состояния предприятий, который должен подчиняться задачам осуществления официальной экономической политики правительства республики;

- совершенствование самой методики финансового анализа и системы показателей финансового состояния предприятий;

- сравнение с показателями финансового состояния родственных предприятий, передовых предприятий и предприятий-конкурентов;

- разработка предложений и рекомендаций, направленных на дальнейшее повышение уровня финансового состояния анализируемых предприятий.)

Поскольку процесс финансового анализа сложный, ответственный, то его эффективное проведение требует полного овладения субъектами анализа, методикой анализа финансового состояния предприятий, знаниями системы организации и документации учета и отчетности предприятий и организаций и наличия достаточного экономического кругозора.

Как видно, финансовый анализ является важным фактором, влияющим на последующие изменения финансового состояния предприятий, на повышение уровня системы управления деятельностью предприятий и на общее улучшение деятельности предприятий и повышение экономической эффективности предприятий.

На основе зарубежного, собственного опыта и более полного учета рынка, делается комплексная попытка разработки методики финансового анализа и характеристика ее практического использования в совершенствовании системы управления деятельностью хозяйственных предприятий и организаций.

С учетом вышесказанного, на наш взгляд, более обоснованной является следующая последовательность проведения анализа финансового состояния предприятий:

1. Общая оценка финансового состояния предприятия.
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
3. Анализ ликвидности баланса.
4. Анализ влияния изменения оборачиваемости оборотных средств на финансовое состояние предприятия.
5. Анализ влияния изменения себестоимости продукции на финансовое состояние предприятия.
6. Анализ деловой активности предприятия.
7. Анализ рыночной активности предприятия.
8. Анализ прибыли предприятия.
9. Анализ рентабельности предприятия.
10. Анализ экономической несостоятельности предприятия.

3. Общая оценка финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия - это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих степень использования ресурсов предприятия. *Анализ финансового состояния* предприятия - это характеристика наличия, состояния, размещения и степени использования финансовых ресурсов предприятия.

Первым этапом анализа финансового состояния предприятий является общая оценка финансово-хозяйственной деятельности, а, именно, масштабов деятельности предприятия, общая характеристика долгосрочных и оборотных активов и источников их покрытия, источников собственных средств и обязательств предприятия, сводная характеристика эффективности деятельности предприятий. На этом этапе принято пользоваться следующей системой показателей:

1. Общие абсолютные показатели деятельности предприятия.
 2. Общие относительные показатели деятельности предприятия.
 3. Показатели динамики и структуры средств предприятия.
 4. Показатели динамики и структуры источников средств предприятия.
 5. Показатели динамики и структуры запасов и затрат предприятий.
- Анализируемые предприятия могут быть различны: по масштабу - мелкие

средние, крупные; уровню финансового состояния; степени использования предприятиями собственных и заемных источников для покрытия своих потребностей в средствах. Все это вызывает необходимость использования для анализа их финансового состояния *общих абсолютных показателей за несколько лет*. Рассмотрим динамику этих показателей на примере конкретного предприятия, что исключает абстрактность, условность анализа и подтверждает возможность практического использования всей системы показателей (табл. 1).

Таблица 1

Общие абсолютные показатели деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	1997 г.	1998 г.	Динамика в %
1	Стоимость имущества, тыс. сум	27868	30550	109,6
	в т.ч. основные фонды	15833	17687	111,7
	оборотные фонды	12035	12863	106,7
2	Численность промышленно производственного персонала в тыс. чел.	3819	4034	105,6
3	Валовая продукция, тыс. сум	678968	611071	90,0
4	Реализованная продукция, тыс. сум	428441	400431	93,5
5	Прибыль до уплаты налогов, тыс. сум	10953	10405	95,0

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что данное предприятие является одним из крупных в республике.

За анализируемый период наблюдался систематический рост всех видов средств предприятия и всех средств производства, а также численности промышленно-производственного персонала.

Однако, несмотря на рост этих показателей, произошло сокращение выпуска валовой продукции и суммы прибыли. Ухудшение финансового состояния предприятия обуславливает необходимость его детального анализа.

Важную роль в финансовом анализе деятельности предприятия играют *общие относительные показатели финансового состояния*. К этим показателям относятся:

1. Производство валовой продукции и получение прибыли до уплаты налогов в расчете на каждый сум средней стоимости имущества предприятия.

2. Производство валовой продукции и получение прибыли до уплаты налогов в расчете на каждый сум средней стоимости производственных основных и оборотных фондов предприятия.

Эти показатели позволяют дать общую характеристику эффективности деятельности предприятия (табл. 2).

Таблица 2

**Общие относительные показатели финансового состояния
предприятия**

№ п/п	Показатели	1997 г	1998 г	Динамика в %
	Информационная база			
1	Средняя стоимость имущества	27868	30550	109,6
2	Средняя стоимость производственных фондов	25867	28041	108,4
3	Валовая продукция	678968	611070	90,0
4	Валовая прибыль до уплаты налогов	109953	104050	95,0
5	В расчете на каждый сум имущества			
а)	Произведено продукции (в сум)	24,3	20,0	82,3
б)	Получена прибыль (в тийин)	39	34	87,0
6	В расчете на каждый сум производственных фондов			
а)	произведено продукции. (в сум)	26,2	21,8	83,2
б)	получена прибыль, (в тийин)	42	37	88,1

За 1997-1998 гг. экономическая эффективность деятельности предприятия имела тенденцию к снижению. Производство валовой продукции в расчете на каждый сум стоимости имущества сократилось на 17,7% а прибыль уменьшилась на 13%. Снизилась и эффективность использования производственных фондов предприятия. Производство валовой продукции в расчете на сум стоимости производственных фондов сократилось на 16,8% а прибыль - на 11,9%.

В общей оценке финансового состояния предприятия велика роль показателей динамики и структуры средств предприятия.

Как видно из данных табл. 3, за 1997-1998 гг. произошли определенные изменения как в динамике, так и в структуре долгосрочных и оборотных активов предприятия. Высокими темпами возросли долгосрочные активы, что свидетельствует об укреплении материальной базы предприятия.

Таблица 3

Показатели динамики и структуры активов предприятия

Разделы	1997 г.				1998 г.				(в тыс. сум)
	Активы		Сумма		Структура		сумма		Динамика
							структура в %		%
Баланс	Начало	Конец	начало	конец	начало	конец	начало	Конец	
1. Долгосрочные активы	13500	16800	54,4	56,1	15650	18315	59,1	57,5	109,0
2. Оборотные активы	11300	13150	45,6	43,9	10815	13565	40,9	42,5	103,2
Баланс	24800	29950	100	100	26465	31880	100	100	106,4

Повысилась доля долгосрочных кредитов и сократилась доля оборотных активов, что еще раз подтверждает факт укрепления технической базы производства. В ходе анализа необходимо выявить соотношение между материальными и денежными оборотными активами предприятия и охарактеризовать степень рационального использования наличных денежных ресурсов предприятия.

В процессе анализа финансового состояния предприятия важное значение приобретают показатели динамики и структуры источников покрытия потребностей предприятия в средствах.

Известно, что предприятия покрывают свои потребности в средствах как за счет собственных источников, так и за счет привлеченных источников - долгосрочных (на срок больше года) и краткосрочных (на срок до одного года) заемных источников средств. Состояние их динамики и структуры отражено в табл.4.

Таблица 4

Показатели динамики и структуры источников средств предприятия

Разделы пассива баланса	1997 г.				1998 г.				Динамика
	сумма		структура в %		сумма		структура в %		на конец года %
	начало	конец	начало	конец	начало	конец	начало	конец	
1. Источники собственных средств	20500	23361	82,7	78,0	21172	26460	80,0	83,0	113,3
2. Обязательства	4300	6589	17,3	22,0	5293	5420	20,0	17,0	82,3
Баланс	24800	29950	100	100	26465	31880	100	100	106,4

Согласно данным табл.4 за 1997-1998 гг. при среднем приросте всех источников покрытия потребности предприятия в средствах на 6,4%, собственные источники увеличились на 13,3 %, а обязательства предприятия сократились на 17,7%. Доля собственных источников средств в 1997 г.

сократилась на 4,7 % и, соответственно, возросла доля обязательств предприятия. Это свидетельствовало об активном привлечении предприятием сторонних заемных источников. В 1998 г. положение изменилось – доля первого показателя возросла, тогда, как второго, снизилась. Рост собственных источников средств в общей сумме источников средств предприятия является положительным моментом в стабилизации финансового состояния предприятия.

Анализируя структуру источников средств предприятия, необходимо рассмотреть соотношение между долгосрочными и краткосрочными обязательствами предприятия.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывают показатели динамики и структуры запасов и затрат предприятия, в состав которых входят: производственные запасы; незавершенное производство; остаток готовой продукции на складах; расходы будущих периодов; товары для перепродажи.

Производственные запасы и затраты – необходимое условие функционирования и развития производства. Их остатки должны соответствовать потребностям нормальной деятельности предприятий. Недостача производственных запасов затормозит производство, а чрезмерное накопление приведет к замедлению оборачиваемости оборотных средств, что отрицательно скажется на финансовом состоянии предприятия.

Известно, что продукция, в частности в промышленности, проявляется в трех формах: готовые изделия, полуфабрикаты и незавершенное производство. *Готовые изделия* – это продукция заключительных цехов предприятий, которые поставляются потребителям. *Полуфабрикаты* – это продукция заготовительных цехов предприятий, которая должна перерабатываться в последующих цехах и превращаться в новые виды полуфабрикатов, в готовые изделия. Остатки полуфабрикатов также должны служить потребностям продолжения производства. *Незавершенное производство* – это незавершенная продукция любого цеха, по завершению ее обработки она превращается в полуфабрикат или готовую продукцию.

Таблица 5

Показатели динамики и структуры запасов и затрат предприятия
(в тыс. сум.)

Показатели	1997 г.				1998 г.				Динамика на конец года в %
	сумма		структура в %		сумма		структура в %		
	начало	конец	начало	конец	начало	конец	начало	конец	
1. Производственные запасы	2720	3300	63,4	31,3	3709	3098	40,2	53,9	93,8

2. Незаверш. производство	736	2262	17,0	21,4	1453	1094	15,7	19,1	48,4
3. Остаток готовой продукции	780	4415	18,2	41,9	3995	1481	43,2	25,8	33,5
4. Прочие	54	568	0,4	5,4	84	67	0,9	1,2	11,8
Итого	4290	10545	100	100	9241	5740	100	100	54,4

Данные табл. 5 показывают, что за 1997-1998 гг. все элементы запасов и затрат имели тенденцию к сокращению. Сокращение остатков готовой продукции на складах всегда является позитивным показателем. Значит, продукция предприятия находит потребителей. В 1997 г. наблюдался рост объемов готовой продукции на складе, а в 1998 г. - их сокращение в 2,5 раза с лишним. Остатки незавершенного производства за этот период сократились в 2 раза. Не исключено, что это послужило причиной сокращения выпуска валовой продукции в 1998 г. по сравнению с 1997 г.

Аналогичная ситуация сложилась и в отношении остатков производственных запасов.

В целом, итоги общей оценки финансового состояния предприятия показывают, что на изучаемом нами предприятии за 1997 - 1998 годы имело место общее ухудшение финансового состояния, направления и причины которого должны быть выяснены на последующих этапах финансового анализа.

Глава II. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА

1. Анализ финансовой устойчивости предприятия

После общей оценки финансового состояния предприятия важным этапом финансового анализа деятельности предприятий является анализ финансовой устойчивости предприятий. Необходимо отметить, что в зарубежной экономической литературе смешивают две категории: «финансовую устойчивость» и «платежеспособность предприятия». Часто говоря о финансовой устойчивости предприятия, рассматривают показатели платежеспособности предприятия, ликвидности баланса предприятия и, наоборот, говоря о платежеспособности предприятия, ликвидности баланса предприятия анализируют показатели финансовой устойчивости предприятия.

Фактически, эти категории по своему экономическому содержанию, экономическому назначению и методике расчета совершенно отличаются друг от друга. Как указывают отдельные авторы, финансовая устойчивость выражает сущность финансового состояния предприятия, а платежеспособность предприятия — это внешняя форма проявления финансового состояния предприятия, ибо без надлежащего уровня финансового состояния не может быть и платежеспособности предприятия, ликвидности его баланса.

Финансовая устойчивость предприятия, будучи комплексным понятием, означает:

- залог выживаемости предприятия в трудных условиях формирования рыночных отношений и обеспечения стабильности его развития;
- возможность свободного маневрирования денежными средствами предприятия;
- условие бесперебойного продолжения процесса производства и реализации продукции;
- главный компонент общей устойчивости деятельности предприятия;
- доказательство, насколько правильно предприятие управляло своими финансовыми ресурсами;
- соответствие финансовых ресурсов предприятия требованиям рыночных отношений;
- состояние финансовых ресурсов предприятия, которое обеспечивает развитие производства на основе роста прибыли и капитала предприятия, при сохранении платежеспособности и кредитоспособности предприятия;
- обеспеченность производственных запасов и затрат или материальных оборотных средств предприятия соответствующими источниками их формирования, покрытия.

Финансовая устойчивость предприятия определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов

Следовательно, финансовая устойчивость связана со всеми сторонами финансово-хозяйственной и производственной деятельности предприятия и, естественно, испытывает влияние как внутренних, так и внешних условий производства, функционирования предприятия в целом.

В качестве внутренних факторов, оказывающих влияние на уровень финансовой устойчивости предприятия, выступают:

- стабильность производства на предприятии;
- уровень организации производства и системы управления производством на предприятии;
- размер уставного фонда предприятия;
- соотношение затрат и доходов предприятия;
- уровень реакции руководства предприятия на изменение внутренних и внешних условий производства.

Поскольку предприятие находится во взаимодействии с другими предприятиями и организациями, то, следовательно, финансовая устойчивость предприятия зависит от воздействия определенных внешних факторов, в числе которых следует отметить:

- положение предприятия на товарном рынке;
- изменение внешнеэкономических отношений;
- уровень развитости делового сотрудничества с другими предприятиями;
- общеэкономические условия хозяйствования.

Таким образом, финансовая устойчивость предопределяет все остальные стороны деятельности предприятия. Например, от уровня финансовой устойчивости предприятия зависит:

- своевременность выплаты заработной платы работникам предприятий. В период становления рыночных отношений своевременность выплаты заработной платы становится самой трудно решаемой проблемой функционирования предприятий;

- нормальное осуществление взаимоотношений с поставщиками, своевременное перечисление денег за поставленные ими материальные ресурсы. Это обстоятельство приобретает особую остроту в условиях перехода к рыночным отношениям, когда имеет место систематическое возрастание суммы кредиторской задолженности. Причем, часто это не только результат трудностей рыночных отношений, но и а результат сознательного поведения многих предприятий, которые удовлетворяют свои потребности не путем получения кредитов банков, а за счет использования кредиторских задолженностей

- организация нормальных взаимоотношений с государственным бюджетом по выплате налогов и платежей;

- своевременное возвращение полученных предприятием долгосрочных и краткосрочных кредитов банков, поскольку потребности предприятия в средствах обеспечиваются и за счет привлечения этих кредитов;

Следовательно, финансовая устойчивость является важнейшим рычагом и условием, определяющим весь процесс функционирования предприятий. Отсюда и важность, и предназначение анализа финансовой устойчивости предприятия.

Прежде чем начать анализ финансовой устойчивости деятельности предприятий, необходимо выработать подход к ее оценке. Он заключается в конкретизации понятия финансовой устойчивости, в определении ее сущности и содержания, в разграничении системы показателей оценки ее уровня.

Нередки случаи, когда отождествляется понятие финансовой устойчивости предприятия и финансового состояния деятельности предприятия, в целом. В действительности, формирование, распределение и использование финансовых ресурсов характеризуют содержание финансового состояния деятельности предприятия в целом, а финансовая устойчивость определяет одну из сторон проявления финансового состояния предприятия.

Имеет место отождествление финансовой устойчивости предприятия с платежеспособностью предприятия. *Финансовая устойчивость предприятия* определяется соотношением между запасами и затратами предприятия и соответствующими источниками их покрытия, а *платежеспособность предприятия* - соотношением между всей совокупностью оборотных средств предприятия и внешними обязательствами предприятия. Таким образом, показатель финансовой устойчивости характеризует условия продолжения функционирования предприятия как за счет собственных источников средств, так и за счет привлечения посторонних заемных источников.

Нередки случаи, когда отождествляются показатели финансовой устойчивости и ликвидности баланса предприятия. *Ликвидность баланса предприятия* определяется соотношением между совокупными оборотными средствами предприятия и краткосрочными заемными источниками.

Нельзя также смешивать понятия финансовой устойчивости и финансовой стабильности. *Финансовая стабильность* означает наступательное улучшение финансового состояния предприятия.

В экономической литературе нет единого мнения и о критерии финансовой устойчивости предприятия. Некоторые ученые предлагают в качестве минимального критерия устойчивости финансового состояния использовать малую вероятность банкротства предприятия. Во-первых, когда речь идет о критерии решения какого-то экономического вопроса, то может быть один конкретный, единственный уровень критерия решения задачи, а не малой, средней или высокой вероятности этого уровня. Во-вторых, целесообразно говорить не о критерии финансовой устойчивости предприятия, а о критерии финансового состояния предприятия в качестве которого может выступить состояние банкротства предприятия. В-третьих, уровень финансовой устойчивости предприятия может быть одним из основных показателей количественной оценки одной из сторон критерия финансового состояния

предприятия. В-четвертых, при определении несостоятельности структуры баланса предприятия, при решении вопроса об объявлении предприятия банкротом во внимание принимается не показатель финансовой устойчивости предприятия, а показатель ликвидности баланса предприятия.

Нет согласованности между учеными экономистами и в вопросе места и назначения отдельных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Общепринятым является то положение, что вопросы наличия, состояния, структуры как средств предприятия - активов, так и источников их покрытия - обязательств предприятия рассматриваются в общей оценке финансового состояния предприятия. Некоторые ученые рекомендуют рассматривать показатели структуры капитала предприятия в составе коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Далее предполагается, что в оценке финансовой устойчивости предприятия используются как абсолютные, так и относительные показатели, что вряд ли обосновано. В качестве абсолютных показателей рекомендуются показатели излишков или недостат между соответствующими источниками покрытия запасов и затрат и самими величинами запасов и затрат предприятия, а в качестве относительных - показатели финансовой устойчивости предприятия.

Абсолютные показатели служат необходимой информацией для определения показателей финансовой устойчивости, которые определяются как относительные, сравнительные показатели в разгах или в процентах. Таким образом, для анализа финансовой устойчивости предприятия исчисляются только относительные показатели.

Нет единства и в методике определения отдельных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Известно, что показатели рядов динамики бывают моментными и интервальными. *Моментные ряды* - это показатели, приведенные на определенные даты, например, на первые числа месяца, на начало и на конец года. *Интервальные ряды* - это показатели, приведенные за определенные промежутки времени, например, за конкретные месяцы или за год в целом.

С учетом этого обстоятельства, при определении относительных показателей необходимо придерживаться правила, что между собой сравнивают или моментные ряды, или интервальные ряды. Можно сравнивать, конечно, заранее определенные средние величины за определенные промежутки времени. В экономической литературе по анализу финансового состояния предприятия в целом и по анализу финансовой устойчивости, в частности предприятия, экономисты придерживаются этого правила.

Различны и рекомендации ученых и по системе показателей финансовой устойчивости. Анализ их мнений по вопросам понимания сущности, оценки уровня и формирования системы показателей финансовой устойчивости предприятия позволяет сделать следующие выводы.

Одни в рекомендуемую систему показателей финансовой устойчивости включают показатели, отражающие другие стороны, аспекты финансового состояния предприятия.

Другие, не придерживаясь общепринятой терминологии в определении показателей финансовой устойчивости предприятия, под названием «Оценка рыночной устойчивости», рекомендуют иную систему показателей финансовой устойчивости предприятия.

Во-первых, экономическое содержание финансовой устойчивости предприятия трактуется по-разному. Так, финансовая устойчивость предприятия смешивается со стабильностью деятельности предприятия, платежеспособностью предприятия, ликвидностью баланса предприятия.

Во-вторых, различен круг показателей, на базе которых анализируется уровень финансовой устойчивости. Порою, в систему показателей включают показатели, которые в принципе никакого отношения к оценке финансовой устойчивости предприятия не имеют, например, коэффициенты износа и обновления основных фондов, коэффициент реальной стоимости имущества предприятия, коэффициент банкротства и т.д.

В-третьих, одни и те же показатели финансовой устойчивости предприятия разными авторами определяются по-разному.

Таким образом, в экономической литературе рекомендуются, используются многочисленные абсолютные и относительные показатели, но без их систематизации, без выделения главного и второстепенного в оценке финансового состояния предприятий.

С 3-ой позиции, следует различать общие или основные, частные или дополнительные показатели финансовой устойчивости предприятий.

Основные показатели призваны отражать сущность, главное содержание финансовой устойчивости предприятия, а дополнительные показатели - отдельные стороны ее проявления.

Уровень финансовой устойчивости предприятия определяется соотношением запасов и затрат или материальных оборотных средств предприятия к источникам их покрытия. Это и есть сущность и главное содержание финансовой устойчивости предприятий.

Используемые на практике показатели, называемые "финансовыми коэффициентами", отражают отдельные стороны финансовой устойчивости и выступают дополнительными показателями в оценке финансового состояния предприятий.

С 1 января 1997 г. Республика Узбекистан перешла на новую схему баланса, где существенно изменились номера кодификационных статей баланса. В связи с этим, в процессе финансового анализа необходимо пользоваться не только данными балансов, составленными за 1997-2000 гг. (новые балансы), но и балансов, составленных за предыдущие годы (старые балансы). Рассмотрим взаимосвязь между ними (табл. 6).

Таблица 6

Разделы баланса предприятия

Актив баланса			Пассив баланса		
разделы баланса	1993-1996 гг.	с 1 января 1997 г.	разделы баланса	1993-1996 гг.	с 1 января 1997 г.
I	080	110	I	480	390
II	180	300	II	520	540
III	330		III	770	
Баланс	360	310	Баланс	780	550

Если первый раздел актива старого баланса имел название "Основные средства и прочие внеоборотные активы" и код строки 080, то в новом балансе - "Долгосрочные активы" и код строки 110. Второй и третий разделы актива нового баланса объединились под общим названием "Оборотные активы" и кодом строки 300. Код строк итогов баланса также изменился - с 360 на 310. Соответственно, название и код первого раздела нового пассива баланса остались прежними, а код строки стал 390, второго и третьего разделов объединились под названием "Обязательства" и кодом строки 540. Баланс по пассиву - с 780 на 550.

Переход от трехраздельного к двухраздельному балансу, в определенной мере, осложнил процесс финансового анализа. Так, отдельно должны рассматриваться материальные и денежные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные заемные источники.

Ниже приводится связь между разделами балансов предприятия схемы 1993-1996 гг и. схемы с 1 января 1997 года.

Схема 3

Преемственность кодов строк разделов баланса предприятия

По схеме баланса 1993-1996 гг.		По схеме баланса с 1 января 1997 г.	
Актив			
I раздел	080		110
II раздел	180		= 120+130+140+150+160
III раздел	330		= 170+180+190+200+210+220+230+240+250+260+270+280+290
Пассив			
I раздел	480		390
II раздел	520		= 400+410
III раздел	770		= 420+430+440+450+460+470+480+490+500+510+520+530

В настоящее время необходимо расчет показателей финансового состояния, в том числе и показателей финансовой устойчивости проводить в двух вариантах.

Для примера, рассмотрим количественную оценку уровня финансовой устойчивости предприятия по данным балансов.

Известно, что запасы и затраты предприятия формируются за счет трех источников:

1. Источники собственных средств.

Первым источником покрытия запасов и затрат выступает разница между общей стоимостью источников собственных средств и стоимостью основных средств и внеоборотных активов, или долгосрочных активов, т.е. части источников собственных средств, предназначенных для формирования запасов и затрат.

С учетом строк кода баланса предприятия величина первого источника определяется:

а) по старому балансу - 480-080;

б) по новому балансу - 390-110.

Принятая символика первого источника - E^1 .

2. Источники собственных средств и долгосрочных заемных источников.

К первому источнику прибавляется сумма используемых предприятием долгосрочных заемных источников.

С учетом строк кода баланса предприятия величина второго источника определяется:

а) по старому балансу - $(480-080)+520$;

б) по новому балансу - $(390-110)+400+410$.

Принятая символика второго источника - E^2 .

3. Совокупные источники средств.

Ко второму источнику прибавляются краткосрочные заемные источники (краткосрочные обязательства предприятия).

С учетом номеров кода баланса предприятия величина третьего источника определяется:

а) по старому балансу - $(480+080)+520+770$;

б) по новому балансу - $(390-110)+540$.

Принятая символика третьего источника - E^3 .

В зависимости от соотношений между вышеприведенными источниками и запасами и затратами предприятия уровень финансовой устойчивости предприятия может быть отражен в четырех формах:

1. Абсолютная финансовая устойчивость.

2. Нормальная финансовая устойчивость.

3. Ненормальная финансовая устойчивость или неустойчивое финансовое состояние.

4. Кризисное финансовое состояние.

Эти формы финансовой устойчивости складываются при определенных финансовых ситуациях или соотношениях между величиной материальных оборотных средств предприятия и вышеотмеченными тремя источниками их

оборотных средств предприятия и вышеотмеченными тремя источниками их покрытия.

Рассмотрим эти финансовые ситуации по отдельным формам финансовой устойчивости в переводе показателей соотношений (для упрощения производимых расчетов) в проценты по схеме старого баланса:

1. Абсолютная финансовая устойчивость:

1. $(E^c:180) \times 100 \geq 100\%$.

2. $(E^s:180) \times 100 \geq 100\%$.

3. $(E^b:180) \times 100 \geq 100\%$.

Эти финансовые ситуации означают, что предприятие для покрытия своих потребностей в материальных оборотных средствах пользуется всеми тремя источниками. При этом, соотношения между отдельными источниками их покрытия материальными оборотными средствами (180) должны быть равны или больше 100%. Предполагается, что за счет собственных источников покрытия потребность в материальных оборотных средствах может быть покрыта на 100% и не меньше, без привлечения дополнительно к этому долгосрочных и краткосрочных заемных источников. Это означает, что предприятие, у которого абсолютная финансовая устойчивость, не только покрывает свои потребности, но и располагает определенными их излишками, которые можно использовать. Таких предприятий в период перехода к рыночным отношениям стало меньше.

2. Нормальная финансовая устойчивость:

1. $(E^c:180) \times 100 < 100\%$.

2. $(E^s:180) \times 100 \geq 100\%$.

3. $(E^b:180) \times 100 \geq 100\%$.

Эти финансовые ситуации означают, что предприятие за счет источников собственных средств не покрывает свои потребности в материальных оборотных средствах полностью или покрывают меньше, чем на 100%, и непокрытая часть потребности предприятия покрывается за счет привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

Поскольку привлечение долгосрочных и краткосрочных заемных источников - естественное право предприятий, то рассмотренные финансовые ситуации вполне оправданы и обоснованы. В этих условиях предприятие может и не располагать существенными излишками средств, но имеет все необходимые условия для нормального функционирования. Таких предприятий на практике больше, чем предприятий с абсолютной финансовой устойчивостью.

3. Не нормальная финансовая устойчивость.

1. $(E^c:180) \times 100 < 100\%$.

2. $(E^s:180) \times 100 < 100\%$.

3. $(E^b:180) \times 100 \geq 100\%$.

средствах не хватает собственных источников. Оно функционирует за счет привлечения краткосрочных заемных источников. Последние представляют собой кредиты и кредиторскую задолженность, привлеченные на срок до одного года. Предприятие в таких условиях долго функционировать не может и ему необходимо принять самые неотлагательные меры по увеличению, прежде всего, источников собственных средств.

4. Кризисное финансовое состояние.

1. $(E^2:180) \times 100 < 100\%$.

2. $(E^1:180) \times 100 < 100\%$.

3. $(E^3:180) \times 100 < 100\%$.

Предприятие в этих финансовых ситуациях не может покрыть свои потребности ни за счет собственных источников средств, ни за счет привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных источников. То есть, предприятие практически не имеет возможности нормально функционировать. В этих условиях банки, кредиторы этого предприятия могут подать заявление в хозяйственный суд об объявлении этого предприятия банкротом.

Решения хозяйственного суда может быть двоякими:

1. Предприятие, оказавшееся в кризисном финансовом состоянии, может найти спонсоров или другие пути для финансовой поддержки. В этом случае, хозяйственный суд представляет этому предприятию санацию на определенный срок - до 1,5 года вообще, а в сельском хозяйстве - до 2-х лет. По истечению этого срока, хозяйственный суд снимает с регистрации банкротства данное предприятие, если достигнуто улучшение финансового состояния предприятия, или принимает решение об объявлении его банкротом, если не изменилось кризисное финансовое состояние. Имущество предприятия реализуется на аукционе, и за счет поступивших денег возмещаются долги предприятия банкам, налоговым органам, поставщиками и кредиторам.

2. В случае, если предприятию, по которому в хозяйственный суд поступило заявление об объявлении его банкротом, не удалось найти спонсоров, получить новых кредитов и кредиторских займов, то хозяйственный суд принимает решение об объявлении данного предприятия банкротом, и соответственно, реализуется имущество предприятия на аукционе и за счет поступивших денег возмещаются долги предприятия.

На основе общепринятой вышеизложенной методологии определим уровень финансовой устойчивости предприятия (табл. 7).

Таблица 7

Уровень финансовой устойчивости предприятия

(тыс. сум)

Разделы баланса по схеме то 1 января 1997 года	1996г.		1997г.		1998г.	
	начало	конец	начало	конец	начало	конец
Информационная база						
Актив						
Основные средства и внеоборотные активы (080)	223	252	252	275	275	350
Запасы и затраты (180)	428	527	527	500	500	550
Денежные средства и средства в расчетах (330)	220	250	250	349	349	342
Пассив						
Источники собственных средств (480)	353	459	459	500	500	600
Долгосрочные пассивы (520)	-	27	27	24	24	50
Расчеты и прочие пассивы (770)	519	543	543	600	600	592
Источники покрытия запасов и затрат						
Источники собств. оборотных средств (480-080)-E ^с	130	207	207	225	225	250
Источники собств. оборотных средств и долгоср. пассивы (480-080)+520-E ^с	130	234	234	249	249	300
Совокупные источники - собств. источники оборотных средств, долгосрочные и прочие пассивы (480-080)+520+770-E ^с	649	777	777	849	849	892

На основании данных о величине запасов и затрат предприятия и величине источников собственных оборотных средств (E^с), собственных источников оборотных средств и долгосрочных пассивов (E^д) и совокупных источников покрытия запасов и затрат предприятия (E^з) определим показатели финансовой устойчивости предприятия (табл. 8).

Таблица 8

Показатели финансовой устойчивости предприятия (%)

Финансовые ситуации	1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	начало	конец	начало	конец	начало	конец
Ситуация 1 (E ^с :180) x 100	30,0	39,3	39,3	45,0	45,0	46,0

Ситуация 2 ($E^2:180$) x 100	30,0	44,4	44,4	50,0	50,0	54,5
Ситуация 3 ($E^3:180$) x 100	151,6	147,0	147,0	170,0	170,0	162,2

Рассмотрим главный показатель финансовой устойчивости предприятия – уровень соотношения между запасами и затратами или материальными оборотными средствами предприятия и источниками их покрытия, т.е. общий уровень финансовой устойчивости предприятия.

Согласно данным таблицы, уровень финансовой устойчивости предприятия ненормальный. Так, потребности предприятия в запасах и затратах покрывались, в основном, за счет краткосрочных заёмных источников и большую часть краткосрочных заёмных источников составляет кредиторская задолженность, т.е. предприятие покрывает свои потребности за счет своих поставщиков, заемодателей.

Для анализа отдельных сторон проявления финансовой устойчивости предприятия, воспользуемся, рекомендованной в экономической литературе системой коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Назначение данных коэффициентов - это дальнейшая детализация оценки финансовой устойчивости предприятия, дополнительное отражение отдельных сторон главного показателя финансовой устойчивости предприятия.

В качестве коэффициентов финансовой устойчивости предприятия следует использовать ограниченный круг показателей, которые послужили бы действительно дополнительными показателями к главному показателю финансовой устойчивости предприятия и отражали бы отдельные его стороны.

Таковыми показателями могут быть:

1. *Общий коэффициент обеспеченности совокупных оборотных средств собственными источниками.*
2. *Коэффициент соотношений заемных и собственных источников средств*
3. *Коэффициент финансовой зависимости.*
4. *Коэффициент маневренности собственного капитала.*
5. *Коэффициент финансирования*
6. *Коэффициент привлечения капитала.*

Общий коэффициент обеспеченности совокупных оборотных средств и собственных источников собственными средствами отражает соотношения между суммой источников собственных средств, покрытия потребности предприятия в оборотных средствах и совокупными оборотными средствами предприятия.

Коэффициент соотношений заемных и собственных источников средств показывает соотношение между долгосрочными и краткосрочными привлеченными источниками средств и собственными источниками средств предприятия. Этот коэффициент показывает возможность предприятия по

вовлечению в свой оборот заемных средств. Повышение коэффициента свидетельствует о недостаточности собственных источников средств предприятий для покрытия своих потребностей в оборотных средствах. Принято считать, если коэффициент соотношения заемных и собственных средств имеет значение больше единицы, то это свидетельствует о несостоятельности предприятия по этому показателю.

Коэффициент финансовой заеисимости характеризует, сколько приходится общих хозяйственных средств на каждый сум стоимости собственных источников средств, и отражает зависимость финансового состояния предприятия от привлеченных со стороны заемных источников средств. Уменьшение этого коэффициента свидетельствует о возрастании финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущие периоды, повышении гарантии погашения предприятием своих долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько мобильны источники собственных средств с финансовой точки зрения и отражает соотношения между собственными источниками средств для покрытия потребности предприятия в запасах и затратах и общей суммой собственных источников средств. Коэффициент должен характеризовать стабильность средств предприятия и поэтому вряд ли обосновано присоединение к собственным источникам средств долгосрочных заемных источников.

Коэффициент финансирования призван охарактеризовать соотношение собственных и привлеченных заемных источников средств и определяется как отношение источников собственных средств к сумме долгосрочных и краткосрочных заемных источников. Этот коэффициент привлечения капитала показывает соотношения привлеченного капитала или долгосрочных и краткосрочных заемных источников и общей суммы имущества предприятия.

Перечисленные показатели непосредственно связаны с финансовой устойчивостью предприятия и широко используются в практике анализа его финансового состояния

Предельные, нормативные, оптимальные уровни выше-рассмотренных коэффициентов финансовой устойчивости выглядят следующим образом:

- | | |
|---|-----------------|
| 1. Общий коэффициент обеспеченности совокупных оборотных средств собственными источниками средств | - 1,0 или 100 % |
| 2. Коэффициент соотношений заемных и собственных источников средств | - 1,0 или 100 % |
| 3. Коэффициент финансовой зависимости | - 2,0 или 200 % |
| 4. Коэффициент маневренности собственного капитала | - 0,5 или 50 % |
| 5. Коэффициент финансирования | - 1,0 или 100 % |
| 6. Коэффициент привлечения капитала | - 0,5 или 50 % |

Проведем расчет коэффициентов финансовой устойчивости на основе статей старого и нового балансов предприятий.

1. **Общий коэффициент обеспеченности совокупных оборотных средств собственными источниками средств:**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{(480-080)}{(180+330)} \times 100;$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{(390-110)}{300} \times 100$$

2. **Коэффициент соотношений заемных и собственных источников средств:**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{(520+770)}{480} \times 100$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{540}{390} \times 100.$$

2. **Коэффициент финансовой зависимости**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{360}{480} \times 100;$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{310}{390} \times 100.$$

3. **Коэффициент маневренности собственного капитала:**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{(480-080)}{480} \times 100;$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{(390-110)}{390} \times 100.$$

4. **Коэффициент финансирования:**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{480}{(520+770)} \times 100;$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{390}{540} \times 100$$

5. **Коэффициент привлечения капитала:**

$$\text{а) по старому балансу} \quad \frac{(520+770)}{360} \times 100;$$

$$\text{б) по новому балансу} \quad \frac{540}{310} \times 100.$$

Определим коэффициенты финансовой устойчивости на примере анализируемого нами предприятия по данным ~~старого~~ баланса (табл. 9).

Таблица 9

Коэффициенты финансовой устойчивости

(в тыс. сум.)

Показатели	1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	начало	конец	начало	конец	начало	конец
1	2	3	4	5	6	7
Информационная база (по старой форме баланса)						
1 Основные средства и внеоборотные активы (680)	223,0	252	252	275	275	350
2 Запасы и дебиторы (180)	428,0	527	527	500	500	550
3 Денежные средства и средства в расчётах (330)	220,0	250	250	348	348	342
4 Источники собственных средств (480)	353,0	459	459	500	500	600
5 Долгосрочные пассивы (320)	-	27	27	24	24	50
6 Расчёты и прочие пассивы (770)	519,0	543	543	600	600	592
7 Валюта баланса (360 или 780)	872,0	1029	1029	1124	1124	1242
Коэффициенты финансовой устойчивости, в %						
1 Общий коэффициент обеспеченности оборотными средствами собственными источниками средств	20,0	26,6	26,6	26,3	26,3	28,0
2 Коэффициент соотношений заёмных и собственных средств	145,0	124,2	124,2	124,8	124,8	107,0
3 Коэффициент финансовой зависимости	247,0	224,2	224,2	224,8	224,8	207,0
4 Коэффициент маневренности собственного капитала	36,8	45,1	45,1	45,0	45,0	41,7
5 Коэффициент финансирования	68,0	80,5	80,5	83,3	83,3	93,5
6 Коэффициент привлеченного капитала	99,5	55,4	55,4	53,4	53,4	51,7

Согласно данным табл. 9, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, т.е. коэффициент покрытия потребности предприятия в оборотных средствах собственными источниками средств очень низкий, он колеблется, в среднем, на уровне 20-28 % при нормативном уровне этого показателя 100%.

Коэффициент соотношений заёмных и собственных источников средств предприятия отвечает предъявляемым требованиям - при нормативе 100 и выше процентов за анализируемые годы колебания составили от 107 до 145 %.

Вместе с тем, коэффициент маневренности собственного капитала и коэффициент финансирования в этот период оказались ниже нормативного уровня. Причиной сложившейся негативной ситуации послужил недостаток

собственных источников средств.

Уровень коэффициента привлечения капитала за тот же период оказался выше нормативного уровня на 50 %. Значит, предприятие недостаток источников собственных средств покрывало за счёт использования посторонних обязательств.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия выступает одной из важнейших форм проявления финансового состояния предприятия и этот показатель целесообразно анализировать на базе системы показателей.

2. Анализ ликвидности баланса предприятия

Актив баланса реализуется за счёт его превращения в наличные деньги, а пассив баланса погашается за их счёт. Исходя из этого, ликвидность баланса представляет собой увязку реализуемости актива с погашением части пассива. Ликвидность баланса отражает способность ценностей предприятия легко превращаться в денежные наличности, т.е. способность предприятия превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их сроков.

Ликвидность баланса предприятия определяет предел функционирования данного предприятия в складывающихся условиях рыночных взаимоотношений с другими предприятиями. Следовательно, для эффективного функционирования в условиях рыночных отношений необходимо держать минимум средств на счетах предприятия, а остальные средства в быстро мобилизуемых активах, т.е. наличие наличных денег должно сочетаться с наличием быстро реализуемых активов. Таким образом, ликвидность баланса является одним из важнейших показателей характеристики финансового состояния предприятий.

В экономической литературе существуют различные подходы к формированию системы показателей ликвидности, к последовательности их исчисления и в формулировке названий отдельных показателей ликвидности баланса предприятия.

Однако, каждый из них должен исходить из следующих принципиальных положений:

Во-первых, пользоваться только такими показателями, которые отражают и имеют непосредственное отношение к оценке ликвидности баланса предприятия.

Во-вторых, показатели должны отражать непосредственно уровень ликвидности баланса или выявлять влияние соответствующих факторов, условий на уровень ликвидности.

В-третьих, показатели должны показывать степень превращения различных элементов оборотных средств предприятия в денежную наличность.

В-четвертых, необходимо различать основные и дополнительные

показатели ликвидности баланса предприятия и анализ их должен проходить в определенной последовательности.

Рассмотрим методику анализа ликвидности баланса предприятия

Основные показатели отражают главное экономическое содержание, суть ликвидности баланса предприятия, а дополнительные показатели - отдельные стороны, конкретизирующие ликвидность баланса предприятия.

В качестве основных показателей ликвидности баланса предприятия выступают следующие:

1. Общий коэффициент ликвидности
2. Коэффициент текущей ликвидности
3. Промежуточный коэффициент ликвидности.
4. Коэффициент абсолютной ликвидности.

Общий коэффициент ликвидности баланса предприятия представляет интерес для всех предприятий и организаций, имеющих экономические отношения с данным предприятием, ибо он отражает потенциальную возможность последнего покрывать все внешние долгосрочные и краткосрочные обязательства и определяется отношением валюты баланса к сумме долгосрочных и краткосрочных обязательств. Валюта баланса представляет собой совокупность долгосрочных активов и оборотных активов предприятия, т.е. всех активов предприятия.

Общий коэффициент ликвидности баланса предприятия по данным схемы баланса предприятия определяется таким образом:

а) по старому балансу	$\frac{(080+180+330)}{520+770}$	x 100
б) по новому балансу	$\frac{110+300}{540}$	x 100

Коэффициент текущей ликвидности баланса предприятия или, так называемый, коэффициент покрытия, а в зарубежной практике - коэффициент критической оценки ликвидности или срочности покрытия обязательств предприятий, означает:

- в какой мере текущие задолженности обеспечены текущими активами предприятия;

- сколько денежных единиц текущих активов приходится на каждую денежную единицу текущих обязательств предприятия;

- степень общего покрытия текущих обязательств предприятия всеми оборотными средствами предприятия;

- платежеспособность предприятия при условии не только

своевременности расчетов с дебиторами, благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных фондов- производственных запасов и незавершенного производства;

- длительность производственного цикла, т.е. отраслевую специфику производства и структуры производственных запасов и затрат предприятия;
- ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств предприятия;
- потенциальную возможность предприятия по покрытию текущих обязательств предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности баланса представляет интерес для покупателей, держателей акций и облигаций предприятия. Осуществление экономических взаиморасчетов, получение дивидендов по акциям и процентов по облигациям, в целом, зависят от уровня текущей ликвидности баланса предприятия.

Общепринятая методика определения этого коэффициента - это отношение совокупных оборотных средств предприятия к сумме краткосрочных заемных источников средств.

Методика определения коэффициента текущей ликвидности по данным баланса предприятия такова:

а) по старому балансу	$\frac{180+330}{770}$	$\times 100$
б) по новому балансу	$\frac{300}{540-(400+410)}$	$\times 100$

Название этого коэффициента можно оправдать тем обстоятельством, что здесь покрытие краткосрочных обязательств предприятия обеспечивается всеми текущими активами предприятия, а именно, как материальными оборотными средствами, так и денежными оборотными средствами.

Уровень платежеспособности предприятия, ликвидности баланса предприятия определяется процессом превращения активов предприятия в денежную наличность, за счёт которой предприятие может рассчитываться по своим внешним обязательствам. Отсюда, разные основные коэффициенты ликвидности баланса предприятия отражают разную степень, этапы превращения активов предприятия в денежную наличность. Так, общий коэффициент ликвидности баланса означает самую начальную, потенциальную степень превращения активов предприятия, включая и долгосрочные, и оборотные активы.

Коэффициент текущей ликвидности баланса призван обеспечивать покрытие краткосрочных обязательств предприятия за счёт его текущих активов, т.е. общей совокупности оборотных средств предприятия. Здесь не учитываются основные средства предприятия, поэтому процесс превращения

активов предприятия в денежную наличность более приближен к основной его цели - возникновению наличных денег.

Ещё ближе к этой цели находится частный или промежуточный коэффициент ликвидности баланса предприятия, представляющий соотношение между денежными оборотными средствами и краткосрочными обязательствами предприятия. Частный или промежуточный коэффициент ликвидности баланса предприятия, называемый в экономической литературе коэффициентом быстрой, критической и строгой ликвидности баланса предприятия, означает, какая часть общих текущих активов за минусом производственных запасов и затрат покрывает краткосрочные обязательства предприятия. Это возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств в случае её критического положения.

Коэффициент ликвидности баланса может оказаться высоким, однако, это будет свидетельствовать о высокой ликвидности баланса предприятия из-за дебиторских задолженностей. Дебиторские задолженности могут оказаться ненадежными и, как показывает практика, они не только не возвращаются во время, но и постоянно увеличиваются.

Поэтому данный коэффициент выступает промежуточным между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом абсолютной ликвидности. Значит, промежуточный коэффициент ликвидности баланса предприятия отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Поэтому данный коэффициент характеризует ожидаемую ликвидность баланса предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Промежуточный коэффициент ликвидности баланса предприятия представляет большой интерес для банковских органов и организаций, дающих займы данному предприятию, которые должны быть гарантированы в своевременном получении кредитов и займов.

Все это подтверждает важность данного показателя в оценке финансового состояния предприятия.

В экономической литературе существуют: *общепринятая и усовершенствованная методика исчисления данного коэффициента*

В соответствии с общепринятой методикой промежуточный коэффициент ликвидности баланса определяется отношением суммы денежных средств и средств расчетов к краткосрочным обязательствам. При расчете этого коэффициента во внимание принимаются непосредственно наличные денежные средства, вложения предприятия в ценные бумаги и дебиторская задолженность. В составе дебиторских задолженностей могут оказаться и безнадежные, которые по тем или другим причинам не могут быть возвращены предприятию, что не может не повлиять на финансовое состояние предприятия. Наличие безнадежных дебиторских задолженностей ограничивают расчёты

предприятия по своим краткосрочным обязательствам.

В связи с этим разработана усовершенствованная методика определения промежуточного коэффициента ликвидности. Согласно ей, данный коэффициент рекомендуется определять как отношение суммы денежных средств и средств в расчетах за минусом безнадежной, дебиторской задолженностей к краткосрочным обязательствам.

Определим промежуточный коэффициент ликвидности по данным баланса предприятия согласно общепринятой методике:

$$\begin{aligned} \text{а) по старому балансу} & \quad \frac{330}{770} \times 100 \\ \text{б) по} & \quad 170+180+190+200+210+220+230+240+250+260+270+280+290 \\ \text{новому балансу} & \quad \frac{540-(400+410)}{540-(400+410)} \times 100. \end{aligned}$$

Следует подчеркнуть, что в расчётах рекомендуется исключать просроченные дебиторские задолженности, в числе которых, однако, могут оказаться и дебиторские задолженности, которые после истечения сроков все же могут вернуться предприятию.

В числе основных показателей ликвидности баланса предприятий следует использовать коэффициент абсолютной ликвидности. Этот коэффициент является наиболее реальным, жестким критерием платежеспособности предприятия. Он характеризует какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно за счет наличных денежных средств в кассе, на расчётном и валютных счетах.

Коэффициент абсолютной ликвидности баланса является главным, исходя из уровня которого решается вопрос о платежеспособности предприятия и вопрос об объявлении предприятия банкротом. Он представляет интерес, прежде всего, для поставщиков.

По общепринятой методике коэффициент абсолютной ликвидности определяется как отношение наличных денежных средств к краткосрочным обязательствам.

По усовершенствованной методике коэффициент абсолютной ликвидности баланса рекомендуется определять как отношение суммы наличных денежных средств и вложений в ценные бумаги к краткосрочным обязательствам.

По общепринятой методике:

$$\begin{aligned} \text{а) по старому балансу} & \quad \frac{280+290+300}{770} \times 100; \\ \text{б) по новому балансу} & \quad \frac{170+180+190}{540-(400+410)} \times 100 \end{aligned}$$

По усовершенствованной методике:

$$a) \text{ по старому балансу } \frac{(280+290+300)+270}{770} \times 100,$$

$$б) \text{ по новому балансу } \frac{(170+180+190)+200}{540-(400+410)} \times 100.$$

Основные коэффициенты ликвидности баланса предприятий отражают различные степени ликвидности баланса в зависимости от возможности превращения ресурсов предприятий в наличные денежные средства. В деятельности предприятий эти коэффициенты имеют определенные количественные проявления и практикой доказано, что предприятия могут быть признаны платежеспособными, а их балансы ликвидными, если эти коэффициенты будут не ниже определенного оптимального уровня.

С учетом опыта функционирующих предприятий и подтверждения официальными нормативными материалами, основные коэффициенты ликвидности балансов предприятий должны иметь следующие уровни:

1. *Общий коэффициент ликвидности* - 2,0 или 200%.
2. *Коэффициент текущей ликвидности* - 2,0 или 200%.
3. *Промежуточный коэффициент ликвидности* - 1,0 или 100%.
4. *Коэффициент абсолютной ликвидности* - 0,2 или 20%.

Оптимальные значения последних трех коэффициентов ликвидности, указанных выше, можно считать общепринятыми. Что касается общего коэффициента ликвидности баланса, который не имеет в практике широкого применения, то по аналогии с коэффициентом текущей ликвидности, определяющимся соотношениями между совокупными оборотными средствами предприятий и краткосрочными обязательствами, его оптимальный уровень можно считать 2,0 или 200%. Основанием для этого можно считать тот факт, что формирование основных средств покрывается за счет собственных источников средств на 0,5 или 50% и выше, а остальная их часть за счет долгосрочных заемных источников.

Проведем анализ основных коэффициентов ликвидности баланса на примере предприятия (табл. 10).

Таблица 10

Основные коэффициенты ликвидности баланса
(по данным старого баланса)

Показатели	1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	начало	конец	начало	конец	начало	конец
1	2	3	4	5	6	7
Информационная база (в тыс. сум)						
Основные средства и прочие оборотные активы (080)	223,0	252	252	275	275	350
Запасы и затраты (180)	428,0	527	527	500	500	500
Денежные средства и средства в расчётах (330)	221,0	250	250	349	349	342
Касса (280)	0,2	0,4	0,4	-	-	0,1
Расчётный счёт (290)	46,0	23,0	23,0	110	110	56,0
Валютный счёт (300)	5	31,0	31,0	10,0	10,0	68,0
Валюта баланса (360)	872,0	1029	1029	1124	1124	1242
Долгосрочные пассивы (520)	-	27,0	27,0	24,0	24,0	50,0
Расчёты и прочие пассивы (770)	519,0	543	543	600	600	592
Основные коэффициенты ликвидности (в %)						
Общий коэффициент	168	180	180	180	180	194
Коэффициент текущей ликвидности						
Коэффициент	125	136	136	142	142	151
Коэффициент промежуточной ликвидности						
Коэффициент	43	46	46	58	58	58
Коэффициент абсолютной ликвидности						
Коэффициент	9,8	10,2	10,2	20,0	20,0	21,0

Согласно данным за 1996-1998 гг., все коэффициенты ликвидности баланса предприятия за исключением коэффициента абсолютной ликвидности не отвечали предъявляемым требованиям: общий коэффициент был меньше 200%, промежуточный коэффициент ликвидности - меньше 100%. Наблюдаемая некоторая тенденция их роста не привела к необходимому их уровню. Таким образом, по уровню ликвидности баланса предприятия потребности поставщиков были удовлетворены, тогда как интересы банков и покупателей продукции, держателей акций и облигаций предприятия нет.

Ликвидность баланса предприятия не только важный, но и сложный процесс, зависящий от многочисленных факторов и обстоятельств. Поэтому, в экономической литературе, наряду с основными показателями ликвидности баланса, рекомендуется использовать ещё дополнительные показатели, которые характеризовали бы отдельные стороны ликвидности баланса.

Дополнительные показатели ликвидности баланса можно разделить на две группы:

- показатели углубления процесса анализа ликвидности баланса с учетом степеней ликвидности отдельных групп активов предприятия в соответствии со сроками погашения отдельных групп внешних обязательств предприятия.

- показатели, отражающие влияние на ликвидность баланса конкретной структуры финансовых ресурсов в целом, совокупности оборотных средств предприятия.

Первая группа показателей предполагает распределение активов предприятия на соответствующие группы в зависимости от степени их реализуемости, а пассивов - на группы, в зависимости от наступления сроков их погашения, а также сравнение групп активов и пассивов, выявление уровня ликвидности баланса предприятия по отдельным его элементам.

Для погашения внешних обязательств предприятия могут быть использованы различные виды активов, на которые влияет степень их оборачиваемости, т.е. скорость их превращения в наличные денежные средства. Чем меньше требуется времени на то, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков их погашения.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в наличные денежные средства, активы предприятия подразделяются на четыре группы:

1. Наиболее ликвидные активы - А1.

В их состав которых входят: денежные средства, валютные средства, денежные средства в кассе, краткосрочные вложения, собственные акции выкупленные.

Наиболее ликвидные активы - это суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы немедленно для выполнения текущих расчетов по внешним обстоятельствам - в течение периода до одного месяца после отчетной даты.

2. Быстрореализуемые активы - А2.

В их состав которых включаются: расчеты с покупателями и заказчиками, авансовые платежи, расчеты с бюджетом, расчеты с персоналом, расчеты с дочерними предприятиями, расчеты с ассоциированными предприятиями, расчеты с учредителями, прочие дебиторы.

Быстрореализуемые активы - это активы предприятия, для превращения которых в денежные наличности потребуется определенное время, от одного до 12 месяцев после отчетной даты.

В быстрореализуемые активы включаются все дебиторские задолженности, но из общей суммы исключаются безнадежные дебиторские

задолженности.

3. Медленно реализуемые активы - А3.

Они состоят из: производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров для перепродажи, долгосрочных инвестиций.

Медленно реализуемые активы - это наименее ликвидные виды активов предприятия, для превращения которых в денежные наличности потребуется период больше 12 месяцев после отчетной даты.

4. Труднореализуемые активы - А4.

В их состав входят: основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения, акции в дочерних предприятиях, займы, предоставленные дочерним предприятиям, акции в ассоциированных предприятиях, займы ассоциированным предприятиям, прочие займы, прочие активы.

В эту группу включаются активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности предприятия в течение относительно продолжительного периода времени, т.е. с оборачиваемостью в течение многих производственных циклов.

Для сопоставления с составными частями активов предприятия, пассивы предприятия, с учетом наступления сроков погашения, подразделяются на следующие группы:

1. *Наиболее срочные обязательства - П1*, в состав которых включаются: поставщики, задолженность по платежам в бюджет, задолженность по оплате труда, задолженность по социальному страхованию и обеспечению, задолженность по имущественному и личному страхованию, задолженность по внебюджетным платежам, задолженность дочерним предприятиям, задолженность ассоциированным предприятиям, другие кредиторские задолженности.

Наиболее срочные обязательства - это кредиторские задолженности предприятия. В составе наиболее срочных обязательств - ссуды для рабочих и служащих учитываются лишь в размере превышения над величиной расчетов с работниками по полученным ими ссудам. Это превышение означает использование целевых ссуд банка не по назначению.

2. *Краткосрочные пассивы - П2*, в состав которых входят: краткосрочные займы, краткосрочные кредиты, авансы, полученные (поступившие на счета) от покупателей и заказчиков.

3. *Долгосрочные пассивы - П3*. В их состав входят долгосрочные займы и долгосрочные кредиты.

4. *Постоянные пассивы - П4*. Это: уставный капитал, добавленный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, целевые поступления и фонды, резервы предстоящих расходов и платежей, доходы будущих периодов.

Анализ ликвидности баланса по элементам заключается в сравнении

средств актива баланса, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами предприятия по пассиву баланса, сгруппированных по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков погашения обязательств. В соответствии со сроками превращения в денежные наличности три группы пассивов предприятия должны покрываться соответствующими активами предприятия в период до одного месяца, в период до одного года и в период по истечении одного года.

Между группами активов и пассивов предприятия должны существовать определенные количественные соотношения. С учетом поэлементной ликвидности баланса, он считается в целом ликвидным, если между этими группами активов и пассивов предприятия будут соблюдены следующие количественные соотношения: $A1 > P1$; $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$.

По первым трем группам элементов актива и пассива баланса средства предприятия должны быть равны или больше соответствующих им источников покрытия. Первые два соотношения характеризуют уровень текущей ликвидности, платежеспособности, а последние два соотношения – перспективную, прогнозную ликвидность, платежеспособность предприятия.

Согласно данным табл. 11, как и в целом по балансу предприятия, так и по его отдельным элементам уровень ликвидности-платежеспособности низкий.

Таблица 11

Показатели ликвидности отдельных элементов баланса предприятия

1996 г.		1998 г.	
начало	конец	начало	конец
$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$
$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 > P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$
$A4 > P4$	$A4 > P4$	$A4 > P4$	$A4 > P4$

По самым главным элементам баланса - наиболее ликвидным и наиболее срочным обязательствам, положение не отвечало предъявляемым требованиям. На уровне ликвидности оказались соотношения между быстро и медленно реализуемыми активами и краткосрочными и долгосрочными заемными обязательствами завода как в 1996 г., так и в 1998 г.

Вместе с этим, неблагоприятными оказались и соотношения между прочими активами и постоянными пассивами баланса предприятия. Что касается четвертого соотношения $A4 < P4$, то этот показатель считается балансирующим и показывает, что у предприятия имеется достаточно оборотных средств и оно обеспечено минимальными условиями финансовой устойчивости.

В качестве дополнительных показателей ликвидности баланса с целью выявления влияния отдельных факторов на ликвидность баланса

рекомендуются следующие:

1. *Коэффициент маневренности функционирующего капитала* или коэффициент маневренности, характеризующий долю материальных оборотных средств, не позволяющих свободно им маневрировать. Высокий уровень или возрастание уровня этого коэффициента снижает уровень ликвидности баланса, увеличивает опасность наступления банкротства предприятия. Определяется этот коэффициент отношением запасов и затрат к сумме собственных источников средств и основных средств за минусом просроченной дебиторской задолженности.

2. *Коэффициент маневренности общего капитала*, характеризующий отношение доли совокупных оборотных средств предприятия к валюте баланса, т.е. к общей стоимости имущества предприятия. Чем выше этот показатель, тем баланс предприятия потенциально считается ликвидным и предприятие более платежеспособным. Коэффициент этот определяется как отношение суммы запасов и затрат и денежных средств и средств в расчетах к валюте баланса.

3. *Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами*, характеризующий долю собственных источников оборотных средств предприятия в валюте баланса, т.е. в общей стоимости имущества предприятия. Поскольку ликвидность баланса предприятия зависит от обеспеченности собственными средствами, то рост этого коэффициента повышает уровень ликвидности баланса и платежеспособность предприятия. Коэффициент этот определяется как отношение разности источников собственных средств и долгосрочных активов к валюте баланса.

Этот коэффициент рекомендуется исчислять как отношение разности источников собственных средств и долгосрочных активов к оборотным активам.

В этом варианте определяемый коэффициент означает соотношение между собственными источниками оборотных средств и размерами используемых на предприятии совокупных оборотных средств предприятия и рост этого коэффициента положительно сказывается на повышении ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

4. *Общий коэффициент ликвидности баланса предприятий*, рассчитанный на базе поэлементных показателей ликвидности баланса. Формула его расчета следующая:

$$\text{Общий показатель ликвидности баланса} = \frac{a1A1 + a2A2 + a3A3}{a1П1 - a2П2 - a3П3}$$

где: $A1, A2, A3, П1, П2, П3$ – вышерассмотренные группы активов и пассивов предприятия;

$a1$ – весовые коэффициенты.

5. Поскольку показатели ликвидности баланса непосредственно связаны с решением вопроса о банкротстве предприятия, то в качестве дополнительного показателя ликвидности баланса предприятия рекомендуется коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности предприятия, который определять как:

$$K_3 = \frac{K_{тл.к} - \frac{Y}{T} \cdot K_{тл.н}}{K_{тл.к} - K_{тл.н}}$$

где: $K_{тл.к}$ — коэффициент текущей ликвидности баланса в конце отчетного периода;

$K_{тл.н}$ — коэффициент текущей ликвидности баланса на начало отчетного периода

T — продолжительность отчетного периода в месяцах;

Y — период восстановления (утраты) платежеспособности предприятия.

Структура баланса считается неудовлетворительной, баланс предприятия неликвидным, а предприятие неплатежеспособным, если: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеют значения менее 2,0.

Коэффициент восстановления платежеспособности может иметь следующие результаты:

- структура баланса предприятия неудовлетворительная, предприятие неплатежеспособное;

- предприятие может восстановить свою платежеспособность;

- предприятие в ближайшее время может оказаться неплатежеспособным.

Эти результаты служат основанием для подготовки предложений по оказанию предприятию финансовой поддержки, его приватизации или объявления его банкротом. При этом, если структура баланса предприятия неудовлетворительна, то для проверки наличия реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности сроком на 6 месяцев. Если его значение больше единицы, то могут быть приняты решения о наличии такой и о приостановлении на определенный срок признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной.

Если структура баланса удовлетворительна, но существуют определенные опасения, то для проверки устойчивости финансового положения рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на срок до 3 месяцев. Если его значение менее единицы, то может быть принято решение о невозможности ими выполнения своих обязательств перед кредиторами. Ввиду реальной угрозы утраты данным предприятием платежеспособности, оно ставится на соответствующий учет в Комитете по делам об экономической

несостоятельности предприятий.

Таким образом, анализ ликвидности баланса предприятий является важным этапом анализа финансового состояния предприятий и в его процессе необходимо использовать как основные, так и дополнительные показатели

ГЛАВА IV. ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Оборачиваемость оборотных средств и финансовое состояние предприятия

Эффективное функционирование предприятий обусловлено наличием производственных фондов, трудовых ресурсов и других условий производства.

Производственные фонды включают в себя *средства труда и предметы труда*.

Средствами труда являются — основные производственные фонды. К ним относятся здания, сооружения, производственное и энергетическое оборудование, транспортные средства, хозяйственный инвентарь и т.д. Они служат в течение многих производственных циклов и через начисления амортизационных отчислений переносят свою стоимость по частям на себестоимость выпускаемой продукции.

Предметы труда выступают в роли оборотных производственных фондов. В отличие от основных производственных фондов они используются в каждом производственном цикле, теряют свою натурально — вещественную форму, потребительную стоимость, на их базе возникают новые потребительные стоимости и свою стоимость они целиком переносят на себестоимость выпускаемой продукции.

Оборотные производственные фонды включают в себя материальные оборотные, денежные средства и средства в расчётах или оборотные активы.

Материальные оборотные средства представляют собой:

- производственные запасы — сырье, основные и вспомогательные материалы;
- незавершенное производство — оборотные средства, вступившие в производственный процесс;
- остатки готовой продукции на складах предприятий;
- товары для перепродажи;
- расходы будущих периодов — расходы на подготовку и освоение выпуска новой продукции, которая производится в данном периоде — года, квартала, но относится на себестоимость продукции будущего периода.

Денежные оборотные средства — это наличные деньги в кассе, на расчетном счете, валютном счете предприятия, краткосрочные вложения, собственные акции, дебиторские задолженности.

Важное значение имеет разграничение оборотных средств на нормируемые и ненормируемые. *Нормируемые оборотные средства* — это сырье, основные и вспомогательные материалы, запасные части для ремонта, топливо, горючее,

малоценные и быстро изнашивающиеся предметы, полуфабрикаты, расходы будущих периодов, готовая продукция на складах. *Ненормируемые оборотные средства* – это наличные денежные средства, денежные средства в расчетах, товары отгруженные, но не оплаченные покупателями.

В промышленности из общей суммы оборотных средств предприятий - 70% составляют материальные оборотные средства, а 30 % - денежные оборотные средства.

Значительное влияние на уровень финансового состояния оказывает степень использования как основных, так и оборотных производственных фондов. Рациональное их использование способствует росту производительности труда, снижению себестоимости продукции, увеличению прибыли предприятия и росту уровня рентабельности производства.

Одним из важнейших показателей анализа финансового состояния предприятий является *изменение оборачиваемости оборотных средств*, оказывающий значительное влияние на финансовое состояние предприятия. Это связано со следующими обстоятельствами:

- начальным этапом анализа хозяйственной деятельности предприятий выступает анализ использования ресурсов предприятия - основных и оборотных фондов, а заключительным - финансовый анализ;

- оборотные средства в деятельности предприятия играют специфическую роль. Рациональное их использование позволит ускорить процесс кругооборота средств предприятия;

- изменение оборачиваемости оборотных средств непосредственно и количественно влияет на финансовое состояние предприятий. Так, их ускорение способствует высвобождению части оборотных средств, а это - дополнительная прибыль, которую можно использовать на расширение производства или другие цели, а замедление - к пополнению оборотных средств за счет привлечения кредитов банка или займов других предприятий, организаций.

Оборачиваемость оборотных средств – это особый экономический процесс, на который оказывают влияние особые, специфические условия производства, а также факторы, определяющие в целом уровень финансового состояния предприятия.

Для анализа влияния оборачиваемости оборотных средств на финансовое состояние предприятия используются как общие показатели – по всей совокупности оборотных средств, так и частные показатели – по отдельным элементам оборотных средств.

К общим показателям относятся:

- число оборотов в оборачиваемости оборотных средств
- средняя продолжительность одного оборота.
- показатель закрепления оборотных средств.
- сумма высвобождения или пополнения оборотных средств.

Число оборотов в оборачиваемости оборотных средств зависит от продолжительности производственного цикла по выпуску продукции и от реализации выработанной продукции и определяется как отношение объема реализованной продукции в ценах без налога на добавленную стоимость и без акцизного налога к средним остаткам оборотных средств за анализируемый период времени (год, полугодие, квартал).

Объем реализованной продукции берется по данным «Отчета о финансовых результатах» форма №2 строка 050, где указывается общая выручка от реализации продукции за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов. Средние остатки оборотных средств предприятия определяются расчетным путем, исходя из данных бухгалтерского учета об остатках оборотных средств предприятия.

Остатки оборотных средств могут быть отражены в бухгалтерском учете в двух формах: в форме интервального ряда и в форме моментного ряда.

В форме интервального ряда данные об остатках оборотных средств приводятся как средние остатки оборотных средств за соответствующие, последовательные периоды времени. Рассчитываются средние остатки за квартал, год по методу средней арифметической простой.

Например, если средние остатки оборотных средств предприятия были за январь- 500 тыс. сумов; за февраль- 520, за март - 525 тыс. сумов, то средние остатки оборотных средств предприятия за первый квартал составили 515 тыс.сум.:

$$\frac{500+520+525}{3} = 515 \text{ т.с.}$$

В форме моментного ряда, данные об остатках оборотных средств приводятся как абсолютные величины на начало соответствующих, последовательных периодов времени (кварталов, месяцев), на базе которых определяются средние остатки оборотных средств за год, квартал по методу средней хронологической.

Например, остатки оборотных средств предприятия составили на начало января - 480 тыс.сумов, февраля - 500, марта - 520, апреля - 540 тыс.сумов. Средние остатки оборотных средств предприятия за первый квартал составили 510 тыс. сумов.

$$\frac{1/ 480+500+520+1/ 540}{4-1} = 510 \text{ т.с.}$$

Сроки оборачиваемости оборотных средств предприятия в течение года или за другой период меняются в зависимости от изменения периода выработки продукции и периода отправки продукции к потребителям и ее реализации.

Для характеристики общей направленности оборачиваемости оборотных средств используется показатель средней продолжительности одного оборота

в оборачиваемости оборотных средств. Он определяется как отношение количества анализируемых календарных дней (год, полугодие, квартал) к числу оборотов оборотных средств за этот период.

Показатель загрузки или *закрепленности оборотных средств предприятия* исчисляется как отношение средних остатков оборотных средств предприятия к объему реализованной продукции без налога на добавленную стоимость и акцизного налога. Он является обратным показателем по отношению к показателю числа оборотов в оборачиваемости оборотных средств и отражает сумму затрат оборотных средств предприятия в расчете на каждый сумм объема реализованной продукции.

Вышеприведенные показатели оборачиваемости оборотных средств являются предварительными, промежуточными, но необходимыми для нахождения основного показателя-высвобождения или пополнения оборотных средств предприятия. Этот показатель, в к результат ускорения оборачиваемости оборотных средств или замедления оборотных средств предприятия, определяется двумя способами.

При наличии данных о средней продолжительности одного оборота в оборачиваемости оборотных средств за соответствующие периоды времени он может быть определен следующим путем:

$$(СП_1 - СП_0) \times \frac{P}{T},$$

где: $СП_1$ и $СП_0$ - средняя продолжительность одного оборота в оборачиваемости оборотных средств за отчетный и базисный периоды;

P - объем реализованной продукции;

T - количество анализируемых календарных дней;

P/T - *однодневный* объем реализованной продукции.

Если на предприятии имеются данные о закрепленности оборотных средств предприятия за соответствующие периоды времени, то этот показатель может быть исчислен с помощью следующей формулы:

$$(ПЗ_1 - ПЗ_0) \times P,$$

где $ПЗ_1$ и $ПЗ_0$ - показатели закрепленности оборотных средств предприятия за отчетный и базисный периоды.

На практике используются и те, и другие показатели.

Поскольку речь идет об одном и том же показателе - сумме высвобождения или пополнения оборотных средств, то его величина должна быть одинаковой в независимости от того, по какой методике она была рассчитана.

На практике среднюю продолжительность одного оборота (*СПОО*) можно определить более сложным расчетным путем:

$$СПОО = \frac{COOC \times T}{B},$$

где: T – анализируемые календарные дни;
 $COOC$ – средние остатки оборотных средств;
 B – выручка от реализованной продукции.

Согласно этой методике определяются показатели оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств (табл. 13).

Таблица 12

Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных средств

Показатели	1998 г.	1996 г.
Объем реализованной продукции в т.с.	76330,5	92796,8
Средние остатки оборотных средств в т.с.	4207,5	7747,8
Число оборотов оборотных средств в размах (1:2)	18,1	12,0
Средняя продолжительность одного оборота в днях (365:3)	20,2	30,4
Показатель закрепленности оборотных средств в тийинах (2:1)	5,5	8,3

Согласно данным табл. 13, оборачиваемость оборотных средств предприятия за 1996-1998 годы ускорилась. Число оборотов в оборачиваемости оборотных средств возросло с 12 до 18,1 раза, средняя продолжительность одного оборота сократилась с 30,4 до 20,2 дня, уровень закрепленности оборотных средств затраты оборотных средств в расчете на каждый сум реализованной продукции сократился с 8,3 до 5,5 тийин. Высвободились оборотные средства на 2138 млн. сумов, что видно из следующих расчетов:

$$(30,4 - 20,2) \times (76330,5 : 365) \text{ или } (8,3 - 5,5) \times 76330,5 = 2138.$$

Как было отмечено выше, на изучаемом нами предприятии за 1996 – 1998 годы финансовое состояние существенно ухудшилось, но несмотря на это, оборачиваемость оборотных средств ускорилась, в результате, что оборотных средств высвободилось на сумму 2135 тыс. сум.

Углубленное изучение влияния оборачиваемости оборотных средств на финансовое состояние предприятий требует и анализа оборачиваемости оборотных средств по отдельным их элементам. Расчет показателей оборачиваемости отдельных видов оборотных средств позволит выявить вклад каждого подразделения в повышении эффективности использования оборотных средств и, соответственно, конкретизировать намечаемые на будущее мероприятия по ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятия и улучшению его финансового состояния.

Поскольку оборачиваемость отдельных элементов оборотных средств предприятий происходит по разному и на различной базе, то и методика

определения показателей их оборачиваемости должна быть различной. Так, оборачиваемость собственных, нормируемых, ненормируемых оборотных средств влияет на объем реализованной продукции; оборачиваемость производственных запасов - на общую сумму расходов производственных запасов; незавершенного производства - на готовую продукцию, остатки готовой продукции на складах - на сумму отгрузки товаров, товары отгруженные и средства в расчетах - на поступление денег на расчетный счет; денежные средства - на объем реализованной продукции.

Исходя из этого, методика расчета показателей средней продолжительности одного оборота в оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств должна быть следующей:

- *собственных оборотных средств* - путем отношения произведения средних остатков оборотных средств и количества анализируемых календарных дней к объему реализованной продукции;

- *нормируемых оборотных средств* - путем отношения произведения средних остатков нормируемых оборотных средств и количества анализируемых календарных дней к объему реализованной продукции;

- *ненормируемых оборотных средств* - путем отношения произведения средних остатков ненормируемых оборотных средств и количества анализируемых календарных дней к объему реализованной продукции;

- *производственных запасов* - путем отношений произведения средних остатков производственных запасов и количества анализируемых календарных дней к общей сумме расходов производственных запасов;

- *незавершенного производства* - путем отношения произведения средних остатков незавершенного производства и количества анализируемых календарных дней к объему выпущенной продукции;

- *готовой продукции* - путем отношения произведения средних остатков готовой продукции и количества анализируемых календарных дней к общему объему отгруженных товаров;

- *отгруженных товаров и средств в расчетах* - путем отношения произведения средних остатков товаров отгруженных и средств в расчетах и количества анализируемых календарных дней к общей сумме поступления денег на расчетный счет;

- *наличных денежных средств* - путем отношения произведения средних остатков наличных денежных средств и количества анализируемых календарных дней к объему реализованной продукции.

С помощью частных показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств могут быть определены их составляющие - средние показатели продолжительности одного оборота отдельных элементов оборотных средств, а также учтена специфика данных показателей в зависимости от их влияния на финансовое состояние предприятий.

В табл. 13 приведены источники и методика расчетов частных

показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств предприятия.

Таблица 13
Динамика показателей оборачиваемости
оборотных средств на предприятии

В ТЫС. СУМ

	Показатели	Источник	Данные	Методика расчета	Результат расчета
1	2	3	4	5	6
1	Объем реализованной продукции т.с.	Ф.2с 050	55600	-	-
2	Общая сумма расходов производственных запасов т.с.	Бухгалтерия	30000	-	-
3	Общий объем готовой продукции т.с.	- " -	50000	-	-
4	т.с. Общий объем отгруженных товаров	- " -	60000	-	-
5	Общая сумма поступления денег на расчетный счет т.с.	- " -	54000	-	-
6	Средние остатки (т.с) всех оборотных средств	- " -	3500	-	-
	в том числе:				
	а) собственных оборотных средств	- " -	2500	-	-
	б) нормируемых оборотных средств	- " -	2800	-	-
	в) ненормируемых оборотных средств	- " -	700	-	-
	г) производственных запасов	- " -	1500	-	-
	д) незавершенного производства	- " -	1000	-	-
	2	3	4	5	6
	е) готовой продукции	Бухгалтерия	500	-	-
	ж) товаров отгруженных и средства в расчетах	- " -	300	-	-
	з) наличных денежных средств	- " -	200	-	-
7	Средняя продолжительность одного оборота:				
	всех оборотных средств		-	$3500,0 \times 365$	23 дня
	собственных оборотных средств		-	2500×365	16,5
	нормируемых оборотных средств		-	2800×365	18,5
				55600	

нормируемых оборотных средств	-	700х365	4,5
		55600	
производственных запасов	-	1500х365	18,2
		30000	
незавершенного производства	-	1000х365	7,3
		50000	
готовой продукции	-	500х365	3,0
		60000	
товаров отгруженных и средств в расчетах	-	300х365	2,0
		54000	
наличных денежных средств	-	200х365	1,3
		55600	

Согласно данным табл. 13, общая средняя продолжительность всех оборотных средств предприятия, определенных на основе объема реализованной продукции, составляет 23 дня, в том числе нормируемых оборотных средств – 18,5 и ненормируемых – 4,5 дня. Исходя этого, величина частных показателей оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств составит: производственных запасов - 10,2, незавершенного производства - 6,6, готовой продукции - 3,0, товаров отгруженных и средств в расчетах – 2,0 и наличных денег – 1,3 дня.

При расчете этих показателей на основе различных источников их величина будет равна, соответственно 18,2; 7,3; 3,0 2,0 и 1,3 дня.

Следовательно, оборачиваемость элементов оборотных средств различна, и отсюда дифференцирован подход к выработке мероприятий по их ускорению.

Показатели оборачиваемости оборотных средств, как и все показатели финансового состояния, должны рассматриваться в динамике за несколько лет, что позволит сделать их анализ более глубоким и выработать рекомендации по их ускорению.

С учетом влияния показателей оборачиваемости оборотных средств на финансовое состояние предприятия, необходимо иметь ввиду следующие обстоятельства.

Во-первых, в условиях перехода к рыночным отношениям на финансовое положение функционирующих предприятий отрицательно сказывается сложность взаиморасчетов в народном хозяйстве. В связи с этим. 9 июля 1997 года был принят Указ «О мерах по повышению ответственности за сохранность и своевременное пополнение оборотных средств», который делал эту задачу еще более актуальной.

Во-вторых, обеспечение сохранности оборотных средств обуславливает необходимость выявления наличия сверх нормативных остатков оборотных средств. Исходя из этого, постановлением Кабинета Министров Республики

Узбекистан от 25 февраля 1997 года были утверждены нормативы оборотных средств для предприятий и организаций отдельных ведомств республики.

В-третьих, целесообразно выявить влияние оборачиваемости оборотных средств на изменение объема выпуска продукции и прибыли предприятий. Эту зависимость можно определить путем произведения средних остатков оборотных средств за отчетный период на разность числа оборотов в отчетном периоде и числа оборотов в базисном периоде. При ускорении оборачиваемости оборотных средств объем выпуска продукции увеличится и, наоборот, при ее замедлении произойдет уменьшение объема продукции.

Влияние оборачиваемости на прибыль определяется путем умножения величины прибыли предприятия за базисный период на динамику числа оборотов и из полученного результата вычитается прибыль предприятия за базисный период. Ускорение оборачиваемости оборотных средств приводит к увеличению прибыли предприятия, а ее замедление к уменьшению прибыли предприятия.

В-четвертых, анализ оборачиваемости оборотных средств должен завершаться выработкой соответствующих рекомендаций, направленных на дальнейшее ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятий. Оборачиваемость оборотных средств - это процесс комплексный и многогранный, на который оказывает влияние многочисленные факторы и условия. Все они должны быть учтены в каждом конкретном случае анализа их оборачиваемости.

Таким образом анализ оборачиваемости оборотных средств является важнейшим этапом финансового анализа предприятий.

2. Себестоимость продукции и финансовое состояние предприятия

Себестоимость продукции является одним из качественных показателей результатов деятельности предприятий. Любые организационные, технико-производственные и социально-экономические перемены в деятельности предприятий отражаются на уровне затрат предприятия, себестоимости его продукции. Таким образом, себестоимость продукции выступает важнейшим фактором, определяющим финансовое состояние предприятий.

В условиях рыночных отношений снижение себестоимости продукции является определяющим фактором роста прибыли предприятий, повышения материальной заинтересованности работников предприятий в дальнейшем. усилении социального развития коллективов предприятия; повышения темпов развития производства, его эффективности.

Ранее снижение себестоимости продукции использовалось как объективная база для снижения розничных цен на товары и продукты народного потребления. Так, правительством неоднократно подчеркивалось,

что снижению розничных цен на товары и продукты народного потребления за период с 1947 по 1953 годы являлось результатом достигнутых успехов в этом направлении. Фактически, снижение этого показателя является объективным условием снижения цен на продукты и товары народного потребления, повышения реальной заработной платы, жизненного уровня населения и в условиях рыночных отношений.

В условиях рыночных отношений свободные, договорные цены определяются соотношением спроса и предложения на товары и продукты. В этих условиях формируется, усиливается конкурентная борьба между предприятиями за рынки сбыта своей продукции, и в этой борьбе широко используется и ценовая политика, когда предприятия идут на снижение цен на выпускаемые и реализуемые товары и продукты и добиваются победы в конкурентной борьбе.

Таким образом, снижение себестоимости продукции важно не только с точки зрения отдельных предприятий, но с точки зрения удовлетворения потребностей всего общественного производства, всего общества в целом. Следовательно, анализ себестоимости продукции имеет важное значение в процессе анализа финансового состояния предприятий.

Реформа бухгалтерского учета и отчетности явилась составной частью общеэкономических реформ, проводимых Республикой Узбекистан, ибо приспособленная к централизованной плановой системе управления система бухгалтерского учета и отчетности не отвечала требованиям рыночных отношений и даже им противоречила. В условиях рыночных отношений существенно ограничивается воздействие государства на деятельность предприятий и организаций, расширяется, соответственно, экономическая самостоятельность предприятий и организаций, формируется многоукладная рыночная экономика. Финансовые результаты становятся главными показателями оценки деятельности предприятий, расширяется состав инвесторов развития предприятия. Развитие рыночных отношений вызывает необходимость использования коммерческой тайны в деятельности предприятий, в особенности, в формировании затрат на производство и реализацию продукции. Все это объективно требовало проведения реформы системы организации бухгалтерского учета и отчетности.

Реформа бухгалтерского учета и отчетности преследовала цель:

- превратить систему учета и отчетности из простого инструмента констатации фактов в деятельности предприятий в важнейший инструмент хозяйственного управления производством в условиях рыночных отношений;
- создать такую информационную базу, которая бы удовлетворяла потребности как внутренних, так и внешних его инвесторов.

Реформа бухгалтерского учета и отчетности была вызвана также необходимостью создания концепции бухгалтерского учета в условиях рыночных отношений, разработки стандартов бухгалтерского учета на уровне

международных требований, нового плана счетов, форм финансовой отчетности, достижения взаимоувязки организации бухгалтерского учета и налогообложения предприятий, совершенствования закона об аудите, улучшения подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров, взаимоувязки законодательства по бухгалтерскому учету с другими законами республики.

Основными элементами осуществления реформы выступили:

- Закон о бухгалтерском учете;
- «Положение о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов»;
- стандарты бухгалтерского учета;
- Закон об аудите;
- план счетов бухгалтерского учета и новые формы отчетности.

«Положение о составе затрат» внесло следующие новшества в организацию учета затрат предприятия и в формирование финансовых результатов деятельности предприятия, которые необходимо учитывать в финансовом анализе и которые влияют на процесс анализа финансовых результатов деятельности предприятий:

1. Необходимость формирования такой информационной базы по итогам учета затрат предприятий, которая была бы адекватной требованиям рыночных отношений, а именно: способствовала бы развитию рыночных отношений, приватизации государственной собственности, привлечению на развитие предприятий внешних и внутренних инвестиций, обоснованной оценке эффективности функционирования предприятий различных социально-экономических укладов, достижению сопоставимости организации бухгалтерского учета республики с международными стандартами.

2. Организацию учета затрат и формирования финансовых результатов деятельности предприятий в два этапа.

На первом этапе собирается и обрабатывается такая информация, которая позволит предприятию определить все расходы и доходы за отчетный период с тем, чтобы выявить эффективные своей производственно-хозяйственной деятельности и принять соответствующие управленческие решения на предстоящий период с целью дальнейшего улучшения своей деятельности. На этом этапе вся учетная работа проводится без всякой связи с существующим законодательством по налогообложению.

На втором этапе предприятие корректирует общую сумму прибыли, отраженную на счетах бухгалтерского учета в соответствии с налоговым законодательством. На этом этапе прибыль до уплаты налогов преобразуется в налогооблагаемую прибыль, т.е. в налогооблагаемую базу. Для этого, в соответствии с новым вариантом "Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ и услуг) и о порядке формирования

финансовых результатов", согласно приложения №1, ряд затрат предприятия вычитается из доходов предприятия при расчете чистой прибыли, но включается в налогооблагаемую базу хозяйственного субъекта при расчете налога на доход (прибыль), а согласно приложения №2, ряд затрат предприятия не исключается из налогооблагаемой базы данного периода, но исключается из налогооблагаемой базы следующих периодов

Разграничивая прибыль на до уплаты налогов и после, необходимо учесть следующие обстоятельства:

- производимые пересчеты не направлены на изменение существующего налогового законодательства;

- уровень отражения затрат и финансовых результатов деятельности предприятий приводится в соответствие с требованиями международных стандартов по учету и отчетности;

- формируется полная и точная информации о доходах и расходах предприятия за отчетный период.

Разграничение прибыли усиливает стимулирующую роль налогов.

3. Совершенствование системы показателей себестоимости продукции.

Производственная себестоимость (в прошлом фабрично-заводская) и, отсюда, прибыль от реализации продукции определяются как разница между выручкой от реализации продукции и производственной себестоимостью этой реализованной продукции. Расходы по управлению производством и реализацией продукции, в прошлом, так называемые, «накладные расходы», покрываются за счет прибыли предприятия.

4. Система показателей определения эффективности работы предприятий, использования средств, вложенных инвесторами. абсолютные и относительные показатели. К абсолютным показателям относятся: валовая выручка от реализации продукции; себестоимость реализованной продукции; валовую прибыль от реализации продукции; расходы периода; прибыль от основной деятельности (операционная прибыль); прибыль или убыток от финансовой деятельности; чрезвычайную прибыль или убыток; прибыль до уплаты налогов; чистую прибыль после уплаты налогов.

К относительным показателям -показатели рентабельности всех активов, собственного капитала предприятия, рентабельность реализованной продукции, одной акции, показатели оборачиваемости всех активов предприятия, дебиторские и кредиторские задолженности, материально-производственные запасы.

5. Совершенствование классификации затрат предприятия.

Разграничивают следующие виды затрат.

- производственную себестоимость реализованной продукции, -расходы периода.

- финансовые расходы,
- чрезвычайные расходы.

Причем, три последних показателя относятся на уменьшение прибыли предприятия.

Производственная себестоимость продукции, в соответствии с экономическим содержанием включаемых в нее затрат, группируется по следующим элементам:

- производственные материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда производственного характера;
- отчисления на социальное страхование по производственным работникам;
- амортизация основных фондов и нематериальных активов производственного назначения;
- прочие затраты производственного назначения.

Расходы периода, в свою очередь, включают в себя расходы по управлению, расходы по сбыту, прочие операционные расходы, включая расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, расходы по развитию производства и системы управления.

Финансовые расходы состоят из расходов, связанных с финансовой деятельностью предприятия: привлечением кредитных ресурсов, операций с ценными бумагами, операций с валютой, получением средств в долгосрочную аренду.

Чрезвычайные расходы - это затраты (убытки), которые возникают чрезвычайно редко в деятельности предприятия. Они не характерны для обычной деятельности, не повторяются в течение нескольких лет, не зависят от решений, принимаемых управленческим персоналом предприятия (потери от стихийных бедствий, войны, революции и пр.).

Таким образом, принятие нового Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов позволит:

- приспособить систему бухгалтерского учета и отчетности по затратам предприятий на производство и реализацию продукции и формирование финансовых результатов к условиям рыночных отношений;
- учесть требования международных стандартов по учету затрат предприятия и формированию финансовых результатов деятельности предприятий;
- достичь взаимосвязки финансовых результатов деятельности предприятий с существующим налоговым законодательством республики.

Анализ себестоимости продукции должен осуществляться в следующей последовательности:

- анализ структуры затрат предприятия,
- анализ уровня и динамики показателей себестоимости продукции,
- анализ факторов изменения себестоимости продукции.

Анализ структуры затрат предприятия, прежде всего, можно провести на

базе принятой в настоящее время финансовой отчетности. В «Положении о составе затрат» предусмотрены четыре комплекса затрат предприятия и приводятся подробные перечни их составов. Следовательно, на предприятиях ведется достаточный бухгалтерский учет всех разновидностей затрат предприятия, который позволяет их анализировать. В статистической отчетности формы № 5-с даются данные о затратах предприятия по основному виду деятельности, по более детальной классификации затрат, соответственно, за отчетный и базисный периоды за квартал и на конец года.

По данным этой отчетности, прежде всего, можно проанализировать общие направления изменения размеров затрат предприятия (табл. 14).

Таблица 14

Динамика общих затрат предприятий

(тыс. сумов)

Затраты	1997 г	1998 г	Динамика в %
Всего затраты	23600	28500	120,8
В том числе:			
производственная себестоимость произведенной продукции	17500	21400	122,3
расходы периода	5300	5700	107,5
расходы по финансовой деятельности	500	1200	240,0
расходы на убытки	300	200	33,3

Данные табл. 14 позволяют не только выявить изменение производственной себестоимости - главной части затрат предприятия, расходов периода, но и выявить степень участия данного предприятия в специфических рыночных отношениях, в осуществлении финансовых операций. Как видно, на предприятии за 1998 г. по сравнению с 1997 г. почти все виды затрат предприятия имели тенденцию к росту. Расходы по финансовой деятельности предприятия при этом выросли в 2,4 раза, что говорит об активизации финансовой деятельности предприятия.

Исходя из данных отчетности формы №5-с, проанализируем изменение структуры общих затрат предприятия и структуры составных частей общих затрат предприятия (табл. 15).

Таблица 15

Структура затрат предприятия

Показатели	Затраты предприятия, в тыс.с.		Структура затрат, в %	
	1998г.	1997г.	1998г.	1997г.
1	2	3	4	5
Общие затраты предприятия	28500	23600	100,0	100,0
В том числе:				
I. Производственная себестоимость произведенной продукции	21400	17500	75,0	74,2
Из них:				
Материальные затраты	6500	5000	30,4	28,6
На оплату производственного характера	9000	8000	42,1	45,7
Амортизация основных фондов и нематериальных активов	5400	4000	25,2	22,9
Прочие затраты производственного назначения	500	500	2,3	2,8
II. Расходы периода	5700	5300	20,0	22,5
Из них:				
На оплату труда управленческого персонала	600	500	10,4	9,4
Амортизационные отчисления на основные средства административного назначения	1000	900	18,0	17,0
Командировочные управленческого персонала (без суточных)	100	80	1,8	1,6
Оплата услуг банков	400	500	7,0	9,4
Социальные выплаты	-	-	-	-
Оплата нематериальных услуг	100	90	1,8	1,7
Обязательные платежи в бюджет, налоги и сборы	150	330	2,5	6,2
Отчисления во внебюджетные фонды	350	400	6,0	7,5
Затраты по сбыту продукции	3000	2500	52,5	47,2
III. Расходы по финансовой деятельности	1200	500	4,2	2,0
Из них:				
Проценты по займам, выданным дочерним и ассоциированным предприятиям	200	100	16,5	20,0
Платежи по кредитам банков	300	120	25,0	24,0
Арендная плата за пользование земель и имуществом	200	100	16,5	20,0
Расходы по передаче права владения земель, основным капиталом и нематериальными активами	100	50	8,2	10,0

Расходы по выпуску и распространению ценных бумаг	300	80	25,0	16,0
Прочие расходы по финансовой деятельности	100	50	8,0	10,0
Чрезвычайные убытки	200	300	0,8	1,3

Исходя из данных табл. 15, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, основную часть затрат предприятия составляет производственная себестоимость продукции – производственные затраты, доля которых в общей сумме затрат предприятия почти не изменилась.

Во-вторых, одну пятую часть затрат предприятия составляют расходы периода. Расходы периода – это в основном накладные расходы, следовательно, на предприятии невысок уровень организации и управления производством. Улучшение организации и управления производством должно привести к сокращению доли расходов времени, что и было в 1998г. по сравнению с 1997г.; доля расходов времени в общей сумме затрат предприятия сократилась на 2,5%.

В-третьих, на предприятии повысился уровень финансовой активности предприятия, что привело к увеличению доли расходов по финансовой деятельности предприятия в общей сумме затрат предприятия на 2,2%.

В-четвертых, в производственной себестоимости главное место – свыше 40%, занимают затраты на оплату труда производственного характера, что свидетельствует о трудоемкости производства.

В-пятых, при определенном сокращении доли в общей сумме затрат предприятия затрат на оплату труда производственного характера, доля амортизационных отчислений основных фондов и нематериальных активов повысилась на 2,3%, что свидетельствует о повышении технического уровня производства на предприятии.

В-шестых, определенные изменения произошли и в структуре расходов периода. Это, прежде всего, возрастание доли затрат по сбыту продукции, что является естественным положением. В условиях рыночных отношений, когда усложняются экономические отношения между предприятиями, приходится искать потребителей, рекламировать свою продукцию, что приводит к возрастанию расходов по сбыту продукции.

В-седьмых, увеличение удельного веса расходов по финансовой деятельности в общей сумме затрат предприятия, в особенности суммы затрат по выпуску и распространению ценных бумаг, является положительным моментом, потому что предприятие выпускает свои акции, реализует их, т.е. проявляет рыночную активность.

Как видно, структурные изменения в затратах предприятия являются благоприятными, оказывая положительное воздействие на финансовое состояние предприятия.

В связи с переходом к рыночным отношениям, переводом учета и

отчетности республики на международные стандарты и принятием "Положения о составе затрат", классификация как элементов, так и статей затрат предприятия должна меняться. Она должна иметь следующие формы, с учетом утвержденной финансовой отчетности и статистической отчетности формы №5-с, и не исключено, что в отдельных случаях может использовать данные первичного бухгалтерского учета.

Классификация элементов затрат предприятия на выпуск валовой продукции:

1. Сырье и материалы:
 - 1.1. Сырье и основные материалы
 - 1.2. Топливо и энергия.
 - 1.3. Природное сырье.
 - 1.4. Прочие.
2. Затраты на оплату труда
 - 2.1. Затраты на оплату труда производственного характера
 - 2.2. На социальные отчисления по оплате труда работников производственного характера.
 - 2.3. Операционные расходы на работников производственного персонала.
 - 2.4. Затраты на оплату труда управленческого персонала и работников по сбыту.
 - 2.5. На социальные отчисления по оплате труда работников административного характера и работников по сбыту.
 - 2.6. Операционные расходы на работников управленческого персонала.
3. Амортизация основных фондов и нематериальных активов.
 - 3.1. Амортизация основных фондов и нематериальных активов производственного характера.
 - 3.2. Амортизация основных фондов административного назначения.
4. Прочие расходы.
 - 4.1. Расходы по финансовой деятельности.
 - 4.2. Чрезвычайные расходы.
 - 4.3. Другие материально-трудовые расходы.

При анализе структуры затрат предприятия по данной классификации элементов затрат можно выявить уровень и динамику материалоемкости, сырьеемкости, топливоемкости, энергоемкости, фондоемкости, трудоемкости производства на предприятиях и рыночной активности предприятия.

Что касается анализа затрат предприятия по соответствующим статьям, то для этого целесообразно пользоваться следующей классификацией статей затрат предприятия, которую можно, в основном, производить по данным статистической отчетности формы №5-с и, отчасти, по первичным данным бухгалтерского учета.

Классификация статей затрат на выпуск товарной продукции.

1. Сырье и основные материалы.

2. Оплата труда работников производственного характера.
3. Социальные отчисления по оплате труда работников производственного характера.
4. Операционные расходы на работников производственного назначения.
5. Амортизационные отчисления основных фондов и нематериальных активов производственного характера.
6. Цеховые расходы.
 - 6.1. Материальные расходы.
 - 6.2. Амортизация основных фондов общецехового административного характера.
 - 6.3. Оплата труда общецехового административного управленческого персонала.
 - 6.4. Социальные отчисления.
 - 6.5. Операционные расходы по работникам общецехового административного управленческого персонала.
 - 6.6. Прочие цеховые расходы.
7. Общезаводские расходы.
 - 7.1. Материальные затраты.
 - 7.2. Амортизация основных фондов общезаводского административного назначения.
 - 7.3. Оплата труда работников общезаводского административного управленческого персонала.
 - 7.4. Социальные отчисления.
 - 7.5. Операционные расходы на работников общезаводского административного управленческого персонала.
 - 7.6. Расходы по реализации продукции.
 - 7.7. Расходы по финансовой деятельности.
 - 7.8. Чрезвычайные убытки.
 - 7.9. Прочие общезаводские расходы.

При анализе структуры затрат предприятия по данной классификации статей затрат можно выявлять уровень, структуру и динамику производственных расходов (пп. 1-5) и непроизводственных расходов (пп. 6, 7) предприятия или, по старой терминологии основных и накладных расходов предприятия, конкретизировать мероприятия по снижению как производственных, так и непроизводственных расходов предприятия.

Известно, что с техническим прогрессом и улучшением организации производства и труда на предприятиях доля основных расходов должна возрастать, а доля накладных расходов сокращаться. Анализ структуры затрат предприятий должен сочетаться с анализом системы показателей себестоимости продукции - себестоимости отдельных видов изделий, себестоимости валовой, товарной, реализованной продукции и показателя затрат на один рубль товарной продукции.

Среди показателей себестоимости продукции центральное место занимает *показатель затрат на сум товарной продукции*, представляющий самый обобщенный показатель себестоимости продукции, принятый в планировании и в отчетности по себестоимости продукции с 1958 года.

Показатель затрат на сум товарной продукции представляет собой отношение полной себестоимости товарной продукции к объему товарной продукции по оптовым ценам без налога на добавленную стоимость и акцизного налога.

Таблица 16
Система показателей себестоимости продукции

Показатели	1997г.	1998г.	Динамика в %
1. Себестоимость валовой продукции	63500	65500	103,1
2. Полная себестоимость товарной продукции	61300	62500	101,9
3. Производственная себестоимость товарной продукции	58500	60600	103,4
4. Производственная себестоимость реализованной продукции	57400	58500	101,9
5. Уровень показателя затрат на сум товарной продукции, т/т	92	85	92,4

Как видно из данных табл. 16, себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции возросла. Уровень затрат на каждый сум стоимости товарной продукции в 1998г. по сравнению с 1997 г. сократился на 7,6%. Это означает, что затраты предприятия на товарную продукцию возросли, причем темпы роста объемов товарной продукции в оптовых ценах превышали рост себестоимости товарной продукции. В итоге, предприятие добилось снижения себестоимости продукции.

Анализ себестоимости продукции должен завершаться анализом влияния соответствующих факторов на изменение себестоимости продукции. Как правило, такой факторный анализ производится по показателю затрат на сум товарной продукции. На изменение уровня затрат на сум товарной продукции влияют следующие факторы:

- изменение себестоимости отдельных видов изделий;
- изменение оптовых цен на отдельные виды продукции;
- наличие структурных сдвигов в составе товарной продукции.

Факторный анализ показателя затрат на сум товарной продукции можно осуществлять путем определения системы общего и факторных индексов динамики затрат на сум товарной продукции.

Общий индекс динамики затрат на сум товарной продукции представляет собой отношение отчетного уровня затрат на сум товарной продукции к базисному уровню затрат на сум товарной продукции.

Схематично это выглядит:

$$I_{\text{общ}} = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_1} : \frac{\sum Q_0 C_0}{\sum Q_0 P_0},$$

где: $\sum Q_1 C_1$ - отчетный объем товарной продукции по отчетной себестоимости;

$\sum Q_1 P_1$ - отчетный объем товарной продукции по отчетным ценам на продукцию;

$\sum Q_0 C_0$ - базисный объем товарной продукции по базисной себестоимости продукции;

$\sum Q_0 P_0$ - базисный объем товарной продукции по базисным ценам на продукцию.

Факторный индекс динамики влияния изменения себестоимости отдельных видов изделий определяется как отношение уровня затрат на сум товарной продукции по фактическому объему продукции при отчетной себестоимости и базисным ценам к уровню затрат на сум товарной продукции по фактическому объему продукции при базисной себестоимости и базисным ценам.

Схематично этот индекс имеет вид:

$$I_{\text{с/с}} = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_0} : \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0},$$

где: $\sum Q_1 P_0$ - отчетный объем товарной продукции по базисным ценам на продукцию; $\sum Q_1 C_0$ - отчетный объем товарной продукции по базисной себестоимости продукции.

При определении факторного индекса количество продукции, включаемой в товарную продукцию (Q_1), и оптовая цена за единицу продукции (P_1) не меняются, а меняется лишь себестоимость единицы видов изделий в отчетном и базисном периодах (C_1 и C_0). Следовательно, этот индекс отражает влияние изменения себестоимости отдельных видов изделий на общую динамику уровня затрат на сум товарной продукции.

Факторный индекс динамики влияния изменения оптовых цен на продукцию представляет собой отношение уровня затрат на сум товарной продукции по отчетному объему продукции, отчетной себестоимости и отчетным ценам на продукцию к уровню затрат на сум товарной продукции по отчетному объему товарной продукции, отчетной себестоимости и базисным ценам на продукцию.

Схематически этот индекс выглядит:

$$I_{\text{цен}} = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_1} : \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_0}$$

При определении этого факторного индекса сопоставляются отчетный уровень затрат на сум товарной продукции, определенный на базе отчетного

количества (Q_1) продукции, отчетной себестоимости (C_1) и отчетных оптовых цен (P_1) на продукцию с отчетным же уровнем затрат на сум товарной продукции, но при базисных ценах (P_0). Отсюда этот индекс отражает влияние изменения оптовых цен на продукцию, на общую динамику уровня затрат на сум товарной продукции.

Факториальный индекс динамики влияния структурных (ассортиментных) сдвигов в составе товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом представляет собой отношение уровня затрат на сум товарной продукции по отчетной продукции, но при базисной себестоимости и базисным оптовым ценам к базисному уровню затрат на сум товарной продукции.

Схематично этот индекс имеет вид:

$$I_{\text{асс}} = \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0} : \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0}$$

Здесь сопоставляются уровень затрат на сум отчетной товарной продукции (Q_1), но при базисной (C_0) себестоимости и базисных (P_0) ценах на продукцию с уровнем затрат на сум базисной товарной (Q_0) продукции и при базисной себестоимости и базисных ценах, т.е. меняется лишь ассортимент (Q_1 и Q_0) продукции. Этот факториальный индекс отражает влияние наличия ассортиментных сдвигов в составе товарной продукции в отчетном периоде, по сравнению с базисным на общую динамику уровня затрат на сум товарной продукции.

Вышерассмотренные факториальные индексы взаимосвязаны между собой и произведение дает общий индекс динамики уровня затрат на сум товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным.

$$\left(\frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_1} : \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0} \right) = \left(\frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_0} : \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0} \right) \times \left(\frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_1} : \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 P_0} \right) \times \left(\frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0} : \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 P_0} \right)$$

Расчет показателей затрат на сум товарной продукции

Виды изделий	Кол-во изделий, шт.		Цена единицы изделия, сум		Себестоимость единицы, сум	
	отчетн. Q_1	базисн. Q_0	отчетн. P_1	базисн. P_0	отчетн. C_1	базисн. C_0
А	500	400	50	40	30	35
Б	200	250	30	40	25	30
В	150	100	15	10	16	5

1.Общий индекс динамики уровня затрат на сум товарной продукции:

$$\frac{500 \times 30 + 200 \times 25 + 150 \times 10}{500 \times 50 + 200 \times 30 + 150 \times 15} \div \frac{400 \times 35 + 250 \times 30 + 100 \times 5}{400 \times 40 + 250 \times 40 + 100 \times 10} = 79,4 \%$$

Уровень затрат на сум товарной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным сократился на 20,6%

2.Индекс динамики влияния изменения себестоимости отдельных видов изделий

$$\frac{500 \times 30 + 200 \times 25 + 150 \times 10}{500 \times 40 + 200 \times 40 + 150 \times 10} \div \frac{500 \times 35 + 200 \times 30 + 150 \times 5}{500 \times 40 + 200 \times 40 + 150 \times 10} = 88,7 \%$$

За счет снижения себестоимости отдельных видов изделий уровень затрат на сум товарной продукции сократился на 11,3%.

3.Индекс динамики влияния повышения оптовых цен на отдельные виды изделий

$$\frac{500 \times 30 + 200 \times 25 + 150 \times 10}{500 \times 50 + 200 \times 30 + 150 \times 15} \div \frac{500 \times 30 + 200 \times 25 + 150 \times 10}{500 \times 40 + 200 \times 40 + 150 \times 10} = 88,7 \%$$

За счет повышения оптовых цен на продукцию уровень затрат на сум товарной продукции сократился на 11,3%

4.Индекс динамики влияния наличия ассортиментных сдвигов в составе товарной продукции:

$$\frac{500 \times 35 + 200 \times 30 + 150 \times 5}{500 \times 40 + 200 \times 40 + 150 \times 10} \div \frac{400 \times 35 + 250 \times 30 + 100 \times 5}{400 \times 40 + 250 \times 40 + 100 \times 10} = 100,9 \%$$

За счет изменения ассортимента продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным уровень затрат на сум товарной продукции повысился на 0,9%.

В базисном периоде на каждый сум товарной продукции было затрачено 81,5 тийин, а в отчетном периоде 64,7 тийин. Значит, затраты сократились на 20,6%, что является результатом положительного действия первых двух факторов и отрицательного воздействия третьего фактора, т.е.:

$$\frac{88,7}{100} \times \frac{88,7}{100} \times \frac{100,9}{100} = 79,4 \%$$

Факториальный анализ себестоимости продукции конкретизирует

результаты изменения себестоимости продукции, следовательно, и достигнутые финансовые результаты деятельности предприятий. Что, в свою очередь, позволяет конкретизировать мероприятия по дальнейшему снижению себестоимости продукции и улучшению финансовых результатов деятельности предприятий.

Глава V. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ И РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Анализ деловой активности предприятия

В условиях рыночных отношений деятельность предприятий по выпуску и реализации продукции, в основном, определяется соотношением между спросом и предложением на продукцию. Следовательно, выпуск продукции, соответствующей общественным и личным потребностям, поиск потребителей являются одной из главных задач, стоящих перед предприятием. В связи с этим, развитие деловой и рыночной активности предприятия предопределяет уровень его финансового состояния.

Деловая активность выступает важнейшим фактором, определяющим финансовую стабильность предприятий. На данный фактор оказывают влияние: устойчивость экономического роста, соблюдение заданных темпов развития предприятия, степень выполнения принятых планов производства, уровня эффективности использования наличных ресурсов производства, широта рынков сбыта продукции предприятия, включая наличие поставок продукции на экспорт, наличие конкретных перспектив развития предприятия.

Необходимая деловая активность призвана обеспечить соотношение:

*Индекс динамики
прибыли предприятия*

*Индекс динамики реализации
продукции*

*Индекс динамики
стоимости и количества
предприятия*

Это соотношение в мировой практике называется «золотым правилом динамики предприятий». Его можно достигнуть путем систематического обновления производственного потенциала предприятия, рационального использования ресурсов, повышения качества продукции и снижения себестоимости продукции. При этом это соотношение может быть нарушено при осуществлении значительных, долгосрочных капитальных вложений в производство, которые дают ожидаемую отдачу не сразу.

Деловая активность предприятия отражает интенсивность использования ресурсов предприятия, его экономических отношений с другими предприятиями и организациями и, поэтому, для анализа ее уровня рекомендуется пользоваться следующими показателями:

1. Показатель оборачиваемости
активов предприятия

$$= \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость активов предприятия}}$$

2. Показатель оборачиваемости
долгосрочных активов

$$= \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость долгосрочных активов}}$$

3 Показатель оборачиваемости
совокупных оборотных средств
предприятия

Выручка от реализации продукции

Средняя стоимость совокупных
оборотных средств предприятия

4 Показатель оборачиваемости
запасов и затрат предприятия

Выручка от реализации продукции

Средняя стоимость запасов и
затрат

5 Показатель оборачиваемости
собственного капитала

Выручка от реализации продукции

Средняя стоимость источников
собственных средств

6 Показатель оборачиваемости
готовой продукции

Выручка от реализации продукции

Средняя стоимость остатков
готовой продукции на складе

7 Показатель оборачиваемости
дебиторской задолженности

Выручка от реализации продукции

Средняя сумма дебиторской
задолженности

8 Средний срок оборота
дебиторской задолженности

365 дней

Показатель оборачиваемости
дебиторской задолженности

9 Показатель оборачиваемости
кредиторской задолженности

Выручка от реализации продукции

Средняя сумма кредиторской
задолженности

10 Средний срок
оборачиваемости кредиторской
задолженности

365 дней

Показатель оборачиваемости
кредиторской задолженности

11 Показатель оборачиваемости
денежных оборотных средств

Выручка от реализации продукции

Средние остатки денежных
средств и средств в расчетах

12 Показатель удельных оборотных средств на сум реализованной продукции

Средняя стоимость совокупности оборотных средств предприятия

Выручка от реализации продукции

13 Показатель длительности операционного цикла

= Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности

+ Показатель оборачиваемости запасов и затрат

Исходя из методики определения вышеперечисленных показателей деловой активности предприятий, следует иметь в виду:

во-первых, если продукция анализируемого предприятия облагается налогом на добавленную стоимость и акцизным налогом, то при расчете показателей деловой активности объем выручки от реализации продукции должен определяться за вычетом суммы выплаченного налога на добавленную стоимость и акцизного налога;

во-вторых, все показатели деловой активности должны быть взаимосвязаны, ибо основой для их исчисления служит выручка от реализации продукции. Исходной базой должен выступать показатель оборачиваемости кредиторской задолженности.

Показатели деловой активности предприятия призваны отражать процесс кругооборота совокупности активов - имущества предприятия и их отдельных элементов. Так, показатель оборачиваемости всей совокупности активов предприятия показывает, сколько раз в году через выручку от реализации продукции оборачивается общая средняя стоимость всех основных и оборотных средств предприятия. Поскольку отдельные элементы активов предприятия оборачиваются по разному, то следует производить анализ оборачиваемости отдельно от долгосрочных активов, всей совокупности оборотных средств предприятия, материальных оборотных средств, денежных оборотных средств, готовой продукции.

Известно, что развитие предприятия осуществляется как за счет заемных, так и за счет собственных источников средств, отсюда важность определения оборачиваемости источников собственных средств - собственного капитала предприятия. Расчет этих показателей позволит выяснить кругооборот всего капитала предприятия и его отдельных элементов. Рост этих показателей будет свидетельствовать об улучшении деловой активности предприятия. Анализ вышеперечисленных показателей позволит разработать конкретные меры по ускорению оборачиваемости отдельных составных частей капитала предприятия, что будет способствовать росту ее деловой активности.

Рассмотрим методику определения основных показателей деловой активности предприятия применительно к новой схеме баланса предприятия с января 1997 г. и другим отчетным источникам финансового анализа

деятельности предприятия.

1. Показатель оборачиваемости активов предприятия или общей оборачиваемости капитала.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 310 или 550}}$$

2. Показатель оборачиваемости долгосрочных активов.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 110}}$$

3. Показатель оборачиваемости всей совокупности оборотных средств предприятия.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 300}}$$

4. Показатель оборачиваемости материальных оборотных средств или запасов и затрат производства.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 120+130+140+150+160}}$$

5. Показатель оборачиваемости собственного капитала.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 390}}$$

6. Показатель оборачиваемости готовой продукции

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 1, стр. 140}}$$

7. Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 2, всего гр. 3.}}$$

8. Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр. 010-020-030}}{\text{Ф. № 2, всего гр. 4.}}$$

9. Показатель оборачиваемости денежных оборотных средств предприятия.

Ф. №2, стр. 010-020-030

Ф. №1, стр. 170+...+290.

10. Показатель удельных оборотных средств в расчете на один сум реализованной продукции

Ф. №1, стр. 300

Ф. №2, стр. 010-020-030

В приведенных выше моделях определения показателей деловой активности предприятий указаны соответствующие строки графы источников финансового анализа деятельности предприятия. В них приведены моментные величины, т.е. на начало и конец года или другие даты, исходя из которых рассчитываются средние величины этих показателей. Так, только после определения средних величин показателей можно производить анализ показателей деловой активности.

Выше приведена методика расчета десяти показателей из четырнадцати, рекомендованных для анализа деловой активности предприятия. Методика определения показателей средних сроков оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности и показателя длительности операционного цикла производится на основе данных выше рассчитанных показателей деловой активности предприятия.

На их основе произведем анализ деятельности предприятия в этом направлении (табл. 17).

Таблица 17

Показатели деловой активности предприятия

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Динамика в %
1	2	3	4
Информационная база (тыс. сум)			
1. Выручка от реализации продукции	76330	72500	105.3
2. Средняя стоимость активов предприятия	30550	27868	109.6
3. Средняя стоимость собственного капитала	20120	18500	108.7
4. Средняя стоимость долгосрочных активов	8500	7800	108.9
5. Средняя стоимость совокупных оборотных средств	22050	19968	110.4

6 Средняя стоимость запасов и затрат	18500	16600	111,4
7.Средняя стоимость денежных оборотных средств	3550	3368	105,4
8.Готовая продукция	9300	7500	124,0
9.Средняя стоимость дебиторской задолженности	2500	2000	125,0
10 Средняя стоимость кредиторской задолженности	4500	4000	112,5
Показатели:			
1 Оборачиваемость активов предприятия	2,5	2,6	96,1
2 Показатель оборачиваемости долгосрочных активов	8,9	9,3	95,7
3 Оборачиваемость всех оборотных средств			
4 Показатель оборачиваемости запасов и затрат	4,1	4,4	93,2
5.Оборачиваемость собственного капитала	3,8	3,9	97,4
6 Оборачиваемость готовой продукции	8,2	9,7	84,5
7 Оборачиваемость дебиторской задолженности	30,5	36,2	84,1
8 Средняя продолжительность одного оборота дебиторской задолженности (в днях)	12	10	120,0
9 Оборачиваемость кредиторской задолженности	16,9	18,1	93,1
10 Средняя продолжительность одного оборота кредиторской задолженности (в днях)	21,6	20,1	107,7
12.Показатель удельных оборотных средств на сум реализованной продукции	28,0	27,5	101,8
13.Показатель длительности операционного цикла (в днях)	101	93	108,6

Согласно данным таблицы, за отчетный по сравнению с базисным период изменились все показатели *деловой активности* – степень рационального использования ресурсов предприятия снизилась, замедлилась оборачиваемость всех активов предприятия, удлинилась средняя продолжительность дебиторской и кредиторской задолженности и возрос показатель длительности операционного цикла. Следовательно, улучшение деловой активности предприятия выступает одним из важнейших, неиспользованных резервов улучшения финансового состояния предприятия.

Более углубленному анализу деловой активности будет способствовать и определение показателей средней продолжительности оборота за отчетный и базисный периоды.

Как показывает практика, показатели оборачиваемости всех и отдельных элементов активов предприятия могут иметь различные тенденции роста или снижения. Задача анализа заключается в оценке этих тенденций и выработке предложений по ускорению воспроизводственного оборота активов предприятия путем улучшения деловой активности предприятия.

2. Анализ рыночной активности предприятия

Функционирование предприятий и организаций в условиях рыночных отношений предполагает не только усиление деловой активности предприятий. Рыночная активность характеризуется более широким процессом деятельности предприятий. С этих позиций, в систему показателей анализа рыночной активности предприятий включены следующие показатели:

1. Показатели привлекательности акций данного предприятия.

Эти показатели призваны охарактеризовать вхождение данного предприятия в рыночную экономику, в рыночные структуры, отражать деятельность предприятия по привлечению средств инвесторов.

Для анализа привлекательности акций предприятия используются следующие показатели:

1. Потенциальная доходность одной акции

Чистая прибыль предприятия на одну акцию

Рыночная цена одной акции

2 Фактическая доходность одной акции

Сумма дивиденда на одну акцию

Номинальная цена одной акции

3. Коэффициент курсовой разницы одной акции

Цена продажи акции – Цена покупки акции

Номинальная цена одной акции

4. Доля выплаченных по акциям дивидендов

Общая сумма выплаченных дивидендов

Чистая прибыль предприятия

Приведенные в табл. 18 показатели привлекательности акций предприятий отражают долю прибыли предприятия, выделяемую для выплаты дивидендов, роста рыночной цены одной акции по сравнению с номинальной ее ценой, ставку дивиденда на одну акцию и т.д.

Таблица 18

Показатели привлекательности акций предприятия

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Динамика в %
Информационная база			
1. Номинальная цена одной акции (сум)	1000	1000	100,0
2. Рыночная цена одной акции (сум)	1500	1300	115,4
3. Чистая прибыль на одну акцию (сум)	300	250	120,0
4. Сумма дивидендов на одну акцию (сум)	100	80	125,0
5. Общая сумма выплаченных дивидендов (млн. сум)	10	8	125,0
6. Чистая прибыль предприятия (млн. сум)	30	25	120,0
Показатели:			
1. Потенциальная доходность одной акции (сум)	20	19,3	103,6
2. Фактическая доходность одной акции (сум)	10	8	125,0
3. Коэффициент курсовой разницы одной акции, %	50	30	166,6
4. Доля выплаченных по акциям дивидендов %	33,3	32,0	104,1

Как видно, на предприятии выпущено акций на 100 тыс. сумов по номинальной стоимости одной акции по 1 тыс. сум. Предприятие, имея хорошее финансовое состояние, может выделять часть прибыли для выдачи дивидендов, причем прибыль предприятия возрастает. Естественно, растет и рыночная цена одной акции. Увеличивается как потенциальная, так и фактическая доходность акций предприятия. Все это является доказательством, что предприятие проявляет рыночную активность, акции предприятия привлекательны.

При идеальной организации производства на предприятии в свете требований рыночных отношений, приведенные выше показатели будут возрастать из периода в период, но на практике они могут иметь разные тенденции роста или снижения.

2. Показатели денежного оборота предприятий

Эти показатели призваны охарактеризовать состояние и движение денежных ресурсов предприятий, структуру формирования и использования денежных ресурсов.

Для анализа денежного оборота предприятий используются следующие показатели:

- показатель наличия денежных ресурсов предприятий в кассе, на расчетном и валютном счетах. Этот показатель рассматривается в динамике. Возрастание наличных денег на расчетном и валютном счетах — это явление положительное, и их рациональное использование путем реконструкции, расширения производства, покупки акций других предприятий, сдачи денег в банки в качестве депозитов — одно из условий рыночных отношений.

В соответствии с отчетом о денежных потоках (Ф. №4) можно в динамике проанализировать показатели:

- денежных оттоков от хозяйственной деятельности;
- прибыли на инвестиции и финансовое обслуживание;
- налогообложения;
- инвестиционной деятельности.

Первый показатель, отражая движение денежных средств от хозяйственной деятельности, включает деньги, получаемые от покупателей, выплаченные поставщикам, служащим, и прочие денежные выплаты и поступления. Для нормальной рыночной деятельности важны как деньги, полученные от покупателей, так и деньги, выплаченные поставщикам, и соотношения между ними.

Второй показатель отражает некоторые направления формирования прибыли — проценты полученные, дивиденды полученные, а также, некоторые направления распределения прибыли — проценты выплаченные, дивиденды выплаченные.

Третий показатель налогообложения включает в себя налог на прибыль, прочие налоги выплаченные.

Четвертый показатель инвестиционной деятельности отражает приобретение нематериальных активов, приобретение и продажу долгосрочных материальных активов, приобретенные и вложенные долгосрочные и краткосрочные вложения.

Анализ перечисленных показателей позволит определить наличие возможностей предприятия по активизации их деятельности в дальнейшем. Данные финансовой деятельности также важны для оценки уровня рыночной активности предприятия. Они отражают поступления от выпуска акций, поступления долгосрочных и краткосрочных займов, поступления и выплаты по арендным отношениям.

Продолжением отчета о денежных потоках является справка о движении валютных средств. В ней приводится анализ остатка валютных средств на начало года, основные направления их поступления (выручка от реализации, проконсервировано, полученный кредит и другие источники), также там отражаются и расходования (затраты, включаемые в издержки производства, затраты на производственное развитие, выплаты поставщикам, выплаты по кредитам, включая проценты и на другие цели, наличие валютных средств на конец года).

Наличие валютных средств – это доказательство того, что предприятие проявляет рыночную активность, а направления поступления и расходования валютных средств конкретизируют содержание этой активности.

Результаты анализа денежного оборота предприятия приведены в табл. 19, на основе данных которой можно сделать следующие выводы и рекомендации по ускорению денежного оборота предприятий.

Таблица 19

Показатели денежного оборота предприятия
(в тыс.сум.)

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Динами- ка в %
1	2	3	4
1 Денежные потоки от хозяйственной деятельности			
а) деньги, полученные от покупателей	50300	45200	111,3
б) деньги, выплаченные поставщикам	21300	19500	109,2
в) деньги, выплаченные служащим	15000	13000	115,4
г) другие денежные выплаты и поступления	-	-	-
2 Прибыль на инвестиции и финансовое обслуживание:			
а) проценты полученные	300	280	111,1
б) проценты выплаченные	30	25	120,0
в) дивиденды полученные	500	450	111,1
г) дивиденды выплаченные	60	50	120,0
3 Налогообложение			
а) налог на доход (прибыль) уплаченный	10500	9800	107,1
б) прочие налоги выплаченные	1500	1490	100,6
4 Инвестиционная деятельность			
а) приобретение и продажа нематериальных активов	100	90	111,1
б) приобретение и продажа долгосрочных материальных активов	5000	4800	104,1
в) приобретенные и вложенные долгосрочные и краткосрочные вложения	12000	11000	109,1
5 Финансовая деятельность			
а) поступления от выпуска акции	500	500	100,0
б) поступления долгосрочных и краткосрочных займов	-	-	-
в) поступления и выплата по арендным обязательствам	50	50	100,0

<i>б. Движение валютных средств предприятия</i>			
а) остаток на начало года	800	700	114,3
б) поступило всего			
в том числе:			
выручка от реализации	50300	45000	111,3
Проконфигурировано	-	-	-
полученный кредит	12000	1100	120,0
другие источники	-	-	-
в) израсходовано средств, всего:	55000	50000	110,0
в том числе:			
затраты, включаемые в издержки производства	20000	18000	111,1
затраты на произв. и собственное развитие	5000	5000	100,0
выплаты поставщикам	21300	19500	109,2
выплаты по кредитам	6000	5000	120,0
на другие цели	1000	2000	50,0
г) остаток на конец года	700	500	140,0

Во-первых, налажены экономические отношения с другими предприятиями. Средства, поступающие от потребителей, и средства, перечисленные поставщикам, в отчетном периоде по сравнению с базисным возросли; аналогичная ситуация и с расчетами с работниками предприятия.

Во-вторых, предприятие, кроме производственной деятельности, занимается и финансовыми операциями. На предприятии практикуется не только выпуск собственных акций, но и покупка акций других предприятий и организаций. Следовательно, выплачиваются и зарабатываются дивиденды по акциям.

В-третьих, стабильны отношения предприятия с государственным бюджетом: налоги и налоговые платежи выплачиваются своевременно и в возрастающих размерах.

В-четвертых, в широких масштабах осуществляется инвестиционная деятельность: реконструируется производство и повышается его технический уровень, осуществляется покупка материальных активов, производится долгосрочные и краткосрочные капитальные вложения.

В-пятых, наблюдается поступление денежных средств как от потребителей продукции предприятия, так и в форме кредитов банков. Значит, предприятие пользуется как заемными, так и собственными источниками средств, производит необходимые издержки производства, рассчитывается с поставщиками и возвращает ранее полученные кредиты.

Высокий уровень показателей денежного оборота предприятия – это результат адаптации предприятия к рыночным условиям и принятия для этого соответствующих мер.

Денежные потоки от хозяйственной деятельности отражают направления поступления денежных средств и их использование, и в итоге, характеризуют чистый денежный приток (отток) от этой деятельности. Во втором разделе табл.19 приведены направления формирования части прибыли предприятия, ее использование на инвестиции и финансовое обслуживание.

Важным представляется денежный оборот в инвестиционной деятельности, где отражаются инвестиции и активы предприятия.

Показатели финансовой деятельности отражают поступления средств от выпуска акций, долгосрочных и краткосрочных займов и денежные обороты по арендным отношениям.

Известно, что вхождение предприятий во внешнеэкономические отношения выступает объективной необходимостью в условиях рыночных отношений. Поэтому, особое значение имеет анализ движения валютных средств предприятий и организаций, где отражаются основные направления поступления валютных средств и направления их использования.

Все это показывает, что анализ направлений денежного оборота предприятия является важным этапом анализа рыночной активности предприятия, где формируются соответствующие выводы и рекомендации по дальнейшему улучшению рыночной активности предприятия и ускорению денежного оборота предприятия.

3. Показатели дебиторской и кредиторской задолженности.

В условиях формирования и развития рыночных отношений существенно меняется роль дебиторской и кредиторской задолженности в функционировании предприятий и организаций.

В годы Советской власти деятельность предприятий и организаций регламентировалась централизованной системой планирования и управления развитием народного хозяйства. Система снабжения предприятий и организаций определялась государственными лимитами, выпуск продукции - народнохозяйственными планами, реализацией продукции, планами кооперирования между регионами, республиками, отраслями производства. В результате, дебиторская и кредиторская задолженности определялись не столько собственной деятельностью самих предприятий и организаций, сколько внешними факторами и обстоятельствами.

В условиях рыночных отношений предприятиям и организациям представляется не формальная, как раньше, а реальная административно-хозяйственная, производственно-техническая самостоятельность. В этих условиях в корне меняется содержание дебиторской и кредиторской задолженностей, они становятся важнейшими показателями рыночной активности предприятий и организаций.

Во взаимоотношениях между предприятиями, организациями по тем или другим объективно-субъективным, внутренним и внешним причинам, расчеты могут выполняться несвоевременно, в результате чего возникает просроченная

дебиторская и кредиторская задолженности.

Возникновение дебиторской задолженности — это отвлечение средств из воспроизводственного оборота предприятия, что ограничивает его финансовые возможности, отрицательно сказывается на его финансовом состоянии, вызывает недостаток оборотных средств и приводит к росту задолженности.

В соответствии с новой схемой баланса в дебиторскую задолженность включаются:

- расчеты с покупателями и заказчиками,
- авансовые платежи,- расчеты с бюджетом,
- расчеты с персоналом предприятия,
- расчеты с дочерними предприятиями,
- расчеты с ассоциированными предприятиями,
- расчеты с кредиторами,
- прочие дебиторы.

Кредиторская задолженность - результат несвоевременного осуществления взаиморасчетов между предприятиями и организациями. В отличие от дебиторской задолженности здесь происходит обратный процесс: не отвлечение средств из воспроизводственного оборота данного предприятия, а, наоборот, их привлечение.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженности — хозяйственные явления взаимосвязанные, взаимоувязанные, параллельно существующие и, неслучайно, что они рассматриваются, анализируются одновременно. При этом анализируются не только в отдельности состояния, структура, изменения дебиторской и кредиторской задолженности, но и складывающиеся соотношения между показателями дебиторской и кредиторской задолженности.

Оценка соотношений между дебиторской и кредиторской задолженностями в экономической литературе производится по-разному. Одни аналитики считают, что превышение кредиторской задолженности над дебиторской означает, что предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в хозяйственный оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Другие такие отношения между ними считают ненормальным положением, поскольку благополучное финансовое состояние данного предприятия достигается за счет ухудшения финансового состояния других предприятий и организаций.

С другой стороны, рост дебиторской задолженности может привести к снижению платежеспособности предприятий. Далее, сокращение дебиторской задолженности может быть результатом наступления отрицательных моментов во взаимоотношениях с другими предприятиями и организациями. Может иметь место сокращение потребителей продукции данного предприятия, сокращение реализации продукции в кредит.

Соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями - вопрос принципиальный и должен решаться в двух аспектах - на уровне микроэкономики

На практике может иметь место как превышение дебиторской задолженности над кредиторской, и наоборот, а также полное соответствие между ними. Задача заключается в том, чтобы превышение кредиторской задолженности не превратилось в традицию «жить за счет чужих средств», сокращение дебиторской задолженности не привело к ухудшению финансового состояния предприятий и организаций.

Что касается соотношений между дебиторской и кредиторской задолженностями по народному хозяйству в целом, то полное соответствие между ними не всегда имеет место.

Важность процесса анализа дебиторской и кредиторской задолженности еще раз доказывается принятием Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 4 августа 1998года "О проведении выверки дебиторской и кредиторской задолженности". Этим постановлением правительства утвержден "Порядок проведения взаимной выверки дебиторской и кредиторской задолженности между хозяйствующими субъектами республики" и утвержден Состав отраслевых экспертных комиссий по осуществлению взаимной выверки дебиторской и кредиторской задолженности в отраслях экономики.

Этим постановлением правительства определены порядок и направление проведения взаимной выверки дебиторской и кредиторской задолженности и анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности может быть осуществлен, как было отмечено выше, в двух аспектах:

- на уровне микроэкономики - по отдельным предприятиям, организациям и отраслям производства
- на уровне макроэкономики - по народному хозяйству.

Рассмотрим систему показателей анализа дебиторской и кредиторской задолженности (табл.20).

Таблица 20

**Общие показатели дебиторской и кредиторской задолженности
предприятия**

(в тыс.сум)

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Динамика в %
1. Общие задолженности:			
дебиторские	800	700	114.3
кредиторские	1000	800	125.0
2. В том числе, за пределами республики:			

дебиторские: сумма	200	150	133,3
в %	25,0	21,4	116,8
кредиторские: сумма	300	250	120,0
в %	30,0	31,3	95,8
3. Из общей суммы задолженности, просроченные задолженности:			
дебиторские: сумма	500	400	125,0
в %	62,5	57,1	109,5
кредиторские: сумма	700	600	116,7
в %	70,0	75,0	93,3
4. В том числе, за пределами республики:			
дебиторские: сумма	300	200	150,0
в %	60,0	50,0	120,0
кредиторские: сумма	500	400	125,0
в %	71,4	66,7	107,0

Данные табл. 20 позволяют:

во-первых, охарактеризовать общую динамику (изменение) дебиторской и кредиторской задолженностей за соответствующий период (в конце года по сравнению с началом года, за несколько лет);

во-вторых, показать соотношения между показателями дебиторской и кредиторской задолженностей;

в-третьих, отразить структуру дебиторской и кредиторской задолженностей по месту их возникновения – в республике и за ее пределами, и изучить изменения этой структуры;

в-четвертых, показать изменения не только общей суммы дебиторской и кредиторской задолженностей, но и, в том числе, просроченной задолженности, и проанализировать соотношения между показателями общей и просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, как в пределах республики, так и за ее пределами.

На основе анализа данных таблицы можно сделать следующие выводы:

- на предприятии растет как дебиторская, так и кредиторская задолженность, причем последняя растет опережающими темпами;

- наблюдается рост дебиторской и кредиторской задолженности не только между предприятиями и организациями внутри республики, но и между ними за ее пределами. При этом доля дебиторской задолженности возросла, а доля кредиторской задолженности за пределами республики имела тенденцию некоторого сокращения;

- в общей сумме как дебиторской, так и кредиторской задолженностей высокий удельный вес занимает просроченная дебиторская и кредиторская задолженности. Причем, по первой он имеет тенденцию роста, а по второй-

сокращения;

-просроченная дебиторская и кредиторская задолженности, в основном, приходится на предприятия за пределами республики, что, конечно, осложняет их сокращение.

Таким образом, показатели дебиторской и кредиторской задолженности на рассматриваемом предприятии свидетельствуют о недостаточной рыночной активности, в связи с чем необходимы конкретные меры по их сокращению, и в первую очередь, просроченной задолженности.

В экономической литературе рекомендуются ряд других общих показателей анализа дебиторской задолженности. К ним относятся:

-число оборотов дебиторской задолженности как отношение суммы выручки к средним остаткам дебиторской задолженности;

-средняя продолжительность одного оборота дебиторской задолженности как отношение анализируемых календарных дней к числу оборотов дебиторской задолженности;

-доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств как отношение средних остатков дебиторской задолженности к средним остаткам совокупных оборотных средств;

-доля сомнительной дебиторской задолженности как отношение сомнительной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности на определенную дату.

Следует считать нормальным, если за соответствующий период возрастает число оборотов дебиторской задолженности, сократятся средняя продолжительность одного оборота и доля дебиторской задолженности, в т.ч. сомнительной дебиторской задолженности.

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 4 августа 1998 года "О проведении выверки дебиторской и кредиторской задолженности" требует углубления анализа и расширения системы показателей анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В связи с этим необходимо проанализировать следующие показатели дебиторской и кредиторской задолженности.

Данные табл.21 позволяют детализировать анализ состава дебиторской задолженности с учетом сроков их возникновения: срочной-до 60 дней, просроченной-с 60 дней до 1 года, с 1 года до 3 лет. Дебиторская задолженность сроком свыше 3-х лет - это, в принципе, безнадежная задолженность, поскольку срок исковой давности возвращения задолженности истек.

Таблица 21

Показатели дебиторской задолженности предприятия

(тыс сум)

Показатели	Отчетный период	Базисный период	Динамика в %
1	2	3	4
1.Общая сумма задолженности	800	700	114,3
2.В том числе:			
срочная до 60 дней,сумма	300	300	100,0
в %	37,5	42,9	88,0
просроченная сумма	500	400	125,0
в %	62,5	51,1	122,3
из них:			
с 60 дней до 1 года ,сумма	200	150	139,3
в %	40,0	37,5	106,6
с 1 года до 3 лет ,сумма	200	150	133,3
в %	40,0	37,5	106,6
свыше 3-х лет ,сумма	100	100	100,0
в %	20,0	25,0	80,0
3.Из общей суммы задолженности:			
расчеты с покупателями			
сумма	500	400	125,0
в %	62,5	57,1	109,9
авансовые платежи			
сумма	200	150	133,3
с %	25,0	21,4	116,8
расчеты с персоналом			
сумма	60	100	60,0
в %	7,5	14,3	50,0
прочие ,сумма	40	50	80,0
в %	5,0	7,1	70,4

Данные табл. 21 позволяют проанализировать изменение отдельных видов дебиторской задолженности - расчетов с покупателями и заказчиками, авансовых платежей и т.д., что также дает возможность углубить процесс анализа дебиторской задолженности и конкретизировать рекомендации по дальнейшему повышению уровня рыночной активности предприятия.

На изучаемом предприятии срочная дебиторская задолженность за рассматриваемый период по сумме осталась постоянной, но доля ее в общей сумме дебиторской задолженности сократилась с 42,9 до 37,5%, при одновременном возрастании просроченной дебиторской задолженности на 100 тыс.сумов и увеличении ее доли в общей сумме дебиторской задолженности с 51,1 до 62,5%. Значит, на предприятии имеет место снижение рыночной активности, поскольку рост, в целом, дебиторской задолженности, тем более

просроченной дебиторской задолженности, ограничивает обеспеченность предприятия оборотными средствами за счет собственных источников.

На предприятии дебиторская задолженность в основном связана с расчетами с покупателями. За анализируемый период она повысилась на 25%, а ее доля в общей сумме дебиторской задолженности возросла с 57,1 до 62,5%. Также увеличились и авансовые платежи с поставщиками.

Как видно, анализ дебиторской задолженности с учетом сроков их возникновения и состава дебиторской задолженности подтверждает вывод о том, что на предприятии имеются возможности для усиления рыночной активности предприятия за счет сокращения дебиторской задолженности, в особенности, просроченной.

Для более подробного анализа дебиторской задолженности разделим ее на группы с учетом сроков их возникновения: до одного месяца, от одного до двух месяцев, от двух до трех, от трех до шести, от шести до девяти месяцев, от девяти до одного года и т.д.

Рассмотрим показатели кредиторской задолженности с учетом сроков их возникновения и состава кредиторской задолженности (табл. 22).

Таблица 22
Показатели кредиторской задолженности предприятия
(в тыс. сум.)

Показатели	Отчетный период	базисный период	Динамика в %
1	2	3	4
1 Общая сумма задолженности	1000	800	125,0
2. В том числе:			
срочная до 60 дней, сумма	600	500	120,0
в %	60,0	62,5	96,0
просроченная, сумма	400	300	133,3
в %	40,0	37,5	106,7
из них:			
с 60 дней до 1 года, сумма	100	100	100,0
в %	25,0	33,3	75,0
с 1 года до 3-х лет, сумма	200	150	133,3
в %	50,0	50,0	100,0
свыше 3-х лет, сумма	100	50	200,0
в %	25,0	16,6	149,7
3 Из общей суммы задолженности:			
расчеты с поставщиками			
сумма	600	500	120,0
в %	60,0	62,5	96,0

авансы полученные, сумма	100	100	100,0
в %	10,0	12,0	83,3
задолженность по оплате труда и социальному страхованию, сумма	250	150	166,6
в %	25,0	18,7	133,7
прочие, сумма	50	50	100,0
в %	5,0	6,3	79,4

Данные таблицы позволяют не только проанализировать изменения срочной и просроченной кредиторской задолженности, соотношения между ними, но и охарактеризовать изменения просроченной задолженности в соответствии со сроками ее погашения, а также проанализировать изменения отдельных видов кредиторской задолженности.

Известно, что в настоящее время особо актуальным становится кредиторская задолженность по оплате труда и социальному страхованию, наличие и рост которой отрицательно сказывается на жизненном уровне и активности трудящихся масс на производстве и ограничивает социальную защиту населения.

Указ Президента Республики Узбекистан от 12 мая 1995 года "О мерах по повышению ответственности руководителей предприятий и организаций за своевременность проведения расчетов в народном хозяйстве" запрещает хозяйственным субъектам всех форм собственности отпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг потребителям и заказчикам, без предварительной оплаты в размере 15 % стоимости поставляемой продукции, выполняемых работ и оказание услуг. Однако на практике отпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг без предварительной оплаты в 15% и с частичной предоплатой продолжает иметь место. Не мало случаев, когда имеет место недопоставка продукции по авансовым платежам. В связи с этим для разработки рекомендации по дальнейшему повышению уровня рыночной активности предприятия большое значение имеет анализ отдельных причин образования дебиторской задолженности.

Таким образом, анализ деловой и рыночной активности предприятий представляет собой важнейший элемент финансового анализа и способствует его совершенствованию.

Глава VI. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Анализ прибыли предприятия

Заключительным этапом анализа финансового состояния предприятий является анализ финансовых результатов деятельности предприятий. Общими показателями финансовых результатов деятельности предприятий выступают показатели прибыли и рентабельности предприятий.

Прибыль – это общая экономическая категория всех ступеней развития общественного производства. Создание и реализация прибыли – это объективное требование процесса осуществления расширенного воспроизводства, учета требований действия закона стоимости и принципов хозяйственного расчета как метода хозяйствования.

Прибыль, как показатель финансовых результатов деятельности предприятий и организаций, достигает своей высшей степени значимости в условиях рыночных отношений.

Процесс расширенного воспроизводства требует систематического расширения производства, модернизации и повышения его технологического уровня ради удовлетворения повышающейся потребности общества на материальные ресурсы, блага и услуги и дальнейшего поступательного развития самого производства, что можно осуществлять на базе мобилизации создаваемой, реализуемой предприятием, организациями прибыли.

Действия закона стоимости требует у предприятий и организаций организовать производство таким образом, чтобы выпускать продукцию, оказывать услуги с индивидуальными затратами на уровне и ниже уровня общественно необходимых затрат, что обеспечивает получение прибыли на уровне и выше уровня средней нормы прибыли.

Одним из принципов хозяйственного расчета как метода хозяйствования является обеспечение самоокупаемости и самофинансирования деятельности предприятий и организаций, что означает получение прибыли и достижения достаточного уровня рентабельности производства.

Этот принцип хозяйственного расчета в условиях рыночных отношений становится всеобщим, объективным требованием организации и развития общественного производства.

Прибыль – это абсолютная величина, характеризующая эффект деятельности предприятия.

Прибыль может быть разной, как и источники ее создания, и поэтому, существуют различные формы ее проявления.

В соответствии с новым "Положением о составе затрат...", различают следующие *показатели прибыли* предприятий:

- валовая прибыль от реализации продукции;
- прибыль от основной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль от общехозяйственной деятельности;
- прибыль до выплаты налогов;
- налогооблагаемая прибыль;
- чрезвычайная прибыль;
- чистая прибыль.

Финансовые результаты деятельности предприятий анализируются по данным бухгалтерского баланса и финансовой отчетности формы №2 - «Отчет о финансовой деятельности».

Валовая прибыль от реализации продукции представляет собой чистый доход предприятия от реализации продукции, и определяется как разница между чистой выручкой предприятия от реализации продукции и себестоимостью этой реализованной продукции.

Чистая выручка предприятия от реализации продукции - это разница между валовой выручкой от реализации продукции и суммой налога на добавленную стоимость и акцизным налогом.

Себестоимость реализованной продукции - это затраты на выпработку продукции, оказание услуг, выполнение работ и их реализацию. Она включает:

- производственные материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда производственного характера;
- отчисления на социальное страхование, относящиеся к производству;
- амортизацию основных фондов и нематериальных активов производственного назначения;
- прочие затраты производственного назначения.

Прибыль от основной деятельности предприятия представляет собой чистый доход в целом от основной деятельности предприятия и определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции за вычетом расходов периода и плюс или минус прочие доходы или убытки от основной деятельности.

Расходы периода включают в себя около 70 различных видов затрат, связанных с управлением предприятием, сбытом продукции и прочими расходами общехозяйственного назначения. В соответствии с «Положением о составе затрат...», они покрываются за счет прибыли предприятия и, поэтому, при определении прибыли от основной деятельности исключаются из валовой прибыли от реализации продукции.

К *нерезультативным или прочим доходам от основной деятельности* относятся:

-доходы, полученные от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

-суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий (за исключением средств, зачисляемых в уставный капитал предприятия);

-доходы от сдачи имущества в текущую аренду;

-доходы от дооценки производственных запасов;

-присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и др.;

-прибыль, полученная предприятием от совместной деятельности;

-прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

-положительные курсовые разницы по валютным счетам;

-выявленные при инвентаризации неучтенные объекты имущества предприятия;

-другие доходы от операций, непосредственно не связанные с производством продукции и ее реализацией.

К нереализационным расходам (потерям) относятся:

-затраты по аннулированным производственным запасам;

-затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;

-некомпенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;

-убытки по операциям с тарой;

-судебные издержки и арбитражные сборы;

-присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков;

-суммы сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями;

-убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;

-убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году;

-некомпенсируемые потери от стихийных бедствий;

-отрицательные курсовые разницы по валютным счетам;

-уплачиваемые предприятием в соответствии с действующим законодательством целевые платежи, с отнесением за счет прибыли до ее распределения (налоги на имущество, рекламу, содержание объектов жилищного фонда, сборы на нужды образовательных учреждений и др.).

Прибыль от финансовой деятельности связана с различными сторонами деятельности предприятия по функционированию, в целом, в условиях рыночных отношений и включают в себя следующие доходы предприятия:

-дивиденды, полученные от дочерних и ассоциированных предприятий;

-прочие полученные дивиденды по акциям;

- проценты, полученные по займам, предоставленным дочерним компаниям и ассоциированным предприятиям;
- прочие проценты, получаемые от других предприятий;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также, операции в иностранных валютах;
- прибыль от проведения переоценок инвестиционных средств, вложенных в ценные бумаги;
- доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду.

Прибыль от общехозяйственной деятельности представляет собой чистый доход от основной и финансовой деятельности предприятия и определяется как сумма прибыли от основной деятельности предприятия и сальдо прибыли (доходов) и убытков (расходов) от финансовой деятельности предприятия.

Чрезвычайная прибыль – это прибыль, имеющая характер неожиданной, непредполагаемой, экстраординарной, возникающей в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности и получение которой не ожидалось.

В деятельности предприятия могут быть и чрезвычайные убытки (расходы), возникающие в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности предприятия.

Прибыль до уплаты налогов представляет собой общую сумму чистого дохода предприятия от всей совокупной, производственной финансово-хозяйственной деятельности предприятия и определяется как прибыль от общехозяйственной деятельности с учетом сальдо прибыли и убытков по чрезвычайным событиям и операциям. Эта прибыль совпадает с прошлым понятием « валовая балансовая прибыль ».

Налогооблагаемая прибыль представляет собой расчетную прибыль, отличающуюся от прибыли до уплаты налогов или балансовой прибыли тем, что для получения налогооблагаемой прибыли к прибыли до уплаты налогов:

- добавляются постоянные расхождения между бухгалтерской прибылью и прибылью для налогообложения, приведенные в приложении №1;
- добавляются или исключаются расхождения во времени вычета произведенных затрат из налогооблагаемой базы, приведенные в приложении №2;
- исключаются льготы по налогам в соответствии с законодательством.

Как видно, определение налогооблагаемой прибыли в качестве налогооблагаемой базы – процесс чрезвычайно усложненный, целью которого является укрепление, расширение фискальной функции налогов, т.е. увеличение уплаты налогов в государственный бюджет республики.

Чистая прибыль предприятия отражается в бухгалтерском балансе как нераспределенная прибыль предприятия и определяется как разница между прибылью до уплаты налогов и суммой уплаченных налогов и платежей.

Все вышеперечисленные показатели прибыли предприятия имеют определенное значение и используются для различных целей. Особое значение имеют показатели прибыли до уплаты налогов, от реализации продукции и показатель чистой прибыли предприятия, по которым определяются показатели рентабельности производства.

Анализ прибыли начинается, прежде всего, с определения ее объемов и динамики за соответствующие периоды времени и завершается выявлением влияния соответствующих факторов на ее изменение прибыли.

Факторы эти могут быть разными: внешними и внутренними, объективными и субъективными, техническими, производственными, организационными и экономическими, но в финансовом анализе речь должна идти об аналитических факторах, влияние которых можно определить непосредственно, количественно.

Факториальный анализ прибыли предприятия необходим для углубленного анализа финансовых результатов деятельности предприятий. Он позволяет выявить, за счет каких факторов происходит рост прибыли: в результате наращивания выпуска, реализации продукции, снижения себестоимости реализованной продукции или за счет необоснованного завышения цен на реализованную продукцию, изменения структуры реализованной продукции путем наращивания выпуска выгодных, с точки зрения прибыли, видов продукции. Значит, факториальный анализ прибыли является неотъемлемой, важной частью анализа финансовых результатов работы предприятий.

Факторами, оказывающими влияние на величину валовой прибыли от реализации продукции предприятия, выступают: изменение объема реализованной продукции; изменение себестоимости реализованной продукции; изменение цен на реализованную продукцию; наличие ассортиментных, структурных сдвигов в составе реализованной продукции.

Используя индексный статистический метод, выявим динамику валовой прибыли от реализации продукции предприятия.

1. Общий индекс динамики (изменение прибыли от реализации продукции за отчетный период по сравнению с базисным) валовой прибыли от реализации продукции.

Отчетный объем реализованной продукции по отчетным ценам	+	Отчетный объем реализованной по отчетной себестоимости
Базисный объем реализации продукции по базисным ценам	-	Базисный объем реализации продукции по базисной себестоимости

Схематично индекс имеет вид:

$$I_{\text{общ.}} = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_0 C_0} = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_0 C_0} \cdot \frac{\sum Q_0 C_0}{\sum Q_0 C_0}$$

Числитель индекса отражает отчетную сумму прибыли от реализации продукции, определенную на базе фактического количества реализованной продукции (Q_1), отчетной цены (C_1) и отчетной себестоимости единицы реализованной продукции, (C_1) а знаменатель индекса отражает базисную сумму прибыли от реализации продукции, определенную на базе базисного количества реализованной продукции (Q_0), базисной цены (C_0) и базисной себестоимости (C_0) единицы реализованной продукции.

Общий индекс означает общее изменение прибыли от реализации продукции за изучаемый период, а разница между числителем и знаменателем - прирост или уменьшение прибыли от реализации продукции.

2. Индекс влияния изменения объема реализованной продукции на динамику прибыли от реализации продукции:

Отчетный объем реализованной продукции по базисной себестоимости $\times$ Коэффициент рентабельности за базисный период

Базисный объем реализованной продукции по базисным ценам $\times$ Базисный объем реализации продукции по базисной себестоимости

Коэффициент рентабельности предприятия за базисный период определяется как отношение базисной суммы прибыли от реализации продукции к базисной себестоимости этой реализованной продукции.

Схематично этот факторный индекс выглядит следующим образом:

$$I_{\text{объема}} = \frac{\sum Q_1 C_0}{\sum Q_0 C_0} \times \frac{R_0}{\sum Q_0 C_0}$$

Числитель индекса означает отчетную сумму прибыли от реализации, рассчитанной на базе отчетного количества реализованной продукции (Q_1) и базисного уровня коэффициента рентабельности предприятия (R_0), рассчитанного как отношение базисной суммы прибыли от реализации продукции к базисной себестоимости этой реализованной продукции. А знаменатель индекса означает сумму прибыли от реализации продукции за базисный период, определенной как разница между объемом базисной реализованной продукции по базисным ценам ($\sum Q_0 C_0$) и объемом базисной

реализованной продукции по базисной себестоимости ($\Sigma Q_0 C_0$). Разница между числителем и знаменателем индекса отражает влияние изменения объема реализации на валовую прибыль от реализованной продукции.

Здесь принцип расчета заключается в том, что изменение объема реализованной продукции влияет не на уровень рентабельности, а на сумму прибыли предприятия и, поэтому, разница между отчетной — фактической суммой прибыли, определенной на базе отчетного объема реализованной продукции по базисной себестоимости, и коэффициента рентабельности за базисный период и базисной суммой прибыли от реализации продукции отражает прирост или уменьшение прибыли предприятия в результате изменения объема реализованной продукции.

3. Индекс влияния изменения себестоимости реализованной продукции на динамику прибыли от реализации продукции определяется отношением разности объемов реализованной продукции за отчетный период по отчетным ценам и отчетной себестоимости к разности объемов реализованной продукции за отчетный период по базисным ценам и базисной себестоимости.

Схематично этот факториальный индекс выглядит следующим образом:

$$I_{\text{себестоимости}} = \frac{\Sigma Q_1 C_1 - \Sigma Q_1 C_0}{\Sigma Q_1 C_1 - \Sigma Q_1 C_0}$$

Как видно, числитель индекса означает отчетную величину прибыли от реализации продукции, определенную на базе отчетных цен и отчетной себестоимости, а знаменатель — отчетную величину прибыли от реализации продукции, определенную на базе отчетных цен, но по базисной себестоимости реализованной продукции. Разница между числителем и знаменателем индекса выражает влияние изменения себестоимости реализованной продукции на прибыль от реализации продукции, и отражает прирост или уменьшение валовой прибыли от реализации продукции в результате изменения себестоимости продукции.

4. Индекс влияния изменения цен на реализованную продукцию на валовую прибыль от реализации продукции определяется как отношение разности объемов реализованной продукции за отчетный период по отчетным ценам и базисной себестоимости к разности объемов реализованной продукции за отчетный период по базисным ценам и базисной себестоимости.

Схематично этот факториальный индекс выглядит следующим образом:

$$I_{\text{цен}} = \frac{\Sigma Q_1 C_1 - \Sigma Q_1 C_0}{\Sigma Q_1 C_0 - \Sigma Q_1 C_0}$$

Здесь принцип расчета следующий: сопоставляются отчетный объем реализованной продукции, рассчитанный по отчетным и базисным ценам реализации продукции, и разница между ними, естественно, показывает влияние изменения цен и отражает, под влиянием этого фактора, прирост или уменьшение валовой прибыли предприятия от реализации продукции.

5. Индекс влияния изменения структуры реализованной продукции на валовую прибыль от реализации продукции определяется как отношение разности объемов реализованной продукции за отчетный период по базисным ценам и базисной себестоимости к произведению объема реализованной продукции за отчетный период по базисной себестоимости и коэффициента рентабельности предприятия за базисный период.

Схематично этот факториальный индекс имеет вид:

$$I_{\text{структура}} = \frac{\sum Q_1 C_0 - \sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 C_0 \times R_0}$$

Здесь принцип расчета заключается в том, что отчетная прибыль предприятия от реализации определена исходя из фактического объема реализованной продукции за отчетный период исходя из фактического объема реализации по базисной себестоимости и коэффициента рентабельности предприятий за базисный период. Разница между ними отражает прирост или уменьшение валовой прибыли от реализации продукции и под влиянием изменений ассортимента, структуры реализованной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Рекомендованная нами методика определения влияния соответствующих факторов на валовую прибыль от реализованной продукции, расчеты влияния факторов между собой взаимосвязаны и сумма влияния всех четырех факторов соответствует общему изменению валовой прибыли от реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным, а если расчеты вести на базе индексного метода, то произведение четырех факториальных индексов соответствует общему индексу динамики от реализации продукции за отчетный период по сравнению с базисным, т.е.:

$$\frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 C_0} \cdot \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_0 C_0} = \frac{\sum Q_1 C_0 \times R_0}{\sum Q_0 C_0 - \sum Q_0 C_1} \times \frac{\sum Q_1 C_1 - \sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 C_1} = \frac{\sum Q_1 C_1 - \sum Q_0 C_1}{\sum Q_1 C_1 - \sum Q_0 C_1} \times \frac{\sum Q_1 C_1 - \sum Q_0 C_1}{\sum Q_1 C_1 - \sum Q_0 C_1}$$

Значимость факториального анализа влияния различных факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции предприятия велика. Его проведение потребует сбора и обобщения некоторых первичных данных

бухгалтерского учета дополнительно к данным, имеющимся в финансовой отчетности предприятия(табл. 23).

Таблица 23

Методика расчета влияния факторов на изменение валовой прибыли от реализации продукции
(в тыс. сум)

Показатели	Данные	Методика расчета	Результат
1	2	3	4
I Информационная база			
1 Объем реализованной продукции за отчетный период по отчетным ценам ($\Sigma Q_1 C_1$)	40000	-	-
2 Объем реализованной продукции за отчетный период по отчетной себестоимости ($\Sigma Q_1 C_0$)	30000	-	-
3 Объем реализованной продукции за отчетный период по базисным ценам ($\Sigma Q_1 C_b$)	35000	-	-
4 Объем реализованной продукции за отчетный период по базисной себестоимости ($\Sigma Q_1 C_0$)	33000	-	-
5 Объем реализованной продукции за базисный период по базисным ценам ($\Sigma Q_0 C_b$)	25000	-	-
6 Объем реализованной продукции за базисный период по базисной себестоимости ($\Sigma Q_0 C_0$)	20000	-	-
7 Коэффициент рентабельности за базисный период (R_0)	-	25000-20000 20000	0,25 или 25%
II. Расчеты влияния факторов			
а). Общие изменения прибыли от реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным (1-2) (5-6)	-	40000-30000 25000-20000	Прирост на 5 млн. сум или динамика 200%
б) Влияние изменения объема реализации (4х0,25) (5-6)	-	33000х0,25 25000-20000 =825 5	Прирост на 3,25 млн сум или динамика 165%
в) Влияние изменения себестоимости реализованной продукции (1-2) (1-4)		40000-30000 = 10 40000-33000 7	Прирост на 3,0 млн. сум или динамика 143%

г) Влияние изменения цен на реализованную продукцию (1-4) (3-4)		$\frac{40000-33000}{35000-33000} = \frac{7}{2}$	Прирост на 5 млн. сум или динамика 350%
д) Влияние изменения структуры реализованной продукции (3-4) (5х0,25)		$\frac{35000-33000}{33000 \times 0,25} = \frac{2}{8,25}$	Уменьшение на 6,25 млн сум или динамика 24,0 %

Как видно, прибыль от реализации продукции предприятия за отчетный период по сравнению с базисным увеличилась и составила 5 млн. сум. за счет снижения себестоимости и увеличения объемов реализованной продукции.

Общий индекс динамики прибыли от реализации продукции - это результат перемножения всех факториальных индексов, т.е.:

$$\frac{165}{100} \times \frac{143}{100} \times \frac{150}{100} \times \frac{24,0}{100} \times 100 = 200\%$$

Таким образом, в процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятий большое внимание должно быть уделено анализу прибыли предприятий. Однако, этот анализ будет являться предварительным, начальным этапом анализа финансовых результатов деятельности предприятий, который должен завершаться анализом рентабельности деятельности предприятий*.

2. Анализ рентабельности предприятия

Рентабельность предприятия - это относительный показатель эффективности деятельности предприятия, важный качественный показатель его функционирования.

Уровень рентабельности предприятий предопределяет выполнение разнообразных функций в деятельности предприятий, в т.ч.:

- отражает самоокупаемость вложенных в предприятие средств - производственных, основных и оборотных фондов. Так, если предприятие имеет рентабельность в 2%, то вложенные средства окупятся через 50 лет; соответственно, при 5% - через 20 лет и т.д. Нормативный срок окупаемости по народному хозяйству ранее был определен в 7 лет. Такой же показатель должен быть определен и по отдельным отраслям производства и с ними должны сопоставляться конкретные показатели рентабельности:

- обеспечивает расширение, модернизацию и реконструкцию производства, т.е. самофинансирование деятельности. Для этого, его уровень должен быть не ниже 20-25 %:

- обеспечивать возврат кредитов и займов предприятия, т.е. способствует его платежеспособности.

- способствует развитию социальной сферы производства, т.е. обеспечивать защиту работников предприятий и организаций от негативных последствий развития рыночных отношений.

Таким образом, рентабельность – это важнейший показатель финансовых результатов деятельности предприятий и организаций и, следовательно, его анализа.

Заслуживает внимания история эволюции понимания экономического содержания показателя рентабельности производства и изменения методики исчисления его уровня.

В первые годы Советской власти, когда в течение нескольких лет проходила экономическая дискуссия по обсуждению основных экономических проблем построения социалистического общества, затрагивались и вопросы рентабельности социалистических предприятий. В условиях построения социалистического общества было рекомендовано руководствоваться необходимостью сохранения существующего экономического строя, удовлетворения потребностей населения страны и народного хозяйства в соответствующих продуктах. В связи с этим, было принято различать текущую рентабельность и народнохозяйственную рентабельность.

Под текущей рентабельностью понималась оценка финансовых результатов деятельности предприятий с точки зрения получения прибыли. Следовательно, текущая рентабельность есть там, где предприятие получает прибыль. Однако, деятельность предприятия может не приносить прибыли, но она удовлетворяет насущные потребности народного хозяйства и предприятие считается эффективно действующим, рентабельным, с точки зрения народного хозяйства. Так, были постоянно убыточными такие отрасли, как угольная, железорудная промышленность и скотоводство, продукция которых была необходима населению, народному хозяйству.

Предприятия могли оказаться убыточными, т.е. не иметь текущей рентабельности из-за принятой системы ценообразования на продукты отдельных отраслей производства. Оптовые цены в централизованном порядке устанавливались ниже себестоимости продукции этих отраслей производства.

Разграничение текущей и народнохозяйственной рентабельности в оценке финансовых результатов деятельности имело место до второй половины 50-х годов. В последующем, была обоснована необходимость различия хозрасчетной и народнохозяйственной рентабельности, ибо принятие ранее ее различий не отвечало своему экономическому содержанию.

Народнохозяйственная рентабельность имела под собой объективную базу-удовлетворение потребностей народного хозяйства, а текущая рентабельность - нет.

Создание денежных накоплений, получение прибыли являются требованием хозяйственного расчета как метода хозяйствования. Одним из принципов хозяйственного расчета выступает обеспечение самоокупаемости, самофинансирования деятельности предприятий. Это послужило основанием разграничения рентабельности предприятия на хозрасчетную и народнохозяйственную рентабельность. В этом случае, не только народнохозяйственная, но и хозрасчетная рентабельность была обеспечена объективной базой. Последней для хозрасчетной рентабельности служила получение прибыли.

Следует подчеркнуть, что с начала 60-х годов понятие «текущая рентабельность» было заменено понятием «хозрасчетная рентабельность», и широко используется и по настоящее время.

В 1965 году была утверждена и внедрена в народное хозяйство «Новая система планирования и экономического стимулирования» с целью дальнейшего повышения темпов социально-экономического развития. Одним из ее существенных принципов был принцип повышения роли рентабельности производства. Это обусловило необходимость признания, во-первых, показателя рентабельности производства одним из девяти утверждаемых директивных показателей развития народного хозяйства, во-вторых, его ведущую роль в повышении эффективности производства. Было рекомендовано различать: общую рентабельность и расчетную рентабельность. Общая рентабельность предприятий и организаций рассчитывалась на базе балансовой прибыли предприятий, а расчетную рентабельность было рекомендовано определять по остаточной прибыли предприятия. Остаточная прибыль предприятий определялась как разница между балансовой прибылью и платежами за производственные фонды, процентами за банковские кредиты и фиксированными платежами.

Расчетная рентабельность предприятий была рекомендована в качестве базы для отчислений из прибыли предприятий в утвержденные хозяйственной реформой фонды экономического стимулирования деятельности предприятий:

фонд развития производства, фонд социального развития предприятия, фонд материального стимулирования. Принимая во внимание значимость этих фондов, необходимо сохранить их и в условиях формирования рыночных отношений.

Таким образом, с развитием теории и практики хозяйственного строительства постоянно менялся подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятий, менялись формы проявления рентабельности предприятий, что еще раз доказывает значимость показателя рентабельности в оценке эффективности деятельности предприятий и организаций.

Следующим важным предварительным вопросом анализа рентабельности предприятий является определение уровня рентабельности.

До 1965 г. использовался один единственный показатель рентабельности, определяемый отношением прибыли предприятия к себестоимости реализованной продукции.

Как видно, показатель рентабельности определялся для характеристики эффективности текущих издержек производства предприятия. Поскольку цены на продукцию и ассортимент устанавливались государством в централизованном порядке, предприятия с целью увеличения прибыли стремились снизить себестоимость продукции и увеличить ее объем.

Улучшение финансовых результатов деятельности предприятий, увеличение суммы прибыли предприятий зависит от многочисленных факторов развития производства, в том числе и от степени рационального использования производственных основных и оборотных фондов. Однако, принятая система определения уровня рентабельности предприятий не способствовала их рациональному использованию. Существовавшая система хозяйствования приводила к тому, что на предприятиях оказывалось много остатков неустановленного оборудования, излишних, порою ненужных элементов основных и оборотных фондов, которые не могли быть реализованы.

Новая система планирования и экономического стимулирования способствовала решению этих проблем, в т.ч.:

- предоставляла право предприятиям и организациям реализовать на сторону излишние, ненужные элементы производственных фондов;

- рекомендовала новую методику определения уровня рентабельности предприятий как отношения прибыли к производственным фондам, стимулировала рациональное использование производственных фондов.

Определение уровня рентабельности согласно данной методики как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции отражает эффективность текущих издержек производства предприятий, а рентабельность предприятия, как отношение прибыли к средней стоимости производственных фондов, - эффективность использования производственных основных и оборотных фондов предприятий.

Чтобы повысить уровень рентабельности производства предприятие должно не только снижать себестоимость реализованной продукции, увеличивать объем реализованной продукции, но и реализовать или отказаться от излишних и ненужных элементов основных и оборотных фондов. Таким образом, новая методика определения уровня рентабельности не только стимулирует повышение уровня рентабельности предприятий и организаций, но и повышает уровень его обеспеченности материальными ресурсами.

Рассмотрим систему показателей рентабельности, методику их определения на основе официальных документов соответствующих органов Российской Федерации и Республики Узбекистан.

Как показывает практика, в этом вопросе у ученых-экономистов нет единой точки зрения. Так, в "Методических рекомендациях по финансовому анализу", утвержденных 17 апреля 1997 года Правительственной комиссией по вопросам банкротства и санации предприятий, рекомендуется следующие показатели рентабельности предприятий: коэффициент рентабельности реализации продукции, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности постоянного капитала, коэффициент рентабельности общей оборачиваемости капитала.

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и « Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными», утвержденных Комитетом по делам экономической несостоятельности предприятий 10 декабря 1997 года, для оценки уровня рентабельности предлагаются коэффициент рентабельности продукции и коэффициент рентабельности активов. Имеются и другие рекомендации.

Анализ рекомендуемых показателей рентабельности предприятий приводит к следующим выводам:

- подходы к формированию системы показателей рентабельности различны. Количество рекомендуемых показателей - от 2 до 7;
- различны направленности оценки уровня рентабельности предприятий. Если одни обращают больше внимания на оценку эффективности всей совокупности финансовых ресурсов предприятий, то другие, на оценку эффективности отдельных частей финансовых ресурсов предприятий;
- недостаточно обоснованно выбирается база оценки уровня рентабельности предприятий. Многие рекомендуемые показатели рентабельности определяются на базе суммы чистой прибыли предприятий, что совершенно неправильно;
- зачастую в систему показателей рентабельности включаются показатели, которые не имеют никакого отношения к оценке ее уровня;

- один и тот же показатель рентабельности трактуется и определяется по разному, например, как рентабельность реализации, рентабельность реализации продукции, рентабельность продаж;

- при определении рентабельности фондов предприятий валовая прибыль предприятия относится не ко всей сумме средней стоимости совокупных производственных основных и оборотных фондов, а только к средней стоимости основных средств и материальных оборотных фондов. Следовательно, финансовые результаты, уровень рентабельности предприятиями достигается без участия денежных оборотных фондов предприятий;

определяется один и тот же показатель рентабельности как отношение валовой прибыли предприятия к средней стоимости собственного капитала и долгосрочных займов и кредитов, а называют его показателем рентабельности инвестиций, показателем рентабельности перманентного капитала.

В рыночных условиях формирование системы показателей рентабельности должно базироваться на следующих принципах:

Во-первых, показатели рентабельности должны быть общими, отражающими эффективность использования всей совокупности финансовых ресурсов предприятий, и дополнительными, отражающими эффективность отдельных частей финансовых ресурсов предприятий.

Во-вторых, с учетом экономического содержания определяемых показателей рентабельности, в качестве базы должны выступать прибыль до уплаты налогов и валовая прибыль от реализации продукции.

В-третьих, определяемые общие и дополнительные показатели рентабельности предприятий должны быть обязательно связаны с финансовыми результатами деятельности и отражать отдельные стороны эффективности использования финансовых ресурсов предприятий.

В-четвертых, определение показателей рентабельности предприятий на базе чистой прибыли предприятий должно быть связано не с оценкой общих финансовых результатов деятельности предприятий, а лишь с выяснением влияния налогового бремени на финансовые результаты деятельности предприятий. Для этого, один и тот же показатель рентабельности можно определяется на базе прибыли предприятий до налогообложения и чистой прибыли предприятия.

С учетом этих принципов для анализа рентабельности деятельности предприятий целесообразно пользоваться следующей системой ее показателей.

1. Общие показатели рентабельности:

1. Рентабельность всех активов или имущества предприятия.
2. Рентабельность производства или производственных фондов предприятия.
3. Рентабельность текущих затрат предприятия.
4. Рентабельность продукции.

11. Дополнительные показатели рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала.
2. Рентабельность заемного капитала.
3. Рентабельность основного капитала.
4. Рентабельность оборотного капитала.
5. Рентабельность инвестиций

Рассмотрим методику определения вышеперечисленных показателей рентабельности по группам.

1. Общие показатели рентабельности.

1. Показатель рентабельность всех активов или имущества предприятия призван охарактеризовать эффективность использования всех элементов активов, всей совокупности основных и оборотных средств предприятия. Поскольку активы обслуживают всю производственно-хозяйственную, финансовую деятельность предприятия, то этот показатель должен определяться на базе прибыли до уплаты налогов, т.е.:

$$\text{Рентабельность активов предприятия} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость активов предприятия}}$$

Схематично этот показатель определяется:

а) по данным финансовой отчетности предприятий до 1 января 1997г.

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.170}}{\text{Ф. №1, стр.360 или 780 (валюта баланса)}}$$

б) по данным финансовой отчетности предприятия после 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.170}}{\text{Ф. № 1, стр.310 или 550}}$$

2. Показатель рентабельности производства или производственных фондов предприятия призван охарактеризовать эффективность использования производственных основных и оборотных фондов предприятия. Производственные фонды также обслуживают всю производственно-хозяйственную, финансовую деятельность предприятия и, поэтому, он должен определяться на базе прибыли до уплаты налогов, т.е.:

$$\text{Рентабельность производства} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость производственных фондов предприятия}}$$

Как было отмечено выше, прибыль до уплаты налогов берется по данным финансовой отчетности формы №2, а средняя стоимость производственных фондов предприятий определяется расчетным путем, по данным бухгалтерского учета предприятия.

3 Показатель *рентабельности текущих затрат* предприятия призван охарактеризовать эффективность осуществляемых на предприятиях текущих производственных затрат — себестоимости продукции. Поскольку текущие производственные затраты связаны с выпуском, реализацией продукции, то этот показатель должен определяться на базе валовой прибыли от реализованной продукции, т.е.:

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{\text{Валовая прибыль от реализации продукции}}{\text{Сумма текущих производственных затрат на реализованную продукцию}}$$

Схематично этот показатель определяется по данным финансовой отчетности предприятия следующим образом:

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.070}}{\text{Ф № 2, стр.060}}$$

4 Показатель *рентабельности продукции* предприятия призван охарактеризовать эффективность реализуемой продукции, т.е. сколько приходится полученной прибыли в расчете на каждый сум объема реализованной продукции. Поскольку речь идет о реализации продукции, то этот показатель рентабельности должен определяться на базе валовой прибыли от реализованной продукции, т.е.:

$$\text{Рентабельность продукции} = \frac{\text{Валовая прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}}$$

Выручка от реализации продукции берется как чистая выручка, т.е. общая, за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов.

Схематично этот показатель определяется по данным финансовой отчетности следующим образом:

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.070}}{\text{Ф №2, стр.050}}$$

2 Дополнительные показатели рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала призвана охарактеризовать эффективность использования собственного капитала предприятия и определяется следующим образом:

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}}$$

Схематично этот показатель определяется следующим образом:

а) по данным финансовой отчетности до 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.170}}{\text{Ф. №1, стр.480}}$$

б) по данным финансовой отчетности после 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. № 2, стр.170}}{\text{Ф. №1, стр.390}}$$

2 Показатель рентабельности заемного капитала призван охарактеризовать эффективность использования долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия. Они обслуживают всю деятельность предприятия и, поэтому, данный показатель должен определяться на базе прибыли до уплаты налогов, т.е.:

$$\text{Рентабельность заемного капитала} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость заемного капитала}}$$

Схематично этот показатель определяется следующим образом:

а) по данным финансовой отчетности до 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. №2, стр.170}}{\text{Ф. №1, стр.520+770}}$$

б) по данным финансовой отчетности после 1 января 1997 г

Ф. № 2, стр 170

Ф. № 1, стр. 540

3. Показатель рентабельности основного капитала призван охарактеризовать эффективность использования основного капитала предприятия, - основных средств и прочих внеоборотных активов и определяется, как:

$$\text{Рентабельность основного капитала} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость основного капитала}}$$

Схематично этот показатель определяется следующим образом:

а) по данным финансовой отчетности до 1 января 1997 г

Ф. № 2, стр 170

Ф. № 2, стр 080

б) по данным финансовой отчетности после 1 января 1997 г.

Ф. № 2, стр 170

Ф. № 1, стр. 110

4. Показатель рентабельности оборотного капитала призван охарактеризовать эффективность использования оборотного капитала предприятия - материальных и денежных оборотных средств предприятия.

$$\text{Рентабельность оборотного капитала} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость оборотного капитала}}$$

Схематично этот показатель определяется следующим образом:

а). по данным финансовой отчетности до 1 января 1997 г.

Ф. № 2 стр 170

Ф. № 1, стр. 180+330

б) по данным финансовой отчетности после 1 января 1997 г.

Ф. №2, стр.170

Ф. №1, стр.300

5. Показатель рентабельности инвестиции предприятия призван охарактеризовать эффективность использования собственного капитала и долгосрочных заемных средств. Поскольку долгосрочные заемные обязательства, тем более, собственные источники средств должны обслуживать всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия, то этот показатель определяется на базе прибыли предприятия до уплаты налогов, т.е.:

$$\text{Рентабельность инвестиций} = \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала и долгосрочных займов и кредитов}}$$

Схематично этот показатель определяется следующим образом:

а) по данным финансовой отчетности до 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. № 2 стр.170}}{\text{Ф. №1, стр.480+520}}$$

б) по данным финансовой отчетности после 1 января 1997 г.

$$\frac{\text{Ф. №2 стр.170}}{\text{Ф. №1 стр.390+400+410}}$$

Ниже приведены расчеты показателей рентабельности (табл. 24).

Расчет показателей рентабельности

Таблица 24

(в тыс.сум)

Показатели	Базисный период	Отчетный период	Динамика в %
1	2	3	4
1.Информационная база			
1.Среднегодовая стоимость активов	7205,0	7922,7	110,0

предприятия			
2.Среднегодовая стоимость производственных фондов	6901,1	7622,7	110,5
3.Средняя стоимость основного капитала	3799,3	5535,2	145,7
4.Средняя стоимость оборотного капитала	3101,8	2087,5	67,3
5.Средняя стоимость собственного капитала	4537,8	5972,2	137,6
6.Заемный капитал	2667,2	1950,5	73,1
7.Средняя стоимость долгосрочных займов и кредитов	-	1065,7	-
8.Выручка от реализации продукции	9279,6	9636,0	103,8
1	2	3	4
9.Себестоимость реализованной продукции	6017,1	5273,4	87,0
10.Прибыль до уплаты налогов	3622,4	4550,0	129,6
11.Прибыль от реализации продукции	3262,9	4362,6	133,7
12.Инвестиции (3+7)	3799,3	6600,9	173,7
11.Показатели			
Общие в %			
1.Рентабельность активов (10:1)	50,2	57,4	114,3
2.Рентабельность производственных фондов (10:2)	52,4	59,7	113,7
3.Рентабельность текущих затрат предприятия (11:9)	54,2	82,7	152,0
4.Рентабельность продукции (11:8)	35,2	45,3	128,7
Дополнительные в %			
1.Рентабельность собственного капитала (10:5)	79,8	76,2	95,4
2.Рентабельность заемного капитала (10:6)	135,8	233,2	171,7
3.Рентабельность основного капитала (10:3)	95,3	82,2	86,3
4.Рентабельность оборотного капитала (10:4)	116,8	217,9	186,9
5.Рентабельность инвестиций 10: (3+7)	95,3	68,9	72,3

На основе анализа данных таблицы, можно сделать следующие выводы:

— во-первых, за изучаемый период финансовое состояние предприятия улучшилось. Почти все показатели рентабельности имели тенденцию к росту.

— во-вторых, темпы повышения уровня рентабельности по различным показателям были неодинаковыми, что свидетельствует об оказываемом на них влиянии различных факторов. Особенно повысился уровень рентабельности текущих затрат, продукции и оборотных средств предприятия. Высокий уровень роста двух первых показателей — это результат сокращения себестоимости реализованной продукции. Так, при увеличении объема реализации продукции всего на 3,8%, себестоимость реализованной продукции сократилась на 12,4%.

Возрастание уровня рентабельности оборотных средств является результатом, по всей вероятности, ликвидации сверхнормативных запасов оборотных средств в отчетном периоде по сравнению с базисным. Объем прибыли от реализации продукции увеличился на 33,7% при уменьшении оборотных средств предприятия на 32,7%.

Имело место и возрастание уровня рентабельности совокупных активов предприятия при одновременном сокращении уровня рентабельности производственных фондов. Это произошло за счет высоких темпов роста производственных фондов — 37,4% при одновременном сокращении размеров непроизводственных фондов на 12% и, соответственно, сокращения их доли в совокупности активов предприятия — с 54,5 до 43,4%.

Данные табл. 24 также свидетельствуют о сокращении уровня рентабельности инвестиций, собственного капитала и основного капитала. Уменьшение уровня рентабельности инвестиций является результатом снижения рентабельности собственного капитала и степени неосвоенности долгосрочных займов и кредитов. Снижение уровня рентабельности основного капитала предприятия — это результат превышения темпов прироста основного капитала (45,7%) над темпами прироста суммы прибыли до уплаты налогов, т.е. это результат неосвоенности новых основных фондов, введенных за счет долгосрочных кредитов.

Исходя из таблицы очевидна необходимость анализа целой системы показателей рентабельности предприятий, каждый из которых отражает особую сторону финансовой деятельности предприятия и в совокупности, комплексно характеризуют финансовые результаты деятельности предприятия.

Анализ рентабельности производства, как и анализ прибыли предприятия, должен завершаться факторным анализом, т.е. анализом влияния на уровень рентабельности соответствующих факторов. Так, например, на рентабельность продукции оказывают влияние изменение себестоимости и цен реализованной продукции, на рентабельность активов предприятия — изменения оборачиваемости оборотных средств и рентабельности продукции, на рентабельность производственных фондов — изменения фондоемкости закрепленности оборотных средств и рентабельности продукции и на

рентабельность текущих затрат предприятий - изменения себестоимости, цен и ассортимента реализованной продукции.

Рассмотрим методику выявления влияния соответствующих факторов на показатели рентабельности предприятий.

1. Факторы рентабельности текущих затрат.

Общие изменения уровня рентабельности текущих затрат (динамика) определяется как отношение уровня рентабельности за отчетный период к уровню рентабельности за базисный период. Для проведения факторного анализа воспользуемся индексным методом, т.е. определим общий и факторные индексы динамики рентабельности текущих затрат предприятия.

$$\begin{array}{c} \text{Общий индекс} \\ \text{динамики} \\ \text{рентабельности} \\ \text{текущих затрат} \end{array} = \frac{\begin{array}{c} \text{Прибыль от} \\ \text{реализации продукции} \\ \text{отчетного периода} \end{array}}{\begin{array}{c} \text{Себестоимость} \\ \text{реализованной продукции} \\ \text{отчетного периода} \end{array}} : \frac{\begin{array}{c} \text{Прибыль от} \\ \text{реализации продукции} \\ \text{базисного периода} \end{array}}{\begin{array}{c} \text{Себестоимость} \\ \text{реализованной продукции} \\ \text{базисного периода} \end{array}}$$

Схематично этот индекс имеет вид:

$$\begin{array}{c} \text{Общий} \\ \text{индекс} \\ \text{динамики} \end{array} = \frac{\Sigma Q_1 P_1 - \Sigma Q_1 C_1}{\Sigma Q_1 C_1} \cdot \frac{\Sigma Q_0 P_0 - \Sigma Q_0 C_0}{\Sigma Q_0 C_0}$$

где: $\Sigma Q_1 P_1$ - выручка от реализации продукции отчетного периода как произведение количества реализованной продукции (Q_1) на цены реализованной продукции (P_1) отчетного периода;

$\Sigma Q_1 C_1$ - себестоимость реализованной продукции отчетного периода как произведение отчетного количества реализованной продукции (Q_1) на себестоимость единицы реализованной продукции за отчетный период. (C_1);

$\Sigma Q_0 P_0$ - выручка от реализации продукции базисного периода по ценам (P_0) единицы реализованной продукции базисного периода;

$\Sigma Q_0 C_0$ - себестоимость реализованной продукции базисного периода по себестоимости (C_0) единицы реализованной продукции базисного периода.

Общее изменение уровня рентабельности текущих затрат предприятия - это результат влияния вышеперечисленных трех факторов. Влияние этих факторов определяется следующим образом:

$$\text{Факторальный индекс влияния себестоимости продукции} = \frac{\frac{\text{Прибыль от реализации продукции отчетного периода}}{\text{Себестоимость реализованной продукции отчетного периода}}}{\frac{\text{Прибыль от реализации продукции отчетного периода, но при базисной себестоимости}}{\text{Себестоимость реализованной продукции отчетного периода}}}$$

Схематично этот индекс выглядит так:

$$\text{Влияния себестоимости продукции} = \frac{\Sigma Q_1 P_1 - \Sigma Q_1 C_1}{\Sigma Q_1 C_1} : \frac{\Sigma Q_1 P_1 - \Sigma Q_1 C_0}{\Sigma Q_1 C_1},$$

где: $\Sigma Q_1 C_0$ — объем реализованной продукции отчетного периода по базисной себестоимости продукции.

Как видно, здесь сопоставляются два уровня рентабельности текущих затрат за отчетный период, но первый определен на базе отчетных цен и себестоимости реализованной продукции, а второй на базе отчетных цен и базисной себестоимости реализованной продукции за отчетный период.

$$\text{Факторальный индекс влияния изменения цен} = \frac{\frac{\text{Прибыль от реализации продукции отчетного периода, но при базисной себестоимости}}{\text{Себестоимость реализованной продукции отчетного периода}}}{\frac{\text{Прибыль от реализации продукции отчетного периода, но при базисных ценах и себестоимости}}{\text{Себестоимость реализованной продукции отчетного периода}}}$$

Схематично этот индекс выглядит так:

$$\text{Влияния изменения цен} = \frac{\Sigma Q_1 P_1 - \Sigma Q_1 C_0}{\Sigma Q_1 C_1} : \frac{\Sigma Q_1 P_0 - \Sigma Q_1 C_0}{\Sigma Q_1 C_1},$$

где $\Sigma Q_1 P_0$ — объем реализованной продукции или сумма выручки от реализации продукции отчетного периода по базисным ценам реализации продукции.

Как видно, здесь сопоставляются два уровня рентабельности текущих затрат за отчетный период, но первый определен при неизменности себестоимости реализованной продукции, а второй

при неизменности как цен, так и себестоимости реализованной продукции.

Факторный индекс влияния изменения структуры (ассортимента) продукции	Прибыль от реализации продукции отчетного периода по базисной цене и себестоимости	Прибыль от реализации продукции базисного периода
	Себестоимость реализованной продукции отчетного периода	Себестоимость реализованной продукции базисного периода

Схематично этот индекс выглядит так:

$$\text{Влияние структуры реализации} = \frac{\sum Q_1 P_0 - \sum Q_1 C_0}{\sum Q_1 C_1} ; \frac{\sum Q_0 P_0 - \sum Q_0 C_0}{\sum Q_0 C_1}$$

Известно, что изменение объема реализованной продукции, меняя объем прибыли от реализации продукции, не влияет на уровень рентабельности, поскольку изменение суммы выручки от реализации продукции, соответственно, сопровождается изменением себестоимости реализованной продукции, по отношению к которой определяется уровень рентабельности текущих затрат предприятия.

Как видно, первая часть индекса определяется как отчетный уровень рентабельности текущих затрат на базе прибыли от реализованной продукции отчетного периода при неизменности цен, т.е. базисных ценах и себестоимости реализованной продукции, а вторая часть индекса - как уровень рентабельности текущих затрат на базе прибыли от реализации продукции базисного периода.

Значит, два уровня рентабельности определены при неизменности цен и себестоимости реализованной продукции, но на базе отчетной и базисной структуры реализованной продукции и, отсюда, данный индекс отражает влияние наличия структурных сдвигов в составе реализованной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным на уровень рентабельности текущих затрат предприятия.

Расчет этих индексов не представляет большой трудности. В финансовой отчетности данные о выручке, себестоимости реализованной продукции и прибыли от реализации продукции за отчетный и базисные периоды можно получить из формы №2, но по данным бухгалтерского учета приходится расчетным путем определять суммы выручки от реализации продукции отчетного периода по базисным ценам на реализованную продукцию ($\sum Q_1 P_0$) и суммы себестоимости реализованной продукции отчетного периода по ее себестоимости за базисный период ($\sum Q_1 C_0$).

Вышерассмотренные индексы взаимосвязаны между собой – разница между отчетным и базисным уровнем рентабельности текущих затрат предприятия равна сумме разниц по всем трем факториальным индексам или общий индекс динамики рентабельности равен произведению всех трех факториальных индексов рентабельности текущих затрат (табл. 25).

Таблица 25
Расчеты влияния факторов рентабельности текущих затрат
предприятия

(тыс.сум)

Показатели	Суммы
1.Выручка от реализации продукции отчетного периода ($\Sigma Q_1 P_1$)	800
2.Себестоимость реализованной продукции отчетного периода ($\Sigma Q_1 C_1$)	640
3.Выручка от реализации продукции базисного периода ($\Sigma Q_0 P_0$)	595
4.Себестоимость реализованной продукции базисного периода ($\Sigma Q_0 C_0$)	490
5.Выручка от реализованной продукции отчетного периода по ее базисным ценам ($\Sigma Q_1 P_0$)	680
6.Себестоимость реализованной продукции отчетного периода по ее базисной себестоимости ($\Sigma Q_1 C_0$)	560

На базе моделей индексов определим индексы рентабельности текущих затрат предприятия.

1.Общий индекс динамики уровня рентабельности за счет влияния всех факторов

$$\frac{800-640}{640} : \frac{595-490}{490} = (0,250-0,214) \times 100 = 116,7\%$$

Общий уровень рентабельности повысился на 16,7%

2.Индекс влияния изменения себестоимости реализованной продукции

$$\frac{800-640}{640} : \frac{800-560}{640} = (0,250:0,375) \times 100 = 66,6\%$$

В результате роста себестоимости реализованной продукции уровень рентабельности текущих затрат сохранился на $(100-66,6) = 33,4\%$

3. Индекс влияния изменения цен на реализованную продукцию.

$$\frac{800-560}{640} : \frac{680-560}{640} = (0,375:0,187) \times 100 = 200\%$$

В результате возрастания цен на реализованную продукцию уровень рентабельности текущих затрат предприятия увеличился в 2 раза.

4. Индекс влияния изменения структуры реализованной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным

$$\frac{680-560}{640} : \frac{595-490}{490} = (0,187:0,214) \times 100 = 87,6\%$$

Как видно, изменение структуры реализованной продукции привело к падению уровня рентабельности текущих затрат производства на $(100-87,6)=12,4\%$.

В целом, на предприятии воздействие двух факторов - себестоимости и структуры реализованной продукции на уровень рентабельности текущих затрат оказалось отрицательным, оно вызвало снижение уровня рентабельности и только путем повышения цен на реализованную продукцию предприятие смогло поднять уровень рентабельности текущих затрат на 16,7%.

Общее отклонение уровня рентабельности равно сумме влияния отдельных факторов, т.е.:

$$(25-37,5)+(37,5-18,8)+(18,7-21,4) = -12,5 + 18,8 - 2,7 = 3,6\%$$

Произведение трех факториальных индексов равно общему индексу динамики уровня рентабельности текущих затрат предприятия, т.е. 116%. Рассмотрим влияние соответствующих факторов на изменение уровня рентабельности производства, т.е. рентабельности производственных основных и оборотных фондов предприятий.

Общее изменение уровня рентабельности производственных фондов зависит от влияния следующих факторов: изменения рентабельности

продукции; изменения фондоемкости продукции; изменения закрепленности оборотных средств.

Общее изменение уровня рентабельности производственных фондов представляет собой:

$$\begin{array}{ccc}
 \text{Общее изменение} & \text{Прибыль} & \text{Прибыль базисного} \\
 \text{рентабельности} & \text{отчетного периода} & \text{периода до уплаты} \\
 \text{производства} & \text{до уплаты налогов} & \text{налогов} \\
 & \text{---} & \text{---} \\
 & \text{Средняя} & \text{Средняя} \\
 & \text{стоимость} & \text{стоимость} \\
 & \text{производственных} & \text{производственных} \\
 & \text{фондов отчетного} & \text{фондов базисного} \\
 & \text{периода} & \text{периода}
 \end{array}$$

Определение влияния каждого из факторов на данный показатель:

1. Влияние изменения рентабельности продукции:

$$\left(\begin{array}{ccc}
 \text{Рентабельность продукции} & \text{Фондоемкость} & \text{Рентабельность} \\
 \text{отчетного периода} & \text{продукции базисного} & \text{производственных} \\
 & \text{периода} & \text{фондов базисного} \\
 & & \text{периода}
 \end{array} \right)$$

2. Влияние изменения фондоемкости продукции

$$\begin{array}{cc}
 \text{Рентабельность} & \text{Рентабельность} \\
 \text{производственных фондов на базе} & \text{производственных фондов} \\
 \text{отчетной фондоемкости продукции и} & \text{отчетного периода на базе базисной} \\
 \text{базисной закрепленности оборотных} & \text{фондоемкости продукции и} \\
 \text{средств} & \text{закрепленности оборотных средств}
 \end{array}$$

3. Влияние изменения закрепленности оборотных средств

$$\begin{array}{cc}
 \text{Рентабельность} & \text{Рентабельность} \\
 \text{производственных} & \text{производственных} \\
 \text{отчетного периода} & \text{отчетного периода на базе} \\
 \text{фондов} & \text{закрепленности оборотных} \\
 & \text{средств базисного периода}
 \end{array}$$

Определим количественно влияние этих факторов.

Таблица 26

**Расчет показателей влияния факторов на изменение уровня
использования производственных фондов предприятия**
(в тыс сум)

Информационная база	Отчетный период	Базисный период	Динамика в %
1.Выручка от реализации продукции	550	400	137,5
2.Средняя стоимость производственных фондов	300	200	150,0
3.Средняя стоимость основных фондов	220	150	146,7
4.Средняя стоимость оборотных фондов	80	50	160,0
5.Прибыль до уплаты налогов	200	120	166,7
6.Прибыль от реализации продукции	180	110	163,6
7.Рентабельность производства, %	66,7	60,0	111,2
8.Рентабельность продукции, %	32,7	27,5	118,9
9.Фондоёмкость, в тийин	54,5	37,5	145,3

Определим общее изменение рентабельности использования производственных фондов предприятия :

$$\frac{200}{300} : \frac{120}{200} = (66,7:60,0) \times 100 = 111,2\%$$

Рентабельность производственных фондов в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличилась на 11,2%.

Произведем расчеты влияния отдельных факторов на рентабельность производства.

1.Влияние изменения рентабельности продукции:

$$\left(\frac{180}{550} : \frac{200}{400} \right) : \frac{50}{400} = (65,4 : 60,0) \times 100 = 109\%$$

2. Влияние изменения фондоемкости реализованной продукции

$$\left(\frac{180}{550} : \frac{220}{550} \right) + \frac{50}{400} = (62,2:65,4) \times 100 = 95,1\%$$

$$\left(\frac{180}{550} : \frac{150}{400} \right) + \frac{50}{400}$$

3. Влияние изменения закрепленности оборотных средств предприятия.

$$\frac{200}{300} = (66,6:62,5) \times 100 = 106\%$$

$$\left(\frac{180}{550} : \frac{220}{550} \right) + \frac{50}{400}$$

Как видим, на рост показателя рентабельности положительно сказалось влияние двух факторов, и одного отрицательно. Повышение уровня рентабельности продукции, снижение закрепленности оборотных средств способствовали росту уровня рентабельности производства, соответственно, на 9 и 6,9%. Снижение фондоемкости производства с 40 до 37,5 тысяч привело к сокращению уровня рентабельности производства на 4,9%. В итоге общий индекс динамики уровня рентабельности производства представляет собой произведение трех факториальных индексов.

Определим влияние нижеследующих факторов на рентабельность активов предприятия. Такими факторами здесь выступают:

1. Изменение оборачиваемости активов предприятия.
2. Изменение рентабельности продукции.

Общее изменение уровня рентабельности активов:

$$\frac{\text{Отчетный уровень рентабельности активов предприятия}}{\text{Базисный уровень рентабельности активов предприятия}}$$

1. Влияние оборачиваемости активов предприятия:

$$\left(\frac{\text{Уровень рентабельности продукции за отчетный период}}{\text{Уровень рентабельности активов за базисный период}} \times \frac{\text{Число оборотов активов за отчетный период}}{\text{Число оборотов активов за базисный период}} \right) : \frac{\text{Уровень рентабельности активов за отчетный период}}{\text{Уровень рентабельности активов за базисный период}}$$

2. Влияние изменения рентабельности продукции

$$\frac{\text{Уровень рентабельности активов за отчетный период}}{\text{Уровень рентабельности активов за базисный период}} : \left(\frac{\text{Уровень рентабельности продукции за отчетный период}}{\text{Уровень рентабельности продукции за базисный период}} \times \frac{\text{Число оборотов активов за отчетный период}}{\text{Число оборотов активов за базисный период}} \right)$$

Дадим количественную оценку влияния этих факторов.

Таблица 27

Расчеты факторов, определяющих уровень рентабельности активов предприятия

Информационная база	Базисный период	Отчетный период
1. Выручка от реализации продукции	500	600
2. Прибыль до уплаты налогов	100	150
3. Средняя стоимость активов предприятия	40	45
4. Число оборотов активов предприятия (1:3) в разах	12,5	13,3
5. Уровень рентабельности продукции (2:1) в %	20	25
6. Уровень рентабельности активов (2:3) в %	250	333

В отчетном периоде по сравнению с базисным уровень рентабельности активов предприятия возрос 33,2%:

$$(333 : 250) \times 100.$$

Ускорение оборачиваемости активов предприятия с 12,5 до 13,3 раза способствовало возрастанию уровня рентабельности активов на 6,4%:

$$(20 \times 13,3) : 250 - (20 : 250) \times 100 = 6,4.$$

Рост уровня рентабельности продукции способствовал повышению уровня рентабельности активов предприятия на 25,2%

$$\frac{333}{20 \times 13,3} = \frac{333}{266} \times 100 = 125,2$$

Общее изменение уровня рентабельности активов предприятия равно сумме влияния рассматриваемых двух факторов.

$$(106,4 \times 125,2) : 100 = 133,25$$

Таким образом, факториальный анализ показателей рентабельности предприятия нетруден и целесообразен, ибо он позволяет конкретизировать и углубить анализ финансовых результатов деятельности предприятий, правильно оценивать эти финансовые результаты и конкретизировать рекомендации по дальнейшему улучшению финансового состояния анализируемых предприятий. Следует отметить, что все необходимые данные для этого отражены в статьях баланса предприятия и финансовой отчетности формы №2 «Отчет о финансовых результатах».

Заключительным этапом анализа являются формулировка основных выводов о достижениях и недостатках в финансовой деятельности предприятий и выработка рекомендаций по дальнейшему улучшению его финансового состояния.

3. Анализ экономической несостоятельности предприятий

Из общего анализа финансового состояния предприятий необходимо выделить анализ экономической несостоятельности предприятий. Появление экономически несостоятельных предприятий – это естественный результат формирования, развития рыночных отношений, конкурентной борьбы между предприятиями.

В прошлом, в условиях централизованной плановой системы управления главной задачей всех предприятий и организаций было выполнение государственных заданий по выпуску нужной народному хозяйству, населению страны продукции. Финансовые результаты деятельности этих предприятий играли второстепенную, незначительную роль.

В рыночных условиях хозяйствования принцип выживания, победы в конкурентной борьбе становится главным принципом функционирования предприятий и организаций. Банкротство, ликвидация существующих, по плохому

работающих предприятий становится закономерным процессом развития общественного производства.

В связи с этим первостепенной становится проблема признания предприятий и организаций банкротами и разработка методики анализа их экономической несостоятельности. На данном этапе создана нормативно-методическая база для определения экономической несостоятельности предприятия. Правительственной комиссией Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятия разработаны: "Методические рекомендации по финансовому анализу предприятий", 17 апреля 1997 года, "Система критериев для определения признаков экономической несостоятельности предприятия", 17 апреля 1997 года, "Временное положение о территориальном управлении по делам об экономической несостоятельности предприятий" 17 апреля 1997 года, "Временное положение о порядке принятия решения о добровольной ликвидации предприятий- должников" 17 апреля 1997 года, "Порядок предоставления финансовой поддержки при санации экономически несостоятельных предприятий" 17 апреля 1997 года и утверждены Комитетом по делам об экономической несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан - "Методические рекомендации по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" 10 декабря 1997 года, "Временный порядок признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" 10 декабря 1997 года, "Порядок проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий" 20 марта 1998 года изменения и дополнения к нему, утвержденные 10 августа 1998 года.

Исходя из восьми выше перечисленных нормативно-методических материалов, можно прийти к выводам:

В трех из них: "Методические рекомендации по финансовому анализу предприятия", "Методические рекомендации по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и "Порядок проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий", говорится о финансовом анализе предприятий, а во всех остальных, речь идет о признании экономической несостоятельности предприятий.

В первых трех нормативно-методических материалах проведен анализ системы показателей признания экономической несостоятельности предприятий.

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу" рекомендуется система показателей для принятия решения об экономической несостоятельности предприятия, которая насчитывает более 12 показателей.

Часть из них не имеет непосредственного отношения к определению экономической несостоятельности предприятий, что в "Системе критериев для определения признаков экономической несостоятельности предприятия", утвержденной Правительственной Комиссией по вопросам банкротства и

санации предприятий, круг показателей оценки экономической несостоятельности предприятий существенно сокращен.

Показатели определены по данным схемы "Бухгалтерского баланса", введенного в Республике Узбекистан с 1 января 1997 года, где:

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и во "Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" для оценки экономической несостоятельности предприятий рекомендуется иная система показателей, состоящая из 6 показателей.

В изменениях и дополнениях к "Порядку проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий" основными показателями для оценки экономической несостоятельности предприятий приняты 7 показателей.

Изучение и обобщение содержания вышеперечисленных нормативно-методических материалов Правительственной комиссии Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий и Комитета по делам об экономической несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан приводят нас к следующим выводам:

1. Несмотря на то, что нормативно-методические материалы направлены на решение одной проблемы - обоснование системы показателей оценки экономической несостоятельности предприятий, прослеживается различный подход, разноречивый в признании экономической несостоятельности предприятий, что, прежде всего, проявляется в численности рекомендуемых показателей для определения экономической несостоятельности предприятий.

2. Используются различные методики определения отдельных показателей оценки экономической несостоятельности предприятий. Так, показатель платежеспособности предприятия в "методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и во "Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" определяются, как:

$$\frac{A_2 - Пд}{П_2 - Д_{жк} - Д_{п}}$$

где: A_2 - итог второго раздела актива баланса;

$Пд$ - просроченная дебиторская задолженность;

$П_2$ - итог второго раздела пассива баланса;

$Д_{жк}$ - долгосрочные займы и кредиты;

$Д_{п}$ - пролонгированные обязательства предприятия.

Значит, совокупность оборотных средств предприятия за минусом просроченной дебиторской задолженности сопоставляется с общей суммой внешних обязательств предприятия за вычетом долгосрочных займов и кредитов и пролонгированных обязательств предприятия.

В "Системе критериев для определения признаков экономической несостоятельности предприятий" и в "Методических рекомендациях по финансовому анализу предприятия" этот показатель исчисляется как :

$$\frac{A_7 - П_д}{П_7 - Д_ж}$$

Здесь не принимаются во внимание пролонгированные обязательства предприятия.

Иная методика исчисления данного показателя приведена в "Порядке проведения мониторинга анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий".

Также по разному рекомендуется определять и показатель соотношения собственных и заемных средств. Так, в "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и "Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" он рассчитывается по формуле:

$$\frac{П_1}{П_7 - Д_ж - Д_п}$$

При этом под коэффициентом соотношения собственных средств понимается степень обеспеченности краткосрочных заемных средств собственными источниками.

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу предприятий" этот показатель определяется как:

$$\frac{П_7 - Д_ж}{П_1}$$

Здесь коэффициент соотношения собственных и заемных средств понимается как возможность предприятия по вовлечению в свой оборот заемных средств.

В ряде документов под коэффициентом соотношения собственных и заемных средств понимается степень обеспеченности краткосрочных заемных средств собственными источниками и только лишь в "Методических рекомендациях по финансовому анализу предприятий" этот коэффициент понимается как возможность предприятия по вовлечению в свой оборот заемных средств и показатель определяется как отношение краткосрочных заемных средств к собственным источникам средств, к различным величинам краткосрочных заемных средств.

Таким образом, в нормативно-методических материалах само содержание коэффициента соотношений собственных и заемных средств понимается по-разному и определяется по различной методике.

Аналогичная ситуация и с показателем обеспеченности собственными оборотными средствами.

Разнойой допущен и в определении нормативных уровней показателей оценки экономической несостоятельности предприятий.

В изменениях и дополнениях к "Порядку проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий" рекомендованы следующие нормативные уровни:

- | | |
|---|---|
| - Коэффициент платежеспособности | <i>Не менее 1</i> |
| - Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | <i>Не менее 1</i> |
| - Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | <i>Не менее 0,1</i> |
| - Коэффициент маневренности | <i>Не ниже среднеотраслевого уровня</i> |

Во всех остальных нормативно-методических материалах нормативные уровни, соответственно, составили: 2,0; 2,0; 0,1; 0,5.

Известно, что когда предприятие признаются экономически несостоятельными, то дальнейшие решения по ним могут быть двоякими:

- перевести предприятия на санацию;
- объявить предприятие банкротом, ликвидировать его, реализовать его имущество на аукционе и вернуть его долги банкам, кредиторам и поставщикам.

Соответственно при этом должны быть различными показатели оценки несостоятельности предприятий для того, чтобы объявить предприятия банкротами, а другие предприятия перевести на санацию.

В нормативно-методических материалах нет полного решения этой проблемы. Прежде всего, объявляемые экономически несостоятельными предприятия делятся не на две группы - санлируемые и банкроты, а на большее число групп. В "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" во "Временном порядке признания

сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" предприятия делятся на три группы. В изменениях и дополнениях к "Порядку проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий" предприятия делятся - на 5 групп.

В связи с этим, первоочередной становится проблема признания предприятий и организаций банкротами и разработка методики анализа их экономической несостоятельности.

Создание такой методики - это объективная необходимость формирования и дальнейшего развития рыночных отношений. Банкротизация предприятий - это естественный процесс рыночных отношений. В развитых капиталистических странах, где давно сформировалась цивилизованная рыночная экономика, большое количество предприятий постоянно объявляются банкротами.

В связи с этим, мониторинг и анализ экономической несостоятельности предприятий является первоочередной задачей.

Методика анализа экономической несостоятельности предприятий должна основываться на следующих принципах:

-устанавливаемая система показателей оценки экономической несостоятельности, принимаемые нормативные уровни этих показателей должны позволить делить признаваемые экономически несостоятельными предприятия на санируемые и объявляемые банкротами;

-устанавливаемые нормативные уровни показателей экономической несостоятельности предприятий должны быть соответствующими для санируемых предприятий и для предприятий, объявляемых банкротами;

Исходя из этих принципов, для оценки экономической несостоятельности предприятий, целесообразно пользоваться следующей системой показателей:

1 Коэффициент ненормальной финансовой устойчивости определяется как:

а) $[(480-080):180] \times 100 < 100\%$;

К_н б) $[(480-080+520):180] < 100\%$;

в) $[(480-080+520+770):180] \geq 100\%$.

Это означает, что для покрытия потребности предприятия в запасах или затратах, когда своих источников не хватает, их покрывают привлеченные долгосрочные займы и кредиты. Предприятия выходят из положения за счет использования краткосрочных займов и кредитов, которые являются неустойчивыми и подлежат возвращению в ближайшее время.

2 Коэффициент кризисного финансового состояния предприятия определяется как:

а) $[(480-080):180] \times 100 < 100\%$;

К_к б) $[(480-080+520):180] \times 100 < 100\%$;

в) $[(480-080+520+770):180] \times 100 < 100\%$.

Это означает, что для покрытия потребности предприятия в запасах и затратах недостаточна даже вся совокупность привлекаемых источников средств — собственных источников средств, долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов, и предприятие оказалось в кризисном финансовом состоянии.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности баланса предприятия определяется как:

$$K_{\text{абс}} = \frac{170 + 180 + 190}{\Pi_2 - Д_2 \text{ или } 540 - (400 + 410)}$$

Этот коэффициент характеризует соотношение между наличными денежными средствами предприятия и краткосрочными займами и кредитами и отражает обеспеченность покрытия краткосрочных займов и кредитов наличными денежными средствами предприятия.

Следует подчеркнуть, что общий коэффициент ликвидности баланса предприятия показывает потенциальную возможность выполнения предприятием своих обязательств по краткосрочным займам и кредитам, а коэффициент абсолютной ликвидности баланса отражает реальную возможность предприятия по возвращению предприятием краткосрочных займов и кредитов.

4. Коэффициент соотношений собственных и заемных источников средств определяет степень обеспеченности краткосрочных займов и кредитов собственными источниками, и исчисляется как:

$$K_{\text{соп}} = \frac{\Pi_1}{\Pi_2 - (400 + 410)}$$

Данная методика определения коэффициента является общепринятой и в большей степени соответствует действительности.

5. Коэффициент обеспеченности собственными источниками оборотных средств определяет обеспеченность совокупных, а не только запасов и затрат, оборотных средств предприятия собственными источниками, рассчитывается как:

$$K_{\text{обс}} = \frac{\Pi_1 - A_1}{A_2}$$

6. Коэффициент рентабельности активов предприятий определяет степень эффективности использования имущества предприятий.

Известно, что в условиях рыночных отношений главным показателем результатов деятельности предприятий становится финансовый результат и,

поэтому, показатель рентабельности должен быть в числе критериев определения экономической несостоятельности предприятий и этот показатель, по обоснованной рекомендации ряда нормативно-методических материалов, определяется следующим образом:

$$K_{\text{рен}} = \frac{П_{\text{рДН}}}{ИБ},$$

где: $П_{\text{рДН}}$ – прибыль предприятия до уплаты налогов;

$ИБ$ – валюта баланса или стоимость имущества предприятия.

Таким образом, для признания предприятий экономически несостоятельными, санирования, объявления их банкротами целесообразно, пользоваться следующей системой критериев (табл. 28)

Таблица 28

Система критериев признания предприятий экономически несостоятельными

в %

Показатели	Нормативный уровень коэффициентов	
	санирование	Объявление банкротом
1. Коэффициент ненормальной финансовой устойчивости	≥ 100	-
2. Коэффициент кризисного финансового состояния	-	< 100
3. Коэффициент абсолютной ликвидности баланса	10 - 100	до 1,0
4. Коэффициент соотношения собственных и заемных источников средств	100 - 200	< 100
5. Коэффициент обеспеченности собственными источниками оборотных средств	50 - 100	до 50
6. Коэффициент рентабельности активов предприятия	до 5	≤ 0

Обоснование нормативных уровней коэффициентов признания предприятий экономически несостоятельными заключается в следующем.

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия должны быть определены отдельно для санируемых предприятий и предприятий, объявляемых банкротами. Для санируемых предприятий следует пользоваться показателем коэффициента ненормальной финансовой устойчивости, когда для удовлетворения потребности предприятия в запасах и затратах используются краткосрочные займы и кредиты, потому что сумма собственных источников средств и долгосрочные займы и кредиты не позволяют покрывать эти потребности. Ненормальная финансовая устойчивость предоставляет некоторые потенциальные возможности: при определенной финансовой поддержке данное предприятие сможет выправить свое экономическое положение.

Нормативный уровень этого коэффициента должен равняться 100 и более процентов. При этом, необходимо учитывать, за счет каких краткосрочных займов и кредитов удовлетворяются потребности предприятия. Следует считать ненормальным, когда эти потребности удовлетворяются, в основном, за счет кредиторских задолженностей.

Нормативный уровень коэффициента кризисного финансового состояния предприятия, который служит основанием для объявления предприятия банкротом, должен быть ниже 100%. Из этого следует, что даже привлечение всей совокупности источников покрытия потребности предприятия в запасах и затратах не позволит покрыть его потребность в запасах и затратах.

Известно, что из трех коэффициентов ликвидности баланса предприятия — общий коэффициент и частный или промежуточный коэффициент являются потенциальными, возможными коэффициентами ликвидности, поскольку они определяются по всей совокупности оборотных средств и по всей сумме денежных оборотных средств — запасов и затрат, денежных средств и средств в расчетах. Главным для оценки экономической несостоятельности предприятий должен быть коэффициент абсолютной ликвидности баланса.

Баланс предприятия признается ликвидным, а предприятие платежеспособным, если коэффициент абсолютной ликвидности баланса равен 20 % или выше. В связи с этим, рекомендовано при оценке экономической несостоятельности санировать предприятие, если коэффициент абсолютной ликвидности находится на уровне от 10 до 20%, и объявить его банкротом при коэффициенте до 10%.

По коэффициенту соотношений собственных и заемных источников средств предприятие признается экономически несостоятельным, если его уровень не менее 2 или 200 %. Исходя из этого, целесообразно, признать предприятие экономически несостоятельным и рекомендовать его санированию при уровне этого коэффициента от 100 до 200% и признать предприятие экономически несостоятельным и объявить его банкротом при уровне до 100%.

В общей совокупности оборотных средств материальные оборотные средства, составляющие основную часть оборотных средств предприятий..

должны на 50% и выше, обоснованным нормативом для признания предприятия экономически несостоятельным, следует считать коэффициент обеспеченности собственными средствами на уровне до 50%. Исходя из этого, рекомендовано для санирования признанных экономически несостоятельных предприятий поднять коэффициент на уровень от 50 до 100%, а для объявления экономически несостоятельных предприятий банкротами применить норматив до 50%.

Рассматривая нормативный уровень рентабельности активов предприятий, следует иметь в виду, что для самоокупаемости активов предприятий рентабельность активов должна быть не менее 10%. Исходя из этого, предприятие следует признать экономически несостоятельным, если уровень его рентабельности до 5%, рекомендовать перевод — от 1 до 5%, а объявить банкротом — при нулевой прибыли.

На основе методики анализа финансового состояния предприятий в условиях рыночных отношений можно сделать следующие выводы:

- в связи с переводом народного хозяйства на рыночные отношения значение анализа финансового состояния предприятий возрастает;
- анализ финансового состояния предприятий должен быть глубоким, всесторонним, последовательным, объективным, по итогам которого можно было бы принять необходимые меры по дальнейшему улучшению финансового состояния предприятий.

Анализ финансового состояния предприятий должен осуществляться в двух направлениях:

- во-первых, для оценки уровня финансового состояния предприятий, с точки зрения принятия мер по последующему улучшению финансового состояния предприятий, когда показатели финансового состояния предприятий сопоставляются с показателями предприятий конкурентов, с передовыми предприятиями, со среднеотраслевыми финансовыми показателями;
- во-вторых, для оценки экономической несостоятельности при решении вопроса об объявлении предприятий банкротами или решении вопроса о переводе предприятий на санацию, когда финансовые показатели анализируемых предприятий сопоставляются с утвержденными предельно-нормативными уровнями финансовых показателей деятельности предприятий.

Для обеспечения эффективности проведения процесса анализа финансового состояния предприятий необходимо:

- систематически совершенствовать методику анализа финансового состояния предприятия;
- создавать нормативно-инструктивную базу финансового анализа, с целью учета специфики проявления финансовых результатов деятельности предприятия;
- существенно повысить уровень организации и проведения анализа финансового состояния предприятий.

Анализ финансового состояния предприятий должен завершаться не только формулированием принципиальных выводов, но и разработкой системы организационно-технических, производственно-экономических мероприятий по дальнейшему поднятию уровня финансового состояния предприятий.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ
до 1 января 1993 года

	Код стр.	На начало года	На конец отчетного года
АКТИВ			
I. Основные средства и вложения			
Основные средства (01)	010		
Нематериальные активы (04)	020		
Капитальные вложения и авансы(33,35,61)	030		
Оборудование (07)	035		
Долгосрочные финансовые вложения (58)	040		
Использование дохода (81)	050		
	060		
Расчеты за имущества (76)	065		
Расчеты за имущество (76)	070		
Убытки (80)	080		
Итого по I разделу	090		
II Запасы и затраты			
Производственные запасы (05,06,08,12)	100		
Незавершенное производство(03,20,21,23,29,30)	110		
Издержки обращения на остаток товаров(44)	120		
Расходы будущих периодов (31)	130		
Готовая продукция (40)	140		
Товары (41)	150		
Прочие запасы и затраты	160		
Итого по II разделу	170		
Из раздела II – запасы и товары в пути	171		
III. Денежные средства, расчеты и прочие активы			

Касса (50)	200		
Расчетный счет (51)	210		
Валютный счет (52)	220		
Прочие счета в банках (54,55)	230		
Прочие денежные средства (56)	240		
Краткосрочные финансовые вложения (58)	250		
Использование заемных средств (82)	270		
Расчеты с дебиторами:			
За товары, работы и услуги (45,62,76)	300		
Векселя полученные (59)	310		
По авансам выданным (61)	320		
С бюджетом (68)	325		
С прочими	330		
Расчеты с работниками по полученным или ссудам (73)	340		
Расходы, не покрытые средствами фондов и целевого финансирования (87,88,96)	350		
Прочие активы	360		
Итого по III разделу	370		
	380		
БАЛАНС	390		
ПАССИВ			
1. Источники собственных средств			
Уставный фонд (85)	400		
Износ основных средств (02)	410		
Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов (13)	420		
Финансирование капитальных вложений (93,94)	430		
Расчеты за имущество (76)	440		
Расчеты с учредителями (75)	445		
Специальные фонды и целевое финансирование (87),88,96)	450		
Резервы на покрытие предстоящих расходов и платежей (89)	460		
Амортизационный фонд (86)	470		
Доходы будущих периодов (83)	480		

Торговая наценка по нереализованным товарам (542)	490		
	500		
Прибыль (доход) (80)	510		
Итого по I разделу	520		
II. Кредиты и другие заемные средства			
Краткосрочные кредиты (90)	600		
Среднесрочные кредиты (91)	610		
Долгосрочные кредиты (920)	620		
Ссуды, не погашенные в срок	630		
Краткосрочные заемные средства (95)	640		
Долгосрочные заемные средства (95)	650		
Итого по II разделу	660		
III. Расчеты и прочие пассивы			
Расчеты с кредиторами:			
- за товары и услуги (60)	700		
- по векселям выданным (66)	710		
- по авансам полученным (61)	720		
- с бюджетом (68)	730		
- с внебюджетными фондами стабилизации экономики (65)	735		
- по страхованию (69)	740		
- по оплате труда (70)	750		
- с прочими кредиторами	760		
Ссуды для рабочих и служащих (97)	765		
Прочие пассивы	770		
Итого по III разделу	780		
	790		
БАЛАНС	800		

Приложение №2

БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ
с 1 января 1993 года по 1 января 1997 года

	Код стр.	На начало года	На конец года
Актив			
1. Основные средства и прочие внеоборотные активы			
Нематериальные активы:			
- первоначальная стоимость (040)*	010		
- износ (05)*	011		
- остаточная стоимость (010-011)	012		
Основные средства:			
- первоначальная стоимость (01)	020		
- износ (02)	021		
- остаточная стоимость (020-021)	022		
Оборудование к установке (07)	030		
Незавершенные капитальные вложения (08)	040		
Долгосрочные финансовые вложения (06)	050		
Расчеты с учредителями (75)	060		
Прочие внеоборотные активы	070		
Итого по 1 разделу (012+022+030+040+050+060+070)	080		
11. Запасы и затраты			
Производственные запасы (10,15)	100		
Животные на выращивание и откорме (11)	110		
Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы			
Первоначальная стоимость (12)	120		
Износ (13)	121		
Остаточная стоимость (120-121)	122		
Незавершенное производство (29,30)	130		
Расходы будущих периодов (31)	140		
Готовая продукция (40)	150		
Товары:			

Продажная цена (41)	160		
Торговая наценка (42)	161		
Покупная цена (160-161)	162		
Издержки обращения на остаток товаров	170		
ИТОГО по 11 разделу(100+110+122+130+140+150+162 +170)	180		
III.Денежные средства,расчеты и прочие активы.			
Расчеты с дебиторами:			
За товары,работы и услуги (45,62,76)	200		
По векселям полученным (62)	210		
С дочерними предприятиями (78)	220		
С бюджетом (68)	230		
С персоналом по прочим операциям (73)	240		
С прочими дебиторами	250		
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (61)	260		
Краткосрочные финансовые вложения (58)	270		
Денежные средства:			
Касса (50)	280		
Расчетный счет (51)	290		
Валютный счет (52)	300		
Прочие денежные средства (55,56,57)	310		
Прочие оборотные активы	320		
ИТОГО по III разделу(200+210+220+230+240+250+260 +270+280+290+300+310+320)	330		
Убытки: прошлых лет (87)	340		
Отчетного года	350		
БАЛАНС:(сумма стр.080,180,330,340,350)	360		
П А С С И В			
I.Источники собственных средств			
Уставный фонд (85)	400		
Резервный фонд (86)	410		

Фонды специального назначения (88)	420		
Целевое финансирование и поступление (96)	430		
Арендные обязательства (97)	440		
Расчеты с учредителями (75)	450		
Нераспределенная прибыль прошлых лет (87)	460		
Прибыль: отчетного года (80)	470		
Использовано (81)	471		
Нераспределенная прибыль отчетного года (470,471)	472		
ИТОГО по I разделу (400+410+420+430+440+450+460+472)	480		
II. Долгосрочные пассивы			
Долгосрочные кредиты банков (92)	500		
Долгосрочные займы (95)	510		
ИТОГО по II разделу (500+510)	520		
III. Расчеты и прочие пассивы			
Краткосрочные кредиты банков (90)	600		
Кредиты банков для работников (93)	610		
Краткосрочные займы (94)	620		
Расчеты с кредиторами:			
За товары, работы и услуги (60)	630		
По векселям выданным (60)	640		
По оплате труда (70)	650		
По социальному страхованию и обеспечению (69)	660		
По имущественному и личному страхованию (65)	670		
С дочерними предприятиями (78)	680		
По внебюджетным платежам (67)	690		
С бюджетом (68)	700		
С прочими кредиторами	710		
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (64)	720		
Доходы будущих периодов (83)	730		
Резервы предстоящих расходов и платежей (89)	740		
Резервы по сомнительным долгам	750		

(82)			
Прочие краткосрочные пассивы	760		
ИТОГО по Ш разделу (600+610+620+630+640+650+660+670+680+690+700+710+720+730+740+750+760)	770		
Б А Л А Н С (сумма стр.480,520,770)	780		

Приложение №3

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
С 1 января 1997 года

Наименование показателей	№ стр.	На начало отчетного года	На конец отчетного года
А К Т И В			
1. Долгосрочные активы			
Основные средства:			
По первоначальной (восстановительной) стоимости (01,03)	010		
Износ (02)	011		
Остаточная стоимость 010-011	012		
Нематериальные активы:			
По первоначальной стоимости	020		
Износ	021		
По остаточной стоимости 020-021	022		
Капитальные вложения (07,08)	030		
Акции в дочерних предприятиях (06)	040		
Займы представленные дочерним предприятиям (06)	050		
Акции в ассоциированных предприятиях (06)	060		
Займы ассоциированным предприятиям (06)	070		
Долгосрочные инвестиции (06)	080		
Прочие займы (06)	090		
Прочие активы	100		
ИТОГО по разделу (012+022+030+040+050+060+070+080+090+100)	110		
Оборотные активы			
Производственные запасы (10,11,12,13,15,16)	120		
Незавершенное производство (20,21,23,29)	130		
Готовая продукция (40)	140		

Товары для перепродажи (41-42)	150		
Расходы будущих периодов (31)	160		
Денежные средства (51,55,56,57)	170		
Валютные средства (50,52,55,56,57)	180		
Денежные средства в кассе (50)	190		
Краткосрочные вложения (58)	200		
Собственные акции выкупленные (56)	210		
Дебиторы:			
Расчеты с покупателями и заказчиками (09,45,62-82)	220		
Авансовые платежи (61)	230		
Расчеты с бюджетом (68,19)	240		
Расчеты с персоналом (73)	250		
Расчеты с дочерними предприятиями (78)	260		
Расчеты с ассоциированными предприятиями (79)	270		
Расчеты с учредителями (75)	280		
Прочие дебиторы (63,71,76)	290		
ИТОГО по разделу 11(120+130+140+150+160+170+180+190 +200+210+220+230+240+250+ 260+270+280+290)	300		
ВСЕГО по АКТИВУ баланса 110+300	310		
ПАССИВ			
Источники собственных средств			
Уставный капитал (85/1)	320		
Добавленный капитал (85/2)	330		
Резервный капитал (85/3)	340		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (87)	350		
Целевые поступления в фонды (96,88)	360		
Резервы предстоящих расходов и платежей (89)	370		
Доходы будущих периодов (83)	380		

ИТОГО по I	390		
разделу (320+330+340+350+360+370+380)			
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные займы (95)	400		
Долгосрочные кредиты (92)	410		
Краткосрочные займы (93,94,97)	420		
Краткосрочные кредиты (90)	430		
Авансы, полученные (переступившие на счета) от покупателей и заказчиков (64)	440		
Кредиторы:			
-поставщики (60)	450		
-задолженность по бюджету (68)	460		
-задолженность по оплате труда (70/1,70/2)	470		
-задолженность по социальному страхованию и обеспечению (69)	480		
-задолженность по государственному и личному страхованию (65)	490		
-задолженность по внебюджетным платежам (67)	500		
-задолженность дочерним предприятиям (78)	510		
-задолженность ассоциированным предприятиям (78)	520		
-прочие кредиторы (75/1,71/2,73,76/1,79)	530		
ИТОГО по II	540		
разделу (400+410+420+430+440+450+470+480+490+500+510+520+530)			
ВСЕГО по ПАССИВУ баланса 390+540	550		

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И МАТЕРИАЛОВ

1. Законы Республики Узбекистан

1. О предприятиях, 1991 год
2. О банкротстве, 1994 год
3. О бухгалтерском учете, 1996 год
4. О санации сельскохозяйственных предприятий, 1997 год
5. О банкротстве (новая редакция), 1998 год

2. Указы Президента Республики Узбекистан

6. О мерах по повышению ответственности руководителей предприятий и организаций за своевременность проведения расчетов в народном хозяйстве, 1995 год

7. О мерах по реализации законодательства о банкротстве предприятий, 1996 год

8. О мерах по укреплению платежной дисциплины и системы взаиморасчетов, 1996 год

9. О кординальных мерах по совершенствованию системы расчетов в сельском хозяйстве, 1997 год

10. О мерах по упорядочению порядка ликвидации предприятий, не осуществляющих финансово-хозяйственную деятельность и не сформировавших свои уставные фонды в установленные законодательством сроки, 1998 год

11. О совершенствовании механизма банкротства и санации предприятий, 1999 год

3. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан

12. О мерах по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, 1997 год

13. О мерах по проведению санации сельскохозяйственных предприятий, 1998 год

14. О проведении выверки дебиторской и кредиторской задолженности, 1998 год

15. О дополнительных мерах по санации сельскохозяйственных предприятий, 1999 год

4. Нормативно-рекомендательные материалы

16. Методические рекомендации по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий. Комитет по делам об экономической несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан, Ташкент, 1997 год

17. Временный порядок признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными. Комитет по делам об экономической несостоятельности предприятий при Госкомимуществе Республики Узбекистан, Ташкент, 1997 год

18. Система критериев для определения признаков экономической несостоятельности предприятия. Правительственная комиссия Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятия, Ташкент, 1997 год

19. Методические рекомендации по финансовому анализу предприятия. Правительственная комиссия Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий, 1997 год

20. Приказ Министерства финансов Республики Узбекистан от 15 января 1997 года №5 «Об утверждении форм и объема годовой и квартальной финансовой отчетности предприятий (организаций)».

21. Порядок проведения мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Газета «Налоговые и таможенные вести», 1997 год, №26

22. Временное положение о территориальном управлении по делам об экономической несостоятельности предприятий. Правительственная комиссия Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий, 1997 год

23. Порядок предоставления финансовой поддержки при санации экономически несостоятельных предприятий. Правительственная комиссия Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий, 1997 год

24. Временное положение по выявлению несостоятельных предприятий, нуждающихся в первоочередной государственной финансовой поддержке. Правительственная комиссия Республики Узбекистан по вопросам банкротства и санации предприятий, 1997 год

25. Памятка по основным формам и показателям финансового учета и отчетности. Финансовое Законодательство Республики Узбекистан, 1995 год., приложение №3

26. Рекомендация к составлению бизнес-планов после преобразования государственных предприятий в иные формы собственности и при получении кредитных ресурсов под инвестиционные проекты. Финансовое Законодательство Республики Узбекистан, 1996, приложение №5

27. Порядок проведения проверок и ревизии финансово – хозяйственной деятельности хозяйственных субъектов. Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 496 от 27 ноября 1998 года

28. Методические рекомендации по оценке финансового состояния акционерных обществ. Министерство финансов Республики Узбекистан. 19 января 2000 год

29. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан НСБУ №9. Отчет о денежных потоках (Зарегистрировано МЮ №519).

30. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан. НСБУ №2 Доходы от основной хозяйственной деятельности (Утверждено Министерством финансов №41 от 20.08.98г.; зарегистрировано Минюстом №483 от 26.08.98г.)

31. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан. НСБУ №3. Отчет о финансовых результатах (Зарегистрировано МЮ №484 от 26.08.98г.; утверждено МФ №43 от 25.08.98 г.)

32. Комментарий к Национальному стандарту бухгалтерского учета №2 Республики Узбекистан «Доходы от основной хозяйственной деятельности»

33. Концептуальная основа для подготовки и представления финансовой отчетности (Утверждено Минфином №17-07/86 от 26.07.98г., зарегистрировано Минюстом №475 от 14.08.98 г.)

34. Национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан НСБУ №1. Учетная политика и финансовая отчетность (Зарегистрировано Минюстом №474 от 14.08.98 г.; утверждено Минфином №17-07/86 от 26.07.98г.)

5. Общая экономическая литература

35. Петров В.В., Ковалев В.В. Как читать баланс. - Москва, 1993 г.

36. Тулаходжаева М. Анализ финансовой отчетности и финансовых коэффициентов. Материалы заочного семинара «Реформы бухгалтерского учета в Узбекистане», проведенного по проекту ООН-ЕЭС. - Газета «Налоговые и таможенные вести», 1994 г., №22

37. Русак Н.А., Русак В.А. Основы финансового анализа. - Минск, 1995 г.

38. Радионова В.Н., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - Москва, 1995 г.

39. Ли А.Н., Шевченко С.И. Основные принципы финансового анализа предприятия. - Финансовое Законодательство Республики Узбекистан, 1995 г., выпуск 11

40. Шоалимов А.Х. Анализ финансового состояния. - Газета «Налоговые и таможенные вести», 1995 г. №5

41. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - Москва, 1996 г.

42. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы: процедуры связанные с банкротством. - Москва, 1996 г.

43. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - Москва, 1996 г.
44. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. - Москва, 1997 г.
45. Ковалев В.В. Сборник задач по финансовому анализу. - Москва, 1997 г.
46. Маркарян Э.А., Герасименко В.П. Финансовый анализ. - Москва, 1997 г.
47. Крайнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. - Москва, 1997 г.
48. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. Учебное пособие. /Пер. с француз. - Москва, 1997 г.
49. Абдукаримов И.Т. Как читать и анализировать финансовую отчетность. - Ташкент, 1998-1999 гг., 3 книги
50. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - Москва, 1998 г.
51. Томос П. Карлин, Альбей Р., Маклин Ш. Анализ финансовых отчетов. - Москва, 1998 г.
52. Шеремет А.Д., Нечашев Е.В. Методика финансового анализа. Москва, 1999 г.
53. Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. Учебное пособие. - Москва, 1999 г.
54. Погостинская Н.А., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. - Москва, 1999 г.
55. Радионов Н.В., Радионова В.М. Основы финансового анализа: Математические методы. - Москва, 1999 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
Глава I. РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОСНОВА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1. Перевод народного хозяйства на рыночные отношения и возрастание роли финансового состояния предприятия.....	5
– 2. Основные принципы и источники финансового анализа.....	7
3. Баланс предприятия - основной источник финансового анализа.....	14
Глава II. ИЗ ОПЫТА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ОБЩАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	24
1. Из зарубежного опыта финансового анализа.....	24
2. Разработка методики анализа финансового состояния предприятия в Узбекистане.....	29
3. Общая оценка финансового состояния предприятия.....	35
Глава III. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА.....	41
1. Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	41
2. Анализ ликвидности баланса предприятия.....	55
Глава IV. ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	68
1. Оборачиваемость оборотных средств и финансовое состояние предприятия.....	68
2. Себестоимость продукции и финансовое состояние предприятия.....	76
Глава V. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ И РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	91
1. Анализ деловой активности предприятия.....	91
2. Анализ рыночной активности предприятия.....	97
Глава VI. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	110
1. Анализ прибыли предприятия.....	110
2. Анализ рентабельности предприятия.....	119
3. Анализ экономической несостоятельности предприятия.....	141
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ.....	152
ПРИЛОЖЕНИЕ №1.....	154
ПРИЛОЖЕНИЕ №2.....	157
ПРИЛОЖЕНИЕ №3.....	161
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И МАТЕРИАЛОВ.....	164

Эргаш Акрамович Акрамов

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**
(Учебное пособие)

Редактор Алехина З.Ф.
Компьютерная верстка Рахимова А.Р.

Подписано в печать 25.12.2000г. Формат 60х80 1/16 Бум. тип. 3
Объем 10,8 пл. Тираж 1000 экз. Заказ № 1

Отпечатано в типографии **УНИТИ** Санкт-Петербург