**Методические подходы к анализу ресурсного потенциала российских предприятий**

Нам представляется, что анализ ресурсного потенциала российских предприятий может включать следующие основные аспекты.

1. Анализ произволствснно-хозяйствснной деятельности и эффек­тивности использования ресурсов.

2. Анализ имущественного комплекса предприятия.

3. Финансовый анализ.

В рамках стратегического анализа предприятия анализ производ­ственно-хозяйственной деятельности необходим для определения эф­фективности использования ресурсов предприятия, его прибыльности и прогнозирования ресурсных возможностей. Анализ производствен­но-хозяйственной деятельности выполняется в следующей последо­вательности:

• анализ основных технико-экономических показателей;

• анализ производственной программы и ее рентабельности;

• анализ расходов;

• анализ финансовых результатов.

Состав показателей, по которым выполняется анализ основных технико-экономических показателей, может варьироваться в зависи­мости от социальной приоритетности данного предприятия в регионе и принятой системы организации его финансово-хозяйственной дея­тельности. Поскольку наиболее значимые показатели инвариантны по отношению к отрасли или другим предприятиям региона, постольку их можно идентифицировать и оценить через соотношение между темпами их изменения. Целесообразно отслеживать общие тенденции развития предприятия, соответствие темпов изменения показателей развития предприятия средним темпам изменения аналогичных по­казателей в среднем по отрасли, региону или среди предприятий кон­кретной зоны стратегического хозяйствования.

Определение темпов изменения показателей позволяет оценить те­кущее состояние предприятия и его развитие за отчетный период. При анализе необходимо учитывать влияние инфляции, которая мо­жет существенно исказить динамику основных показателей. Устране­ние влияния инфляции может осуществляться с использованием раз­личных методик, основанных на применении индекса цен. Заметим, что для сравнения динамики развития одного предприятия с динами­кой развития других необходимо применять не абсолютные значения основных показателей, а темповые их изменения. Чем выше темпы ро­ста, тем динамичнее развивается предприятие, тем привлекательнее оно для инвесторов. При выполнении анализа технико-экономичес- ких показателей следует выделять ряд аспектов.

Динамика объема производства продукции в натуральном выражении показывает изменение структуры производства по видам деятельности. Ее анализ может осуществляется посредством сравнения индексов из­менений, выраженных в процентах. Последние рассчитываются деле­нием выпуска продукции текущего периода по номенклатуре па значе­ние аналогичного показателя предшествующего периода. Изменение структуры выпуска должно следовать из необходимости рациональной загрузки оборудования и повышения доходности производства в целом. Допускается неэффективное изменение структуры выпуска или объе­мов производства, если это вызвано стратегическими целями. Напри­мер, уменьшение выпуска в связи с переходом на диверсифицирован­ную продукцию, завоеванием рынка по определенной номенклатуре выпускаемой продукции и т. д.

Объем товарной продукции в действующих ценах зависит от динами­ки изменения выпуска в натуральном измерении и от уровня цен.

При достаточно высоком уровне инфляции для приведения данного показа­теля к сопоставимому виду применяется показатель выпуска товарной продукции в сопоставимых ценах определенного года. На объем товар­ной продукции в действующих ценах влияют следующие факторы:

• структура ассортимента выпускаемой продукции. Если предпри­ятие увеличило объем производства продукции с более низкими ценами, то при увеличении объемов в натуральном исчислении объем товарной продукции будет расти более медленными тем­пами и наоборот;

• уровень цен на выпускаемую продукцию. При неизменных объе­мах производства товарная продукция вырастет за счет роста цен, вызванного инфляцией.

В процессе анализа выпуска товарной продукции обязательным яв­ляется сравнение темпов изменения товарной продукции с темпами изменений аналогичных предприятий отрасли или региона.

Анализ объема реализации наиболее достоверно определяет эффек­тивность работы предприятия. Рост объема реализации является ос­новным показателем планирования увеличения конкурентного пре­имущества предприятия. Взаимосвязь увеличения объема реализации и прибыльности предприятия может быть положительной и отрица­тельной. Ради увеличения темпов роста продукции предприятия мо­гут жертвовать размером прибыли, однако в большинстве случаев именно прибыль подталкивает предприятие к желанию наращивать объемы. Наращивание темпов роста объемов реализации в большин­стве случаев является положительной тенденцией при условии сохра­нения на том же уровне или росте показателя рентабельности.

На размер объема реализации влияют:

• объем выпуска товарной продукции;

• наличие остатков продукции на складе готовой продукции;

• состояние расчетов с дебиторами и кредиторами (в частности, размер отгруженной и неоплаченной продукции и размер полу­ченных и не освоенных авансов);

• уровень цен.

Динамика себестоимости реализованной продукции показывает на снижение или увеличение возможностей предприятия по повышению доходности. Анализ изменений расходов проводится с целью выявле­ния возможностей повышения эффективности использования матери­альных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия в процессе под­готовки производства, процесса производства, обращения и реализации продукции. Наилучшим образом динамика расходов может быть про­анализирована на основе метода сравнения показателей снижения рас­ходов на производство продукции по отношению к изменению объемов ее производства. Следует обратить внимание на тот факт, что зависи­мость между объемом производства и затратами имеет нелинейный ха­рактер. Взаимосвязь показателей себестоимости, объема продаж и при­были по отдельным видам продукции позволяет уточнять данные маркетингового анализа: продавать ли небольшое количество продук­ции, но по более высокой цене, с ориентацией на состоятельного поку­пателя с индивидуальными запросами, или продавать много продук­ции, ориентированной на массового покупателя по относительно низкой цене. Второй путь решения проблемы снижения расходов и себестои­мости продукции требует дополнительного анализа расходов.

Динамика изменений балансовой прибыли предприятия харак­теризует эффективность бизнеса. Максимизация прибыли являет­ся одной из основных стратегических целей большинства предпри­нимателей. При исследовании вопроса о связи между прибыльно­стью и рыночной структурой необходимо учитывать следующие факторы:

• производственные издержки, связанные с применяемыми техно­логиями в отрасли;

• взаимоотношения между продавцами и потенциальными конку­рентами при однородном дифференцированном продукте.

Анализ производственной программы предприятия

Анализ производственной программы выполняется по всем видам деятельности и в разрезе ассортимента основной номенклатуры про­изводства. Детализация данного анализа зависит от поставленных за­дач, но в общем виде может предусматривать:

• анализ структуры видов деятельности предприятия;

• анализ структуры доходности по видам деятельности;

• анализ структуры затрат по различным видам деятельности предприятия.

Анализ номенклатуры выпускаемой продукции проводится на осно­ве изменения структуры по видам деятельности и по видам продукции в разрезе основной деятельности. Данный анализ позволяет определить тенденции изменений ассортимента продукции с учетом рентабельности каждого из этих видов.

Для анализа доходности предприятия в целом важно исследовать рентабельность каждого из направлений его деятельности. При этом более детально необходимо исследовать виды деятельности, имеющие тенденцию к снижению доходности. По нерентабельным видам дея­тельности необходимо анализировать причины снижения рентабель­ности и на этой основе разрабатывать мероприятия, повышающие до­ходность этих видов деятельности.

Анализ себестоимости производства позволяет определить основ­ные элементы затрат и сравнить их как с предшествующим периодом и плановыми показателями, так и с нормативными значениями или данными других предприятий.

При оценке финансовой устойчивости предприятия важным кри­терием является величина условно-постоянных расходов. Эти затра­ты подразделяются на два вида: материальные (амортизация или арендная плата, часть расходов на содержание оборудования и аппа­рата управления и т. д.) и финансовые (проценты к уплате по креди­там и займам). Чем выше объем условно-постоянных затрат, тем выше риск инвестирования в данное предприятие, поскольку эти затраты должны покрываться вне зависимости от интенсивности генерирования текущих доходов. На привлекательность предприя­тия для инвесторов особенно негативно влияют значительные услов­но-постоянные расходы. Особенно это наблюдается при отсутствии реальных возможностей для увеличения объемов производства и в связи с ограничениями по сбыту продукции. Размер условно-постоянных расходов влияет на зависимость изменений затрат от объема выпуска продукции. Степень зависимости затрат производства от объемов производства оценивается коэффициентом реагирования затрат (изменение затрат, деленное на изменение объемов производства). Причем для постоянных расходов коэффициент реагирования равен нулю. В зависимости от значения коэффициента реагирования затра­ты подразделяют на:

• постоянные, К = 0;

• дегрессивные, К меньше 1, но больше 0;

• пропорциональные, К = 1;

• прогрессивные, К больше 1.

Для обеспечения снижения себестоимости необходимо, чтобы тем­пы снижения дигрессивных расходов превышали темпы роста прогрес­сивных и пропорциональных расходов.

Особо выделим, что высокая доля условно-постоянных расходов в общей сумме затрат характеризуется как высокий уровень операцион­ного левериджа и свидетельствует о высоком уровне производствен­ного риска. Леверидж — это показатель, характеризующий зависи­мость между условно-постоянными затратами и некоторой прибылью. Иными словами, операционный леверидж (производственный ры­чаг) — это потенциальная возможность влиять на прибыль путем из­менения структуры себестоимости и объема выпуска продукции. Суть операционного риска заключается в том, что постоянные расходы долж­ны обязательно покрываться доходами вне зависимости от объемов производства. Для предприятий с высоким уровнем операционного левериджа даже незначительное колебание объемов производства мо­жет привести к существенному изменению валовой прибыли. Опера­ционный леверидж определяется:

• долей материальных условно-постоянных расходов к общей сум­ме затрат или, что равносильно, соотношением условно-постоян­ных и переменных затрат;

• отношением темпов изменения прибыли до вычета процентов и налогов к темпу изменения объема реализации в натуральных единицах;

• отношением чистой прибыли к материальным условно-постоян­ным расходам.

Причем при анализе важны не сами значения операционного леве- риджа, а определение взаимосвязей между темпами изменений исполь­зуемых показателей.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия может проводиться по следующим основным направлениям:

• анализ и оценка динамики изменения прибыли и основных фак­торов, обусловливающих эти изменения;

• изучение состава портфеля ценных бумаг и оценка их ликвидно­сти, а также определение эффективности отвлечения средств на эти вложения;

• определение тенденций изменения объемов основных фондов, которые оцениваются в зависимости от изменения объемов про­изводства и характера использования производственных мощ­ностей;

• исследование тенденций изменения объемов оборотных средств предприятия;

• исследование производственных запасов предприятия;

• анализ изменения дебиторской задолжности предприятия.

Любая коммерческая деятельность в большинстве случаев имеет

своей целью максимальное получение прибыли. Поэтому анализ фор­мирования финансовых результатов является одним из наиважней­ших факторов, поскольку прибыль формирует прирост собственного капитала предприятия.

Управление прибылью означает обеспечение максимального ре­зультата в текущем периоде или нормативного критерия в длитель­ной перспективе, обеспечение контролируемого соотношения между уровнем прибыли и уровнем риска.

Анализ формирования прибыли по источникам доходов показывает изменения направлений доходности и требует дополнительного ана­лиза при существенных отклонениях от ранее сформировавшихся показателей.

На значение показателя прибыли влияет:

• объем реализации продукции, работ и услуг;

• себестоимость выпускаемой продукции, выполненных работ и услуг;

• операционный леверидж;

• финансовый леверидж;

• эффективность использования ресурсного потенциала.

Финансовый леверидж характеризует влияние на прибыль величи­ны и структуры долгосрочных пассивов. Эффект финансового леверид- жа заключается в том, что обязательные платежи по обслуживанию заемного капитала в случае недостаточности прибыли могут привести к необходимости ликвидации части активов. Высокая доля заемного ка­питала характеризует высокий уровень финансового риска и свидетель­ствует о высокой степени финансовой зависимости предприятия. Финансовый леверидж можно рассчитать как:

• соотношение заемного и собственного капитала;

• отношение темпа изменения чистой прибыли к темпу изменения валовой прибыли.

Взаимосвязь операционного, финансового левериджа и прибыли наглядно демонстрируется на графике безубыточности (метод «мерт­вой точки»).

Метод мертвой точки (критического объема продаж) позволяет в каждой конкретной ситуации рассчитать объем выпуска, обеспечи­вающий безубыточную деятельность предприятия.

Критический объем рассчитывается как частное от деления услов­но-постоянных производственных расходов на удельный маржиналь­ный доход.

Маржинальный доход — это сумма постоянных расходов и прибы­ли. Он рассчитывается как разность между выручкой от реализации и переменными расходами.

Оценка эффекта операционного левериджа измеряется как част­ное от деления произведения удельного маржинального дохода и кри­тического объема продаж на объем валовой прибыли.

Анализ имущественного комплекса

Необходимо исследовать при выполнении анализа имущественного комплекса предприятия динамику изменений и эффективность ис­пользования:

• основных фондов;

• материальных ресурсов;

• трудовых ресурсов;

• финансовых ресурсов.

Рассмотрим последовательно каждый из названых выше аспектов анализа.

Анализ основных средств выполняется для определения:

• структуры основных фондов;

• возможностей предприятия по увеличению объемов производ­ства;

• эффективности использования основных фондов;

• мероприятий по консервации, реализации или реструктуризации отдельных объектов;

• показателей выбытия и обновления основных фондов.

Задачей анализа использования производственных мощностей

предприятия является:

• изучение структуры и динамики основных фондов, технического состояния и темпов обновления активной их части;

• исследование хода технического перевооружения и реконструк­ции предприятия;

• определение показателей использования производственных мощ­ностей и основных производственных фондов;

• определение факторов, влияющих на эффективность использо­вания производственных мощностей.

Схема анализа производственных мощностей может значительно варьироваться в зависимости от уровня информации, предоставляе­мой для выполнения анализа. Первоначально определяется коэффи­циент использования производственных мощностей по номенклатуре выпускаемой продукции и выясняются тенденции по уровню загруз­ки основных производственных мощностей, а также возможности предприятия по увеличению объемов производства в разрезе номенк­латуры продукции при наличии платежеспособного рынка сбыта.

Необходимо проследить динамику стоимости фондов, выведенных из эксплуатации, и выработать предложения по их эффективному ис­пользованию. Динамика изменения структуры позволяет сделать вы­воды о целесообразности выполненных мероприятий по обновлению основных фондов и определить тенденции изменения производствен­ных мощностей предприятия. При этом необходимо сопоставить тем­пы обновления активной и пассивной частей основных фондов. Для характеристики состояния основных фондов и динамики изменения определяют:

• коэффициент износа, который равен сумме износа, деленной на первоначальную стоимость;

• коэффициент выбытия, определяемый как соотношение между стоимостью выбывших фондов и стоимостью фондов на конец анализируемого периода;

• коэффициент обновления, определяемый как соотношение между стоимостью поступивших фондов и стоимостью фондов на нача­ло анализируемого периода;

• коэффициент годности основных фондов, определяемый как соотношение между остаточной стоимостью фондов и первона­чальной стоимостью.

Коэффициенты износа и годности дают условную оценку возраст­ного состава и технического состояния основных фондов, так как сум­ма начисленного износа не отражает фактической изношенности ос­новных фондов.

Учитывая специфику развития отечественных предприятий, под­черкнем, что в анализе основных фондов важное место занимает ана­лиз эффективности затрат по содержанию и эксплуатации основных фондов. В этой связи необходимо исследовать динамику и темпы из­менения расходов на эксплуатацию и содержание основных фондов, сравнить их с темпами роста объемов производства и себестоимости. Важным в данном анализе является определение эффективности экс­плуатации устаревшего оборудования и целесообразности его замены.

Об эффективности использования предприятием основных фондов можно судить и по таким показателям, как динамика фондоотдачи или фондоемкости. Фондоотдача определяется как отношение величины объема реализации (в некоторых случаях — размера прибыли) к сред­негодовой стоимости основных производственных фондов. При ана­лизе фондоотдачи следует обращать внимание на разный уровень вли­яния инфляции на показатели объема реализации продукции и среднегодовой стоимости основных фондов. Для получения достовер­ных данных фондоотдачи необходимо данные по этим показателям приводить в сопоставимый вид. Обобщающими показателями, харак­теризующими уровень обеспечения предприятия основными произ­водственными фондами (ОПФ), являются фондовооруженность тру­да и техническая вооруженность труда. Фондовооруженность труда рассчитывается делением среднегодовой стоимости ОПФ к средне­списочной численности ППП. Техническая вооруженность труда рас­считывается делением среднегодовой стоимости производственно­го оборудования к среднесписочному числу рабочих в наибольшую смену. Темпы роста этих показателей сравниваются с темпами роста производительности труда.

Анализ материальных ресурсов связан с оценкой эффективности их использования и определяется уровнем:

• оборачиваемости производственных запасов;

• обеспеченности запасами потребностей производства;

• эффективности использования запасов по сравнению с удельны­ми нормами и выявления сверхнормативных и ненужных запасов;

• удельного расхода материалов на единицу выпускаемой продукции;

• темпов прироста материальных расходов к темпам прироста про­изводства.

Рациональное использование материалов в производстве — одно из важнейших условий роста объемов производства и снижения себесто­имости выпускаемой продукции. Эффективность использования материальных ресурсов определяется рядом показателей, основными из которых являются: динамика материальных запасов; изменение удельных норм расхода; отношение темпов роста материальных затрат к темпам роста объемов производства; оборачиваемость материальных ресурсов.

По данным изменения материальных запасов в разрезе их структу­ры анализируем характер изменения состояния материалов. Следует обращать внимание па стоимостную оценку всех видов материальных ресурсов и при длительном периоде оборота учитывать (по необходи­мости) влияние инфляции.

Необходимым условием повышения конкурентоспособности и, тем самым, привлекательности для инвесторов является снижение мате­риалоемкости продукции. Из анализа удельных норм расхода можно сделать выводы о конкурентоспособности продукции, определить ве­личину материальных запасов, а также рассчитать размер сверхнор­мативных остатков. Снижение норм расхода ресурсов — одно из обя­зательных требований, которые следует предъявлять к руководителям предприятий.

По данным анализа оборачиваемости материальных запасов опре­деляется период оборачиваемости для расчета потребности предприя­тия в оборотных средствах, необходимых для приобретения мате­риальных ресурсов. Динамика периода оборота (особенно в сравнении с другими предприятиями) характеризует степень организации произ­водственного процесса.

Заметим, что оборачиваемость запасов является одним из наиболее существенных критериев, влияющих на оборачиваемость активов в целом. Повышение оборачиваемости активов обеспечит увеличение массы прибыли предприятия без дополнительных ресурсов. Рента­бельность активов предприятия зависит от рентабельности производ­ства и оборачиваемости активов.

Кроме того нельзя не отметить, что рентабельность активов зави­сит от уровня управления:

• материальными ресурсами через коэффициенты использования материалов и показатели оборачиваемости ресурсов;

• дебиторской задолженностью через показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, а также контроля сомнительных долгов;

• производительностью труда;

• коэффициентом использования производственных мощностей.

Здесь уместно отметить, что на оборачиваемость активов существен­ное влияние оказывают факторы внешней деловой окружающей среды, такие как развитие хозяйственного механизма; состояние банковско- финансовой сферы в стране; уровень инфляции; колебания курсов ино­странных валют и валютное законодательство и т. д.

На оборачиваемость активов влияет оборачиваемость всех элементов оборотных средств. Период времени, в течение которого происходит трансформация денег в материалы и комплектующие средства, а за­тем в готовую продукцию и через ее реализацию снова в деньги, назы­вается периодом оборачиваемости. Длительность периода оборачи­ваемости пропорционально связана с потребностью в денежных средствах под обеспечение бесперебойной работы предприятия и ха­рактеризует эффективность организации денежного обращения.

При контроле за деятельностью предприятия необходимо опреде­лить размер денежных средств, необходимых для организации задан­ного объема производства. Существенным в данном анализе является расчет потребности в финансировании оборотных средств. Потреб­ность в денежных средствах определяется умножением однодневной потребности для финансирования обеспечения запасов материалов и энергоресурсов, потребностей в обслуживании оборудования и управ­ления па период оборота денежных средств (в днях). Период оборота денежных средств определяется как разница между периодом оборота кредиторской задолженности и суммой периодов оборота дебиторской задолженности и запасов. Для предприятия очень важно установить границы периода оборота денежных средств, поскольку удлинение оборота требует дополнительного привлечения финансовых средств, а при высокой ставке рефинансирования привлечение внешних финан­совых источников достаточно неэффективно.

Анализ трудовых ресурсов проводится по следующим направ­лениям:

• квалификационного состава;

• возрастного состава;

• производительности труда в денежном и натуральном выраже­нии;

• изменений структуры персонала;

• текучести персонала.

Необходимо отметить, что трудовые ресурсы являются одним из наиболее существенных факторов производственного процесса, влия­ющих на все сферы деятельности предприятия и не подающиеся конк­ретному количественному анализу в стоимостном виде. Анализ дина­мики изменения численности по категориям и по возрасту дает оценку сложившихся тенденций и позволяет определить степень влияния этих изменений на обеспеченность кадрами, что имеет значение для будущих инвесторов.

Показатели текучести кадров оценивают эффективность работы предприятия по формированию своего трудового ресурса. Значитель­ные размеры текучести кадров свидетельствуют об неэффективном управлении трудовыми ресурсами. Высокая текучесть требует допол­нительных средств на обучение и приобретение необходимого уровня квалификации. Тем не менее, увеличение работающих должно быть обоснованно с позиции существенного увеличения объема трудоем­ких видов деятельности предприятия.

Важным в анализе эффективности использования кадров является показатель производительности труда. Уровень производительности труда рассчитывается как количество реализованной продукции на одного работающего или как количество продукции, выпущенной в еди­ницу времени. В процессе анализа необходимо провести сравнение темпов роста производительности труда и объемов производства, тем­пов прироста производительности труда и средней заработной платы. Если темп прироста производительности труда опережает темп при­роста среднемесячной заработной платы, то это приводит к повыше­нию рентабельности производства в целом и снижению удельных на­логовых платежей.

Изменение указанных показателей должно постоянно контролиро­ваться, а при их ухудшении (особенно снижении производительности труда или ее низком уровне по сравнению с сопоставимыми предприя­тиями) необходимы управленческие воздействия.

Причины увеличения текучести кадров и/или снижения произво­дительности труда должны быть изучены особо.

Анализ финансовых ресурсов целесообразно начинать с анализа движения финансовых потоков в разрезе трех сфер деятельности предприятия: производственной, инвестиционной и финансовой. Эти финансовые потоки выступают в роли финансовых ресурсов, связан­ных с поступлением и расходованием собственных и заемных финан­совых источников. Анализ изменения движения денежных средств позволяет контролировать приток и расход денежных средств по на­правлениям деятельности.

Анализ движения финансовых ресурсов рассматривается в привяз­ке только к движению денежных средств, а неденежная форма финан­совых ресурсов здесь не учитывается.

Для эффективного управления финансовыми ресурсами целесооб­разно проводить сравнение полученных доходов с образующимися за этот же период расходами.

При анализе доходов и расходов исследуется так же структура фи­нансовых ресурсов и приоритетность управленческих решений по на­правлениям финансирования.

Анализ финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия на отчетный период позволяет определить его финансовую устойчивость, платежеспособ­ность, финансовые возможности по реализации разработанных страте­гий. Он включает анализы:

• источников средств и их размещения;

• дебиторской задолженности;

• кредиторской задолженности;

• финансовых коэффициентов.

Анализ источников финансовых средств предприятия и их разме­щения по своей сути является одновременно горизонтальным и вер­тикальным анализом бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский баланс является отражением финансового состоя­ния предприятия на определенный момент времени. На основании данных баланса формируется таблица источников средств и их разме­щения. По данным таблицы можно сделать выводы об изменении источников средств, которыми обладает предприятие, оценить целе­сообразность такого рода изменений, а также направления исполь­зования привлеченных средств. Выводы основываются на оценке ха­рактера изменений в активе баланса. При этом анализ структурных изменений в статьях баланса для исключения влияние инфляции на полученный результат осуществляется в сопоставимой оценке. Учет последствий инфляции является отдельным элементом оценки. Анализ каждого изменения должен позволить оценить эффективность этих из­менений. При сопоставлении изменения запасов, незавершенного про­изводства и готовой продукции следует сравнить с нормативными зна­чениями под потребности фактического объема производства с учетом намечаемых тенденций его роста.

Анализируя дебиторскую задолженность, необходимо обратить внимание па динамику изменения задолженности по срокам исполь­зования средств, а также на изменения, происходящие в составе круп­ных дебиторов. Необходимым условием является проверка достовер­ности долгов и определение сомнительных долгов. Данный анализ позволит определять характер основных изменений, произошедших в структуре источников средств, а также степень их влияния на состав активов предприятия. Для более детального анализа необходимо по­следовательно изучить изменения структуры по всем статьям баланса, учитывая объемные показатели производственно-хозяйственной дея­тельности. Анализ динамики этих показателей позволит понять тен­денции изменения финансового положения предприятия (ухудшение, улучшение или остается неизменным).

Анализ структуры баланса целесообразно выполнять в разрезе источников финансовых средств предприятия, отраженных в пасси­ве баланса, и их размещения в активе баланса. Для выяснения при­чин изменения в структуре активов необходимо обращать внимание на следующие обстоятельства:

• при анализе основных средств во внеоборотных активах увели­чение нематериальных активов косвенно характеризует выбран­ную предприятием политику как инновационную (имеют место вложения в патенты, лицензии). Однако при существенном уве­личении нематериальных активов требуется провести оценку экономической эффективности такого вложения;

• увеличение долгосрочных финансовых вложений следует расце­нивать как инвестиционную направленность вложений лишь при

формировании рационального (доходного) портфеля инвестици­онных ценных бумаг.

При анализе структуры источников финансовых средств необхо­димо обратить внимание на изменения в структуре финансирования. Шкала оценки финансово-экономического состояния предприятия мо­жет быть представлена в самом укрупненном виде тремя позициями:

• чистое кредитование;

• равновесие;

• чистое заимствование.

Чистое кредитование выражается в превышении финансовых активов над заемным капиталом, а чистое заимствование выражается в недостатке финансовых активов для покрытия обязательств. Равно­весие показывает равенство финансовых активов и заемного капитала. Все три позиции вычисляются по формуле разности между собствен­ным капиталом и нефинансовыми активами. Устойчивым является положение, начиная от состояния равновесия. Оно усиливается по мере увеличения абсолютной величины отклонения в сторону превы­шения собственного капитала над нефинансовыми активами.

Существенным в анализе источников финансирования является исследование кредиторской задолженности. Значительное увеличение задолженности по полученным авансам может происходить вследствие увеличения объемов кредитования, а также увеличения периода оборо­та кредиторской задолженности или инфляции. Важным является ана­лиз кредиторской задолженности по его влиянию на рынок сбыта.

Изменение заемных средств всегда требует дополнительного ана­лиза по возможностям предприятия рассчитываться по своим обяза­тельствам и по степени устойчивости.

Выполняя анализ изменений всех статей баланса, определяем по каждой статье суть изменений с позиции финансирования предприя­тия, разбивая эти изменения по двум графам «Источники» и «Исполь­зование» по следующему принципу.

1. В графу «Источники» включаются все увеличения кредиторской задолженности или собственных средств, а также все случаи про­дажи активов с получением выручки от продажи.

2. В графу «Использование» включаются уменьшение собственных средств или кредиторской задолженности, а также увеличение по всем статьям активов предприятия.

Источники финансирования включают получение кредитов бан­ков, поступление кредиторской задолженности, нераспределенную прибыль, дополнительно выпущенные акции или облигации, денеж­ные средства, полученные от продажи активов и погашения дебитор­ской задолженности.

Использование средств включает приобретение основных фондов, ценных бумаг, погашение кредитов банков или кредиторской задол­женности, выкуп собственных акции или облигаций, приобретение производственных запасов и т. д.

Данный анализ показывает, каким образом выросла валюта баланса по источникам финансирования и куда были направлены полученные финансовые ресурсы. Данный анализ дополняется анализом денеж­ных средств.

Анализ дебиторской задолженности позволяет определить состоя­ние расчетов с дебиторами и эффективность использования отвлечен­ных средств.

Для этого необходимо изучить отвлечение средств в дебиторскую задолженность по периодам года в разрезе наиболее крупных дебито­ров. Причем следует обратить внимание на следующие обстоятельства:

• увеличение размера дебиторской задолженности может быть вызвано изменением системы расчетов с поставщиками сырья и материалов, энергоресурсов и т. д. (например, перевод ряда платежей на условия предварительной оплаты);

• ужесточение условий поставщиков ресурсов в связи с ухудшени­ем финансового состояния предприятия;

• нерациональное использование финансовых средств в связи с не­достаточным уровнем оптимизации финансовых потоков;

• отсутствие надлежащего контроля за платежеспособностью парт­неров или некорректный выбор партнеров;

• увеличение дебиторской задолженности с целью обесценивания денежных средств на счетах и с целью приобретения материаль­ных ценностей по фиксированным ценам.

Анализ дебиторской задолженности может выполняться в следу­ющей последовательности:

• определяется динамика изменений и выясняются причины дан­ных изменений;

• выполняется анализ динамики задолженности во временном ин­тервале по основной группе дебиторов.

Анализ кредиторской задолженности определяет:

• состояние расчетов с кредиторами, недопущение банкротства;

• структуру кредиторской задолженности и оптимальный размер кредиторской задолженности.

Для анализа кредиторской задолженности необходимо выполнить анализ по периодам года в разрезе наиболее крупных кредиторов, оце­нить объем заемных средств и их влияние на финансовую безопасность предприятия. Кроме того, необходимо выполнить расчет устойчивых пассивов исходя из того, что часть кредиторской задолженности явля­ется постоянным источником финансирования операционной деятель­ности предприятия.

Анализ структуры кредиторской задолженности позволяет опре­делить соотношение заемных средств различных кредиторов:

• кредитов банков, финансовых займов юридических лиц, аван­сов покупателей, задолженностей по оплате материальных ресурсов;

• задолженностей по оплате труда, по бюджету и во внебюджет­ные фонды, по выполненным работам и услугам.

В зависимости от изменений в структуре кредиторской задолжен­ности можно определить степень финансовой зависимости предприя­тия от заемных средств, а также определить степень риска потери фи­нансовой самостоятельности.

Важнейшим аспектом анализа финансового состояния предприя­тия является анализ финансовых коэффициентов. Вместе с тем необходимо отметить, что финансовые коэффициенты не дают одно­значной оценки финансового состояния предприятия в будущем, хотя все формулы расчета коэффициентов в литературных источниках приводятся с указанием их желательных нормативных значений. Как представляется, для организации эффективной системы контроля де­ятельности предприятия необходимо отвлечься от указанных норма­тивных значений и выполнить для конкретного предприятия расчет показателей, характеризующих текущее состояние предприятия с уче­том перспектив его дальнейшего развития.

Для оценки ликвидности предприятия используют коэффициенты покрытия, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности и чистый оборотный капитал. В зависимости от того, в какие сроки ставится задача трансформировать активы предприятия в денежные средства, будут изменяться значения этих коэффициентов. Кроме того, пред­приятие должно рассчитываться по своим обязательствам не реализа­цией активов, что в принципе является аномальным, а используя различные возможности финансового рынка. Поэтому, выполняя ана­лиз по коэффициентам ликвидности, необходимо дополнительно исследовать финансовые возможности доходности в предприятия в будущем.

Коэффициент текущей ликвидности определяется делением вели­чины оборотных средств на сумму краткосрочных обязательств. Нор­мативное значение коэффициента вовсе не является неукоснительным критерием оценки платежеспособности предприятия. Этот коэффи­циент показывает, в какой мере краткосрочные обязательства покры­ваются активами, которые могут быть превращены в денежные сред­ства в течение определенного промежутка времени. В зависимости от возможности конвертировать активы в денежные средства (реализо­вать их) и соотношения цены реализации и балансовой стоимости ак­тивов предприятие может рассчитать для себя нормативное значение данного коэффициента.

Анализ платежеспособности проводится с целью определить: доста­точно ли у предприятия денежных средств и их эквивалентов для рас­четов по кредиторским обязательствам, требующим немедленного по­гашения? Основными признаками платежеспособности предприятия являются наличие в необходимых объемах денежных средств и отсут­ствие просроченной кредиторской задолженности.

Коэффициент обеспечения собственными средствами характери­зует наличие у предприятия собственных средств, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости. Он определяется делени­ем разницы между собственными средствами предприятия и основ­ными фондами на сумму оборотных средств. Нормативное значение данного коэффициента не менее 0,1.

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитыва­ется по формуле:

К = (К + Период / Тх (К -К ))/2,

вп ^ тл Г / V тл тл н/ / / У

где Период — заданный срок восстановления платежеспособности; Т— длительность отчетного периода; К — коэффициент текущей ликвидности, рассчитанный на начало текущего периода.

Коэффициенты управления активами позволяют оценить эффек­тивность использования ресурсов предприятия. Коэффициент обора­чиваемости запасов определяется как частное от деления выручки от реализации на среднегодовой размер запасов и показывает, сколько раз в среднем потребляется и возобновляется каждый предмет запа­сов. Для анализа следует сравнить данный коэффициент с аналогами в отрасли или у предприятий-конкурентов. Данный показатель до­пускает некоторые условности: к примеру, выручка определяется по рыночной цене, а запасы — по себестоимости. Поэтому при высоком уровне инфляции необходимо корректировать показатель запасов на размер инфляции.

Коэффициенты деловой активности предприятия характеризуют степень использования ресурсного потенциала предприятия. Расчет этих показателей необходим для оценки деятельности руководителей предприятия и уполномоченных лиц.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях показывает состояние отношений с дебиторами и эффективность управления средствами. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолжен­ности определяется делением дебиторской задолженности на одно­дневную выручку от реализации. Заметим, что дебиторская задолжен­ность — это бесплатное кредитование дебиторов. Поэтому предприятие (в условиях использования заемных средств в своем обороте) должно жестко отслеживать значение этого показателя по срокам оборачивае­мости и по суммам отвлечения.

Показатель фондоотдачи показывает эффективность финансовых вложений средств в основные фонды. Фондоотдача рассчитывается отношением объема реализации к остаточной стоимости основных средств. Эффективное использование основных средств — обязатель­ное условие привлекательности предприятия для инвесторов. Крайне важным для анализа данного коэффициента является сопоставление стоимости основных фондов с учетом индекса инфляции.

Показатель ресурсоотдачи рассчитывается делением выручки от реализации на сумму активов и показывает оборачиваемость финансо­вых вложений в активы предприятия. Сравнением показателя ресурсо­отдачи с нормативными показателями в динамике можно определить, оптимален ли объем активов для обеспечения текущей деятельности. Дополнительно следует рассчитать показатель эффективности ис­пользования ресурсного потенциала предприятия как частное от де­ления объема реализации на сумму среднегодовой стоимости основ­ных средств, оборотных активов и годовых затрат на оплату труда. Данный показатель показывает, сколько выручки приходится на один рубль вложенных материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств по­зволяет определить, каким образом сформированы источники пред­приятия, и показывает степень зависимости предприятия от кредито­ров. Собственный капитал формируется как сумма уставного, допол­нительного и резервного капиталов (фондов). Следует иметь в виду, что на большинстве предприятий уставный капитал (фонд) сформи­рован по оценке основных фондов с довольно непродуманной и несо­ответствующей рынку ценой. Поэтому сравнение размеров заемного и собственного капиталов требует приведения к сопоставимому виду.

Доля заемных средств определяется делением суммы заемных средств на сумму активов предприятия. В состав заемных средств вклю­чаются долго- и краткосрочные обязательства. Высокая доля заемных средств снижает кредитоспособность предприятия. При расчете заем- пых средств следует учитывать размер условпо-постояппой кредиторс­кой задолженности. Это — авансы покупателей при наличии расчетов по предоплате. Данная задолженность формирует устойчивые пассивы и является условно-постоянным бесплатным финансированием дея­тельности предприятия при условии ритмичности его производства.

Коэффициент обеспеченности процентов к уплате рассчитывает­ся делением прибыли на проценты к уплате. Заметим, что в числителе значатся доходы без учета процентов и до налогообложения. Налого­вые платежи не влияют на способность предприятия оплатить процен­ты по обслуживанию долгов.

Обобщенную характеристику финансовых результатов деятельно­сти предприятия дают коэффициенты рентабельности.

Рентабельность продукции определяется как частное от деления прибыли па выручку от реализации.

Рентабельность активов рассчитывается делением прибыли на сумму активов. Она зависит от рентабельности продукции и размера заемных средств.

Рентабельность собственного капитала характеризует прибыль­ность инвестированного акционерами собственного капитала. Показа­тель определяется делением прибыли на сумму собственного капитала.

Для оценки инвесторами возможностей предприятия определяют­ся коэффициенты рыночной активности и положения на рынке цен­ных бумаг.

Коэффициент котировки акций рассчитывается делением рыноч­ной цены акции на ее балансовую стоимость.

Соотношение цены акции с ее доходностью определяет ценность акции. Этот коэффициент выше у предприятий с более высокими пер­спективами роста и ниже у компаний с нестабильным финансовым по­ложением.

Американские экономисты рекомендуют определять устойчивость организации по коэффициенту Ъ ( формула Альтмана):

Z = 1,2 х ^ + 1,4 х Х2 + 3,3 х Х3 + 0,6 х Х4 + 1,0 х Х5,

где Х1 — отношение собственных оборотных средств к сумме акти­вов; Х2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; Х? — отношение балансовой прибыли к сумме активов; Х4 — основ­ные фонды плюс нематериальные активы к балансовой цене заем­ного капитала; X — отношение выручки от реализации к сумме ак­тивов.

При расчете коэффициенты выражаются в %, а не в долях единицы. Если значение Z меньше 1,81, то предприятие имеет неустойчивое финансовое положение. Если коэффициент больше 2,99, то предприя­тие устойчиво. Формула Альтмана позволяет предсказывать случай наступления банкротства, т. е. это статистический метод прогнозиро­вания несостоятельности предприятия [58].

Таковы методические подходы к проведению анализа ресурсного потенциала, адаптированные к отечественным условиям и апробиро­ванные на российских предприятиях.