

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ТИХООКЕАНСКИЙ ИНСТИТУТ  
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ



**Н. В. Кузнецова**

# **Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности**

© Издательство Дальневосточного университета 2004

ВЛАДИВОСТОК  
2004 г.

## **Аннотация**

Учебное пособие посвящено комплексному изложению основных вопросов анализа и управления финансово-хозяйственной деятельности предприятий любой формы собственности. В отличие от других учебников материал представлен более широко. Содержит описание как отечественного, так и зарубежного опыта анализа хозяйственной деятельности, адаптированного к действующим правилам учета и отчетности. Для иллюстрации рассматриваемых методов используются условные примеры и данные.

## СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация.....	2
Введение .....	5
Модуль 1. Понятие, предмет и методы экономического анализа .....	6
Глава 1.1. Понятие экономического анализа .....	6
Глава 1.2. Информация для принятия управленческих решений .....	11
Глава 1.3. Виды экономического анализа .....	15
Глава 1.4. Методы экономического анализа.....	20
1.4.1. Общая характеристика методов экономического анализа .....	20
1.4.2. Методы анализа .....	33
1.4.3. Основные типы моделей, используемые в экономическом анализе .....	41
1.4.4. Факторный анализ .....	45
Модуль 2. Анализ оборачиваемости и эффективности использования основного капитала.....	53
Глава 2.1. Понятие капитала .....	53
Глава 2.2. Основной капитал.....	58
Глава 2.3. Процесс амортизации основных средств .....	70
Глава 2.4. Методы начисления амортизации.....	90
Глава 2.5. Анализ основного капитала .....	98
Модуль 5. Управление и анализ краткосрочных (текущих) и постоянных пассивов .....	121
Глава 5.1. Системы расчетов и их формы .....	121
Глава 5.2. Заемный капитал.....	127
Глава 5.3. Кредиторская задолженность .....	143
5.3.1. Подходы к оценке кредитоспособности .....	143
5.3.2. Анализ кредитоспособности заемщиков зарубежными банками.....	153
5.3.3. Общие подходы к анализу кредитоспособности в зарубежной практике .....	157
5.3.4. Оценка финансовой устойчивости заемщика.....	170
5.3.5. Оценка ликвидности заемщика .....	174
5.3.6. Показатели оборачиваемости и рентабельности .....	181
5.3.7. Показатели деловой активности .....	183
5.3.8. Комплексная оценка кредитоспособности предприятия.....	190
5.3.9. Критерии выбора банка .....	200
Модуль 6. Анализ и управление трудовыми ресурсами .....	211
Модуль 7. Себестоимость продукции и основы ценообразования .....	225
Глава 7.1. Себестоимость продукции.....	225
7.1.1. Понятие себестоимости .....	225
7.1.2. Методы калькуляции себестоимости продукции.....	234
7.1.3. Анализ себестоимости .....	241
Модуль 8. Формирование финансовых результатов.....	258
Глава 8.1. Процесс образования прибыли.....	258
Глава 8.2. Анализ финансовых результатов .....	263
Глава 8.3. Экономическая эффективность и рентабельность .....	271
Глава 8.4. Формула Дюпона .....	275
Глава 8.5. Операционный рычаг .....	280
Глава 8.6. Точка безубыточности .....	282
Модуль 9. Оценка инвестиционных проектов .....	300
Глава 9.1. Концепция технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.....	300
Глава 9.2. Использование коэффициентов при оценке инвестиционного проекта .....	326
Приложение 1 .....	337
Приложение 2.....	340

Приложение 3.....	343
Приложение 4.....	345
Приложение 5.....	348
Приложение 6.....	356
Литература .....	360
Словарь .....	362

## **Введение**

Следует сразу уяснить, что анализ хозяйственной деятельности служит целям управления. А управлять предприятием с помощью только финансовых коэффициентов – это то же самое, что управлять автомобилем, используя зеркало заднего обзора: «видно, что оставил за собой, но непонятно, как это случилось». Анализировать следует не только бизнес-процессы обеспечивающие «финансовую функцию» предприятия, но и все основные бизнес-процессы, связанные с деятельностью предприятия.

Объекты хозяйственной деятельности весьма обширны. Инструментарий включает в себя большое количество финансовых показателей (коэффициентов), которые зачастую дублируют друг друга, и не всегда очевидна необходимость использования тех или иных коэффициентов. На многих предприятиях используется зачастую большое количество финансовых коэффициентов.

Результаты деятельности любого предприятия интересуют всех (внешних и внутренних пользователей). Именно анализ хозяйственной деятельности позволяет выстроить стратегию развития на рынке.

В процессе управления для обоснования принимаемых решений используется совокупность различных видов экономического анализа. Например, рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций внешней и внутренней среды деятельности предприятия. В этих условиях важная роль отводится оперативному анализу. Его отличительными чертами являются комплексность, компьютерная обработка оперативных информационных массивов, использование его результатов на уровне отдельных функциональных служб предприятия в виде ориентированной фрагментарной информации.

В данном учебном пособии представлены методы и приемы анализа хозяйственной деятельности в комплексе. Представленный материал сопровождается примерами и задачами.

# Модуль 1. Понятие, предмет и методы экономического анализа

## Глава 1.1. Понятие экономического анализа

Под анализом в широком смысле слова понимают способ познания предмета, и явления основанного на расчленении целого на составные части и изучение их во всём многообразии и взаимосвязей.

Различают два вида анализа:

I. Общетеоретический экономический анализ.

II. Конкретный экономический анализ.

Перечень проблем, решаемых экономическим анализом, достаточно широк. Они пронизывают все проблемы организации. Условно их можно сгруппировать следующим образом:

- источники финансирования - краткосрочное и долгосрочное кредитование, выпуск и приобретение ценных бумаг, лизинговое финансирование, распределение прибыли, целесообразность привлечения заемных и использование собственных средств и др.;
- капитальные вложения и оценка их эффективности - доходность капитала, текущая и перспективная цена компании, оценка финансового риска, финансовое обеспечение капитальных вложений и др.;
- управление оборотным капиталом - оптимальный размер оборотного капитала, управление краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженностью, структура оборотного капитала;
- финансовое планирование - содержание, порядок разработки и значение финансового проекта и бюджета, прогнозирование финансовой отчетности и др.;
- анализ финансовой деятельности и финансовый контроль - анализ платежеспособности, ликвидности, рентабельности, внутренний анализ прибыли, анализ использования капитала, принятие решений на основе результатов анализа и др.

Из самой группировки проблем предполагается необходимость анализа всех происходящих изменений перед решением конкретных управленческих задач. Согласитесь, определить доходность капитала без анализа ее составляющих невозможно.

*Экономический анализ* как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

**Объекты** экономического анализа: объём производства, объём реализации, себестоимость, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, финансовые результаты (прибыль, рентабельность).

Под **предметом** экономического анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, находящие отражение через систему экономической информации.

Предмет экономического анализа определяет стоящие перед ним *задачи*. Среди основных выделим:

- повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов, бизнес-процессов и нормативов в процессе их разработки;
- объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов, бизнес-процессов и соблюдения нормативов;
- определение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов;
- контроль за осуществлением требований коммерческого расчета;

- выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса;
- проверка оптимальности управленческих решений.

Условно можно выделить следующие **этапы** экономического анализа:

- 1) уточняются объекты, цель и задачи анализа;
- 2) разрабатывается система аналитических и синтетических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа;
- 3) собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется её точность, достоверность и приводится в сопоставимый вид);
- 4) проводится сравнительный анализ, т.е. фактические результаты сравниваются с базовыми: с результатами предшествующих периодов, с плановыми показателями, нормативными показателями и показателями конкурентов;
- 5) выполняется факторный анализ (выделяются факторы и определяется их влияние на результат, для чего необходимо построить аналитическую факторную модель);
- 6) выявляются неиспользованные и перспективные резервы роста эффективности производства;
- 7) проводится оценка результатов хозяйствования и разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основной **целью** экономического анализа является получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами и т.д. При этом интересно как выглядит текущее состояние, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния. С помощью анализа дается оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Составной частью экономического анализа является финансовый анализ.

Ковалев В.В. определяет следующие цели, которые преследует финансовый анализ:

- 1) идентификация финансового положения, интерпретация финансовых результатов;
- 2) выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- 3) выявление основных факторов, вызвавших изменения в финансовом состоянии;
- 4) прогноз основных тенденций в финансовом состоянии.

Цель **финансового анализа**, а также публикуемой финансовой отчетности может варьировать в зависимости от цели, преследуемой субъектом финансового анализа, его пользователем.

Эрик Хелферт, эксперт с мировым именем в области управления финансовым менеджментом, представляет содержание и цели финансового анализа немного другими. Он классифицирует его в соответствии с основными целями трех главных финансово-экономических процессов:

- финансовый учет (financial accounting);
- анализ инвестора (investor analysis);
- теория управления (managerial economics).

Конечную цель он определяет как анализ проблем, результатов работы и акционерной стоимости компании. Это, в принципе, совпадает с целями, представленными российскими специалистами, хотя в отличие от российских методик в зарубежных методиках важную роль играет оценка стоимости компании и капитала компании. Большое значение придается анализу портфеля ценных бумаг и инструментов финансового рынка.

**Финансовый учет** преследует три основные цели:

1. Определение прибыли (оно играет важную роль в анализе фондовых потоков).
2. Определение стоимости. Оно основано на учете затрат в прошлом.

3. Определение налогов. С точки зрения финансового анализа важным вопросом является влияние учета налогов на финансовую отчетность, используемую в анализе.

**Анализ инвестора** также имеет три цели:

1. Интерпретация финансовой информации. Она заключается в анализе финансовой отчетности и других финансовых данных о компании с целью оценки и прогноза ее работы и стоимости бизнеса.
2. Использование сравнительных данных. Это помогает вынести суждения о компании по сравнению с другими компаниями.
3. Анализ финансовых рынков. Он определяется как изучение и прогноз цен на акции изучаемой компании и ее конкурентов во взаимосвязи с общими тенденциями на фондовом рынке.

Практическое применение **теории управления** тоже имеет три цели:

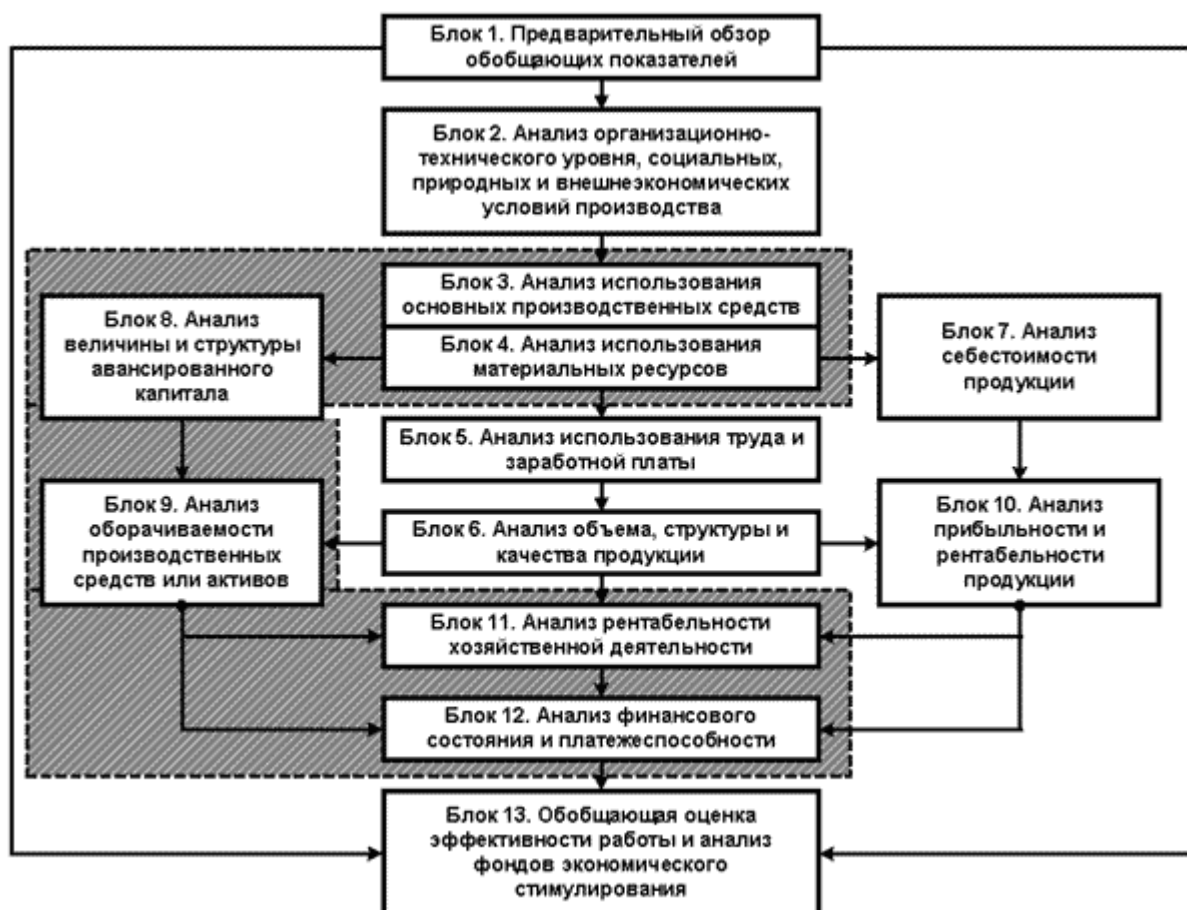
1. Определить экономические принципы деятельности (определить реальную стоимость любой задачи).
2. Определить эффективность использования ресурсов (измерить разницу между доходами и экономическими затратами и степень использования ресурсов в настоящем и будущем).
3. Подсчитать инвестиционную стоимость акционерного капитала (повышение инвестиционной стоимости капитала - конечная цель менеджмента, измеряемая сопоставлением прошлых и планируемых денежных потоков, затратами капитала отдельной компании).

Все три процесса рассматривают глубинные финансовые вопросы и помогают менеджерам принимать решения, которые увеличивают стоимость акционерного капитала.

**Задачи финансового анализа** можно определить следующим образом:

- рост научно-экономической обоснованности бизнес планов и нормативов (в процессе их разработки). Осуществляется это обстоятельным ретроспективным анализом хозяйственной деятельности, посредством установления экономических закономерностей, выявления основных факторов, которые оказывали в прошлом и оказывают в будущем существенное влияние на хозяйственную деятельность;
- объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов (по данным учета и отчетности). (Выполнение производственной программы по количеству и ассортименту изделий, сортности, качеству продукции, ритмичности производства, реализации продукции, выполнение договоров поставок и т.д.);
- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности). (Эффективность использования средств и предметов труда, рабочей силы (по составу), финансовых ресурсов (собственных и заемных, основных и оборотных);
- контроль за осуществлением требований коммерческого расчета (в его полной и незавершенной форме);
- выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса). От этого зависит, будут ли приведены в действие все резервы;
- испытание оптимальности управленческих решений (на всех стадиях иерархической лестницы).



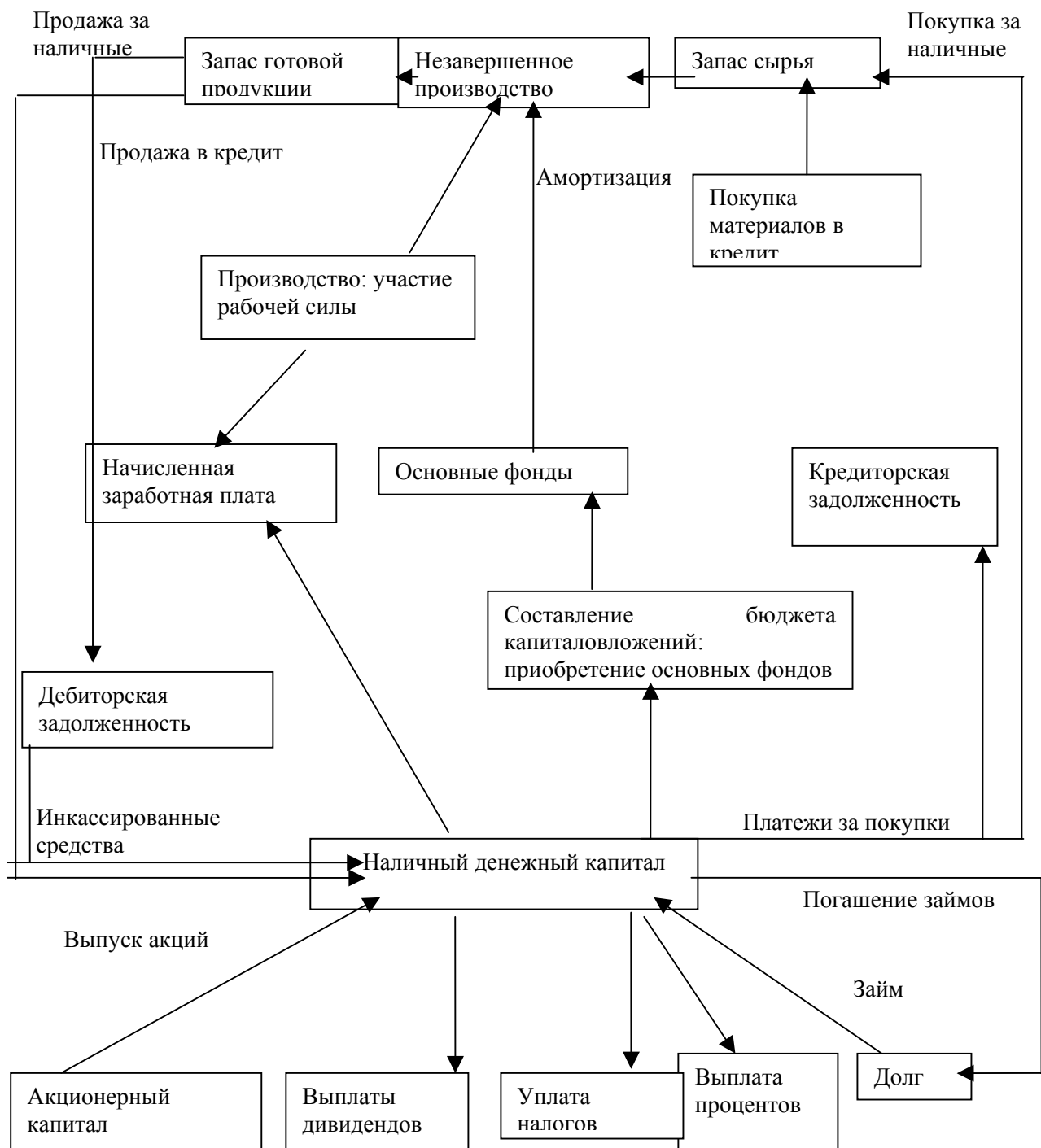


**Рис. 1.1.** Схема системы комплексного экономического анализа деятельности предприятия

Таким образом, мы можем сказать, что основную цель финансового анализа деятельности предприятия российские ученые видят в определении и улучшении финансового состояния с точки зрения ликвидности и устойчивости, а зарубежные - в оценке и повышении стоимости компании и ее капитала. В настоящее время, когда в стране развивается финансовый рынок и рынок капитала, в российских методиках уделяется внимание анализу цены и структуры капитала и оценке стоимости компании.

Для принятия любого финансового решения ставится определенный взаимосвязанный набор аналитических задач. При этом они затрагивают направления непосредственно хозяйственной деятельности.

Часто в литературе разделяют объекты хозяйственной и финансовой деятельности, бездоказательно сводя предмет исследования финансового менеджмента только к расчетам финансовых показателей и анализу ценных бумаг. Что касается второй составляющей, мы уже объяснили, что данное предпочтение объясняется условиями функционирования западного рынка.



На первой составляющей считаем необходимым остановиться. Все показатели финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности и т.п. есть проявление движения хозяйственных объектов и только исследование причин их движения дает возможность принятия правильного финансового решения в конкретной экономической ситуации.

### **Принципы экономического анализа:**

2. Комплексность – подразумевает изучение экономического явления, принимая во внимание его составляющие, которые характеризуют динамику данного явления.
3. Сравнимость – обеспечивается в том случае, когда данные полученные по результатам ранее проведенного анализа могут быть использованы для количественного сравнения с результатами текущего анализа.
4. Периодичность – (например, раз в квартал, раз в месяц).
5. Конкретность – результаты экономического анализа получают четкое количественное выражение.
6. Экономичность – затраты на проведение экономического анализа должны быть меньше, чем получаемые результаты, определяющие потенциальные экономические выгоды от соответствующих управленческих и инвестиционных решений.
7. Научность – при проведении экономического анализа мы руководствуемся научно обоснованной методикой.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

1. Принципы рыночной экономики и финансовая концепция коммерческой организации как основа экономического анализа деятельности предприятий и организаций.
2. Хозяйственный механизм деятельности коммерческой организации как объект анализа.
3. Научные основы экономического анализа: цель, задачи, предмет и метод анализа.
4. Предмет и метод экономического анализа.
5. Цели и задачи экономического анализа хозяйственной деятельности организации.
6. Роль и значение экономического анализа хозяйственной деятельности организации при принятии управленческих решений.
7. Понятие производственного анализа хозяйственной деятельности организации, его цели и задачи.
8. Понятие финансового анализа хозяйственной деятельности организации, его цели и задачи.
9. Какие отличительные особенности характеризуют метод экономического анализа?
10. Понятие системного подхода к комплексному анализу.
11. Понятие методики экономического анализа и организационно-методический подход к его проведению.
12. Блок-схема комплексного экономического анализа.
13. Характеристика методики экономического анализа.

### *Глава 1.2. Информация для принятия управленческих решений*

Следует помнить, что информация для принятия управленческих решений не всегда имеется либо имеется, но слишком обширна. Либо система управленческой информации уже иногда бывает создана, но в итоге она получается слишком сложна и используется неэффективно. Получение нужной информации занимает слишком много времени, чтобы можно было эффективно использовать добытую информацию для повседневных операций или для прогнозирования на будущее.

Для того чтобы учетная информация могла оказывать влияние на решения пользователей, необходимо ее соответствие определенным характеристикам. В частности, информация должна быть уместной. Доступной для понимания, своевременной, надежной и постоянной.

**Уместность.** Это означает, что информация должна относиться к принимаемому решению, или для одной группы пользователей. Уместность в конечном счете определяется пользователем и решением, которое он принимает. Информация считается уместной если она оказывает влияние на принимаемые экономические решения, помогая им оценивать события прошлого, будущего и настоящего.

**Понятность.** Если финансовые отчеты не понятны пользователям, то они имеют небольшое практическое значение. Важно представлять учетную информацию таким образом, чтобы она была понятна для менее информированного пользователя.

**Своевременность.** Чтобы быть полезными, финансовые отчеты должны содержать свежую информацию и публиковаться в достаточно короткие сроки после окончания периода, к которому они относятся, на том основании, что свежая информация имеет для пользователя большую ценность, чем устаревшие данные.

**Надежность и постоянство.** Эта характеристика также может быть названа «точностью». Если учетная информация ненадежна, то неизбежным результатом этого будут ошибочные и неточные данные. Информация надежна, если она обладает следующими характеристиками:

- **содержание:** содержание операций не всегда соответствует тому, что вытекает из их юридической формы;
- **достоверность** – информация должна правдиво отражать результат операций, которые она имеет целью представить. Чтобы быть надежной, информация должна иметь обоснованное описание и быть безошибочной. В способе представления или раскрытия информации не может быть отклонений, в противном случае она передает сообщение, которое не отражает действительные операции и события;
- **полнота:** некоторые несущественные статьи могут быть исключены, так как они не влияют на решения или действия пользователя информации;
- **постоянство формирования** – сопоставимость показателей во времени, сопоставимость отчетов между компаниями.
- **Краткость** – информация должна быть четкой, не содержать ничего лишнего.
- **Точность.** Пользователь должен быть уверен, что информация не содержит ошибок или пропусков. Информация должна быть свободна от любых подтасовок.
- **Оперативность.** Информация должна быть готова к тому времени, когда она необходима.
- **Сопоставимость.** Информация должна быть сопоставимой по времени и по отделам/подразделениям.
- **Целесообразность.** Информация должна подходить для той цели, для которой она приготовлена.
- **Рентабельность.** Подготовка информации не должна стоить больше, чем выгоды от ее использования.
- **Нетенденциозность.** Информация должна быть подготовлена и представлена таким образом, чтобы она не была предвзятой.
- **Адресность.** Информация должна быть доведена до ответственного исполнителя; при этом следует соблюдать конфиденциальность.

**ЗАДАНИЕ.** Вам рекомендуется вложить Ваши свободные деньги в компанию информация о которой находится в библиотеке. Оцените каждый из блоков информации по таким параметрам, как: уместность, своевременность, точность и понятность для Вас:

- последний годовой финансовый отчет компании;
- фотография действующего главного управляющего;
- номер телефона компании;
- свежая статья о компании, написанная на японском языке;
- свежий годовой отчет о деятельности конкурирующей компании в этой отрасли.

ОТВЕТ:

Задача *бухгалтерского учета* состоит в том, чтобы создать финансовую информацию о предприятии, которая считается уместной для различных заинтересованных сторон. Цель этой информации – оказывать влияние на решение, выработать квалифицированное суждение и принять на его основе решение относительно хозяйственной единицы.



**Рис. 1.3.** Пример иерархической организации управленческой информации

**ЗАДАНИЕ.** Покупка дома одно из важных решений, которые Вы намерены принять или приняли. Перечислите три фактора, которые повлияли бы на ваш выбор какой дом купить.

Вся финансовая информация распространяется по внутренним и внешним каналам. Результаты анализа финансового состояния предприятия имеют первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних - руководству компаний, собственникам, структурным подразделением, филиалам, представительствам, так и внешних по отношению к предприятию - менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов.

**Основные партнерские группы**

Партнерские группы	Вклад партнерской группы	Требования компенсации	Цель, преследуемая при финансовом анализе
1	2	3	4
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты и финансовая устойчивость
Заимодавцы	Заемный капитал	Проценты	Ликвидность (его платежеспособность) - способность предприятия мобилизовать денежную наличность, чтобы уплатить долги
Руководители (администрация)	Знание дела и умение руководить	Оплата труда и доля прибыли сверх оклада	Все стороны деятельности предприятия
Персонал (служащие)	Поставка средств и предметов труда	Зарплата, премии, социальные условия	Финансовые результаты предприятия
Поставщики средств и предметов труда		Договорная цена	Финансовое состояние предприятия
Покупатели (клиенты)	Сбыт продукции	Договорная цена	Финансовое состояние предприятия
Налоговые органы	Услуги общества: мирная обстановка, жилые массивы, парки и т.п.	Оплата налогов сполна и в срок	Финансовые результаты предприятия

Для *внутренних пользователей*, к которым в первую очередь относятся руководители предприятия, результаты финансового анализа необходимы для оценки деятельности предприятия и подготовки решений о корректировке финансовой политики предприятия.

Для *внешних пользователей* - партнеров, инвесторов и кредиторов - информация о предприятии необходима для принятия решений о реализации конкретных планов в отношении данного предприятия (приобретение, инвестирование, заключение длительных контрактов).

Пользователи учетной информации можно квалифицировать по различным группам, а удовлетворение информационных потребностей таких пользователей как раз и является функцией учетного процесса. Поскольку существуют различные группы пользователей, естественно было бы предположить, что каждая может иметь разные информационные потребности. Кроме того, внутри каждой группы пользователей есть разные уровни сложности. Например, некоторые акционеры компании могут быть высокообразованны в области интерпретации финансовых отчетов, тогда как другие могут быть безграмотны в финансовом отношении. Следовательно, необходимо определить информационные потребности пользователей, и составлять предположения относительно информации, необходимой для их принятия.



**ЗАДАНИЕ.** Финансовые отчеты компании, включая счета прибылей и убытков, балансы и отчеты о движении денежных средств используются разными лицами и организациями по самым разным причинам.

Укажите четыре различных вида пользователей финансовых отчетов и объясните в каждом случае аспекты деятельности или положения компании, продукции и т.д., в которых они могли бы заинтересованы.

**ЗАДАНИЕ.** Большинство компаний платят налог. Какие налоги должна платить компания и какую информацию будут требовать чиновники для оценки правильной суммы налога?

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Пользователи экономической информации как субъекты проведения экономического анализа.
2. Бухгалтерская отчетность как информационная база экономического анализа.
3. Требования к раскрытию аналитической информации в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности.
4. Финансовая отчетность и бухгалтерская отчетность как информационная база экономического анализа.

### Глава 1.3. Виды экономического анализа

В зависимости от потребностей управления можно выделить **виды анализа** (табл.1).

**Таблица 1.1.** Классификация видов экономического анализа

Признак классификации	Вид анализа
По функциям управления	
Уровень информационного обеспечения	внутренний управленческий анализ
	внешний финансовый анализ
Содержание процесса управления	перспективный (предварительный) анализ
	ретроспективный (последующий) анализ
	оперативный анализ
	итоговый (заключительный) анализ
Характер объектов управления	анализ стадий расширенного воспроизводства
	отраслевой анализ
	анализ ведомств и предприятий
	анализ составных элементов производства и производственных отношений
Прочие виды классификации	
Субъекты анализа	анализ по заданию руководства и экономических служб
	анализ по заданию собственников и органов управления
	анализ по заданию контрагентов (поставщиков, покупателей, кредитных и финансовых органов)
Периодичность	годовой анализ
	квартальный анализ

	месячный анализ
	декадный анализ
	ежедневный анализ
Содержание и полнота изучаемых вопросов	полный анализ
	локальный анализ
	тематический анализ
Методы изучения объекта	комплектный анализ
	системный анализ
	сравнительный анализ
	сплошной анализ
	выборочный анализ
Степень автоматизации работ	анализ с использованием ПЭВМ
	анализ без применения ПЭВМ

**Отраслевой** анализ учитывает специфику отдельных отраслей экономики.

**Межотраслевой** анализ отражает всё состояние экономики.

**Предварительный** анализ проводится до осуществления хозяйственных операций необходимых для обоснования управленческих решений, плановых заданий, прогнозирования будущих результатов, а также предупреждение нежелательных последствий.

**Последующий** анализ проводится после совершения хозяйственных актов используется для объективной оценки результатов деятельности предприятия, контроля за исполнением плана (бюджета), выявление неиспользованных бюджетов.

Различают: 1) **Оперативный анализ (ситуационный)** - проводится сразу после действия или при изменении ситуации в короткие отрезки времени. Цель: оперативно выявить недостатки и воздействовать на хозяйственные процессы. 2) **Итоговый или заключительный анализ** - даёт комплексную оценку результатам деятельности и позволяет разработать мероприятия по реализации выявленных резервов.

**Технико-экономический анализ** - изучает взаимодействия технических и экономических процессов и устанавливает их влияние на экономический результат деятельности предприятия.

**Финансово-экономический анализ** - изучает финансовые результаты деятельности предприятия.

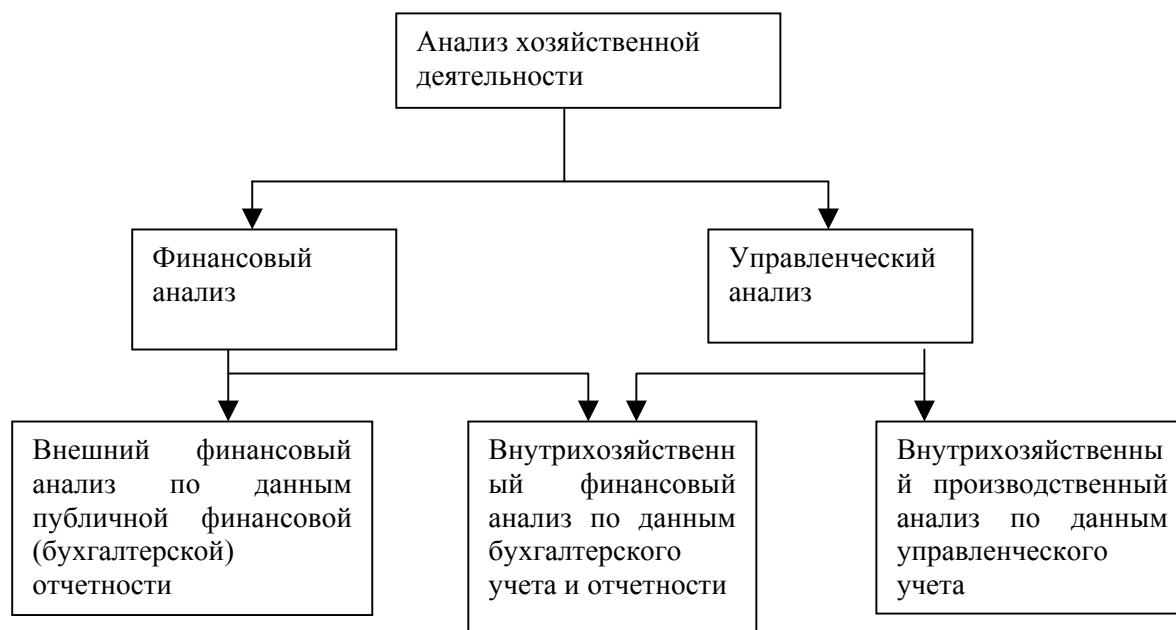
**Внутренний анализ** - проводится непосредственно на предприятии для нужд оперативного краткосрочного и долгосрочного управления производством коммерческой и финансовой деятельности.

**Внешний анализ** - проводится на основании финансовой и статистической отчётности банками, финансовыми органами, аудиторами, акционерами, инвесторами.

На практике отдельные виды экономического анализа встречаются редко. В процессе управления для обоснования принимаемых решений используется совокупность различных видов экономического анализа. Например, рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций внешней и внутренней среды деятельности предприятия. В этих условиях важная роль отводится оперативному анализу. Его отличительными чертами являются комплексность, компьютерная обработка оперативных информационных массивов, использование его результатов на уровне отдельных функциональных служб предприятия в виде ориентированной фрагментарной информации.

Примерная схема хозяйственного анализа представлена на рис.1.4.





**Рис. 1.4.** Структура анализа хозяйственной деятельности

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Это же порождено делением анализа на внешний и внутренний. Такое разделение анализа для самого предприятия является несколько условным, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа, и наоборот. В интересах дела оба вида анализа подпитывают друг друга основной информацией.

**ЗАДАНИЕ.** Перечислите основные различия между финансовым и управленческим учетом.

Пользователи информации	Финансовый учет	Управленческий учет
Вид информации		
Частота и временной интервал		
Стратегия по времени		
Регулируется		
...		
...		
...		
...		
...		
...		

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа.

**Таблица 1.2.** Сравнение внешнего и внутреннего анализа

	Внешний анализ	Внутренний анализ
Цель	Оценка финансового состояния (проблема выбора)	Улучшение финансового состояния
Исходные данные	Открытая (стандартная) бухгалтерская отчетность	Любая информация, необходимая для решения поставленной задачи
Методика	Стандартная	Любая, соответствующая решению поставленной задачи
Акцент	Сравнение с другими предприятиями	Выявление причинно-следственных связей
Объект исследования	Предприятие в целом	Предприятие, его структурные подразделения, направления деятельности, виды продукции

Особенностями внешнего финансового анализа являются:

- множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности предприятия;
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;
- ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия;
- ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

В следующей таблице представлено сравнение двух подходов к финансовому анализу.

Основное *содержание внешнего финансового анализа* составляют:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заемного капитала;
- экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

**Внутрихозяйственный финансовый анализ** использует в качестве источника информации, кроме финансовой отчетности, также и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и пр.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, кроме указанных в таблице, имеющими значение для оптимизации управления, например, такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек оборота и прибыли. В системе внутрихозяйственного управленческого анализа есть возможность углубления финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета, иными словами, имеется возможность проведения комплексного экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности. Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, при контроле за их реализацией, в системе маркетинга, т.е. в системе управления производством и реализацией продукции, работ услуг, ориентированной на рынок.

Ключевым вопросом для понимания сущности и результативности *финансового анализа* является концепция хозяйственной деятельности (бизнеса) как потока решений для

развертывания ресурсов (капиталов) с целью получения прибыли. Получение прибыли является конечной целью хозяйственной деятельности предприятия не только потому, что в результате этого улучшается экономическое положение предприятия, но главное – получение достаточной прибыли необходимо для сохранения экономической жизнеспособности предприятия, сохранения возможности дальнейших вложений капитала.

**Особенности управленческого анализа:**

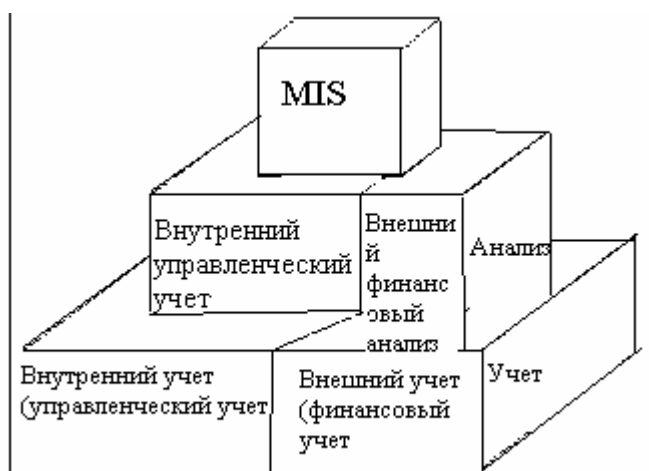
- ориентация результатов анализа для своего руководства;
- использование всех источников информации для анализа;
- отсутствие регламентации анализа со стороны;
- комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
- интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений;
- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческих тайн.

**Основная цель деятельности любого предприятия - своевременное и качественное обеспечение следующих трех направлений:**

- решения по вложению капиталов (ресурсов);
- операции, проводимые с помощью этих ресурсов;
- определение структуры финансового бизнеса.

Все это должно рассматриваться как единое целое, независимо от того проводится он в форме внешнего или внутреннего финансового анализа.

В последнее время интенсивно развивается концепция информационных систем класса *MIS - Management Information Systems* (рис.1.5), предназначена для того, чтобы централизованно и в наглядном виде обеспечить менеджеров предприятия необходимой информацией для принятия решений.



**Рис. 1.5.** MIS и пирамида управленческой отчетности

**ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

1. Понятие управленческого анализа хозяйственной деятельности организации, его цели и задачи.
2. Экономический анализ как база обоснования и принятия управленческих решений.
3. Классификация видов экономического анализа и их роль в управлении организацией.
4. Взаимосвязь производственного и финансового анализа.
5. Характеристика управленческого анализа.
6. Особенности в назначении и проведении финансового (внешнего) и управленческого (внутреннего) анализа.
7. Сравните финансовый и управленческий учет, бухгалтерскую отчетность как информационную базу экономического анализа.
8. Управленческий учет как информационная база экономического анализа.

9. Финансовый учет как информационная база экономического анализа.
10. Комплексный экономический анализ и его роль в управлении деятельностью организации.
11. Тематический экономический анализ, его отличительные особенности.
12. Сравнительная характеристика производственного и финансового анализа, общее и отличия.
13. Сравнительная характеристика финансового и управленческого анализа, общее и отличия.

## *Глава 1.4. Методы экономического анализа*

### *1.4.1. Общая характеристика методов экономического анализа*

**Метод** экономического анализа представляет собой способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их развитии. Под методом в широком смысле слова понимают способ подхода к изучению реальной действительности, способ исследования явлений природы и общества.

Под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.

Характерными *особенностями метода* экономического анализа являются:

- определение системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность организаций;
- установление соподчиненности показателей с выделением совокупных результативных факторов и факторов (основных и второстепенных), на них влияющих;
- выявление формы взаимосвязи между факторами;
- выбор приемов и способов для изучения взаимосвязи;
- количественное измерение влияния факторов на совокупный показатель.

Совокупность приемов и способов, которые применяются при изучении хозяйственных процессов, составляет *методику экономического анализа*.

Методика экономического анализа базируется на пересечении трех областей знаний: экономики, статистики и математики.

**Системный подход экономического анализа (СПЭА).** СПЭА - базируется на изучении объектов как сложных систем состоящих из отдельных элементов, многочисленными внутренними и внешними связями.

СПЭА предусматривает:

- 1) максимальную детализацию изучаемых явлений и процессов в той степени, которая необходима для выяснения наиболее существенных элементов в изучаемом объекте;
- 2) систематизация элементов на основе их взаимосвязей, взаимодействия, взаимозависимости и взаимоподчиненности;
- 3) обобщение результатов анализа.

Преимущества системного подхода:

- 1) обеспечивает комплексное и целенаправленное исследование;
- 2) обеспечивает методологически обоснованную схему, поиска результатов повышения эффективности производства;
- 3) полученная экономико-математическая модель может быть многократно использована.

К **экономическим методам** анализа относят сравнение, группировку, балансовый и графический методы. Статистические методы включают в себя использование средних и относительных величин, индексный метод, корреляционный и регрессивный анализ и др.

**Метод корреляционного и регрессионного (стохастического) анализа** широко используется для определения тесноты связи между показателями не находящимися в функциональной зависимости, т.е. связь проявляется не в каждом отдельном случае, а в определенной зависимости.

С помощью корреляции решаются две главные задачи:

- составляется модель действующих факторов (уравнение регрессии);
- дается количественная оценка тесноты связей (коэффициент корреляции).

**Математические методы** можно разделить на три группы: экономические (матричные методы, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса); методы экономической кибернетики и оптимального программирования (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы исследования операций и принятия решений (теория графов, теория игр, теория массового обслуживания).

**Матричные модели** представляют собой схематическое отражение экономического явления или процесса с помощью научной абстракции. Наибольшее распространение здесь получил метод анализа «затраты-выпуск», строящийся по шахматной схеме и позволяющий в наиболее компактной форме представить взаимосвязь затрат и результатов производства.

**Математическое программирование** – это основное средство решения задач по оптимизации производственно-хозяйственной деятельности.

**Метод исследования операций** направлен на изучение экономических систем, в том числе производственно-хозяйственной деятельности предприятий, с целью определения такого сочетания структурных взаимосвязанных элементов систем, которое в наибольшей степени позволит определить наилучший экономический показатель из ряда возможных.

**Теория игр** как раздел исследования операций - это теория математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности или конфликта нескольких сторон, имеющих различные интересы.

**Сравнение** – сопоставление изучаемых данных и фактов хозяйственной жизни.

Обязательным условием сравнительного анализа является сопоставимость сравниваемых показателей, предполагающая:

- единство объемных, стоимостных, качественных, структурных показателей;
- единство периодов времени, за которые производится сравнение;
- сопоставимость условий производства;
- сопоставимость методики исчисления показателей.

Обеспечение сопоставимых показателей необходимо, т.к. сравнивать можно только качественно однородные величины.

**Необходимо учесть следующие требования:**

- 1) Единство объемных стоимостных качеств и структурных факторов;
- 2) Единство промежутков и моментов времени, за которые были исчислены сравниваемые показатели;
- 3) Сопоставимость исходных условий производства (природные, климатические и т.д.);
- 4) Единство методики исчисления показателей.

**Сопоставимость может быть достигнута если:**

- 1) Нейтрализовать воздействие стоимостного, объемного, качественного и структурного фактора путём приведения их к единому базису;
- 2) Вместо абсолютной величины взять средние или относительные;
- 3) Использовать поправочные коэффициенты;
- 4) Показатели должны быть однородны по составу затрат, количеству изучаемых объектов и т.д.

С помощью абсолютных величин характеризуются размеры (уровни, объемы) экономических явлений и показателей.

Относительные величины используются для характеристики степени выполнения планов, измерения темпов развития производства и т.д.

Величина, полученная в результате сопоставления двух однородных показателей один из которых принимается за 1, называется коэффициентом.

	2003 г.	2004 г.
Товарная продукция	7100	7550

$$7550:7100=1,063,$$

т.е. коэффициент выполнения плана равен 1,063

Процент - величина при которой базовая величина принимается за 100.

$$7550:7100 \times 100 = 106,3 \%$$

% - промилле базовая величина равная 1000, т.е. 1063 %.

В бизнесе коэффициенты используются для сравнения:

Части или сегмента к целому.

Одной части или одного сегмента к другому в пределах одного целого.

Одного целого к другому.

**Пример.** Компания ABC выпускает три продукта.

1. Часть или сегмент к целому: Реализация продукта А составляет 40 % от всей реализации, продукта В - 35 %, и продукта С - 25 %. Выраженные процентным соотношением три доли продуктов в сумме составляют 100 %.

2. Одна часть или один сегмент к другому в пределах одного целого: Продукт А принес 8000000 р., продукт В - 5000000 р. Связь между выручкой от реализации одного и другого продукта можно выразить через соотношение: Выручка от реализации продукта В составляет 62,5 % от выручки от реализации продукта А.

3. Одно целое к другому: Реализация компании А составляет 60 % от реализации компании В. При использовании коэффициентов для сравнения целых частей, таких как две компании, уточните, что обстоятельства и условия для обеих компаний совместимы.

Уровень з/п	Сколько работающих получают данную з/п
160	10
250	50
350	2

Это вариационный ряд. Разность между наибольшим и наименьшим вариантами называется размах вариации.

Ряд данных, характеризующих изменение явления во времени - называется рядом динамики, каждое отдельное значение называется уровнем.

Для характеристики изменения уровня ряда динамики исчисляют:

абсолютный прирост - разность двух уровней динамического ряда ( $a_1 - a_0 = a$ )

Пример: выпуск продукции

Годы	2000	2001	2002	2003	2004
Продукция, тыс.р.	5588	6147	6762	7446	8373

Абсолютный прирост: 1994 г. к 1993 8373-7446=927 тыс.р.

Темп роста - отношение уровня последующего периода к уровню периода, ему предшествующего. Темп обычно выражается в коэффициенте или проценте.

$$1994:1993=8373:7446=1,124 \text{ или } 112,4\%, (a_1:a_0)$$

или 100 % (1) + темп прироста.

Темп прироста - отношение абсолютного прироста к уровню предшествующего года

$$1994:1993=927:7446 \times 100\%$$

или: темп роста - 100%.

Для получения общей характеристики типа изменения уровня за весь период исчисляют средний темп - исчисляется как средняя геометрическая из темпов



Вес процента - абсолютный размер процента прироста равен частному от деления абсолютного прироста на его темп прироста, выраженный в процентах.

Определение тенденций производится особенно часто при финансовом планировании. Тенденция (тренд) - это долгосрочное движение вниз или вверх. Поскольку она имеет долгосрочный характер, наиболее реалистично тенденция устанавливается за большой период времени. Анализ маленького периода возможно не даст значительных результатов. Предсказание тенденции или продление ее в будущее достигается с помощью экстраполяции (проекции известных значений).

Прогноз тенденции можно производить двумя способами:

1. Инспекция или оценка (метод свободной руки).
2. Расчет (методы полусредней или двигающегося среднего значения).

Метод свободной руки также известен как метод проверки или оценки. Проектирование тренда «свободной рукой» состоит из подготовки графика по известным данным и нанесения кривой вдоль исторического направления.

Например: За последние шесть лет выручка от реализации компании А была следующей (млн. р.)

1991	1992	1993	1994	1995	1996
110	150	140	170	160	200

Эти данные можно нанести на график и провести линию, чтобы показать тенденцию реализации за последние шесть лет.

**Группировки** – используются для исследования зависимости в сложных явлениях, характеристика которых отражается однородными показателями и разными значениями (характеристика парка оборудования по срокам ввода в эксплуатацию, по месту эксплуатации, по коэффициенту сменности и т.д.).

Группировка - выделение среди изучаемых явлений характерных групп, подгрупп по тем или признакам. Пример: группируем рабочих по стажу работы, заказчиков по заказываемой продукции, и оформляем в виде следующей таблицы:

	Статистическое сказуемое
Статистическое подлежащее	

Группировки помогают изучить те или иные экономические явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявить влияние наиболее существенных факторов, обнаружить те или иные закономерности и тенденции, свойственные этим явлениям и процессам. Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, а также причин и факторов, их обуславливающих.

Группировка по случайным признакам недопустима. Нельзя строить групповую таблицу для выявления второстепенного фактора.

Структурные группировки используются при изучении состава самих предприятий (по производственной мощности, уровню механизации, ПТ и др.) или структуры выпускаемой продукции (ассортимент).

Типологические группировки строятся по видам производства или по хозяйственным операциям.

Аналитические группировки - это типологические и структурные группировки, которые выявляют взаимосвязь, взаимодействия, взаимозависимость.

При построении аналитической группировки один из двух взаимосвязанных показателей является фактором, влияющим на другой, а второй - результат влияния первого. Для каждого конкретного случая они могут меняться.

Групповые таблицы можно строить как по одному признаку (простые группировки) так и по нескольким (комбинационные группировки).

Информационная основа - генеральная совокупность однотипных объектов или выборочная совокупность.

Группы магазинов по размерам розничного оборота (объем товарооборота)	Среднегодовой оборот на 1 работника, тыс.р. (ПТ)	Товарные запасы, дн. (скорость товарооборота)	Уровень издержек обращения, % к обороту
1	2	3	4

Определяющий фактор - 1; зависимые показатели - 2,3,4.

**Средние величины.** Для обобщающих характеристик массовых качественно однородных экономических явлений пользуются средними величинами. Применяется для обобщающей характеристики размера определенного варьирующего признака, отнесенного к единице совокупности. Например, определение средней заработной платы - характеристика сложности и тяжести труда рабочих по каждой профессии и квалификации.

Среднее значение - это мера «центральной тенденции», т.е. типичное значение, вокруг которого собраны другие значения или которое делит их сумму наполовину. Это общее значение.

Существуют различные виды средних, четыре из которых наиболее распространены:

1. Арифметическое среднее значение.
2. Медиана.
3. Мода.
4. Геометрическое среднее значение.

Арифметическое среднее значение можно рассчитать двумя способами: алгебраически и методом девиации. Алгебраический способ расчета арифметического среднего значения состоит в сумме всех значений показателя, деленной на их количество.

Среднее значение = Сумма значений / Количество значений

**Пример.** Выручка от реализации компании А за четыре квартала следующая (тыс.р.):

Квартал			
Первый	Второй	Третий	Четвертый
520	530	525	535

Найти среднее значение объемов реализации за четыре квартала.

Количество значений равно 4 (4 квартала).

Среднее значение = Сумма значений / Количество значений =  

$$= (520,000 + 530,000 + 525,000 + 535,000) / 4 = 2,110,000 / 4 = 527,500 \text{ тыс. р.}$$

Арифметическая средняя - среднеквартальное значение объема реализации - равна 527,500 тыс. р.

Метод девиации можно использовать, когда каждый показатель представляет ряд значений (классовый интервал), в котором событие возникает с данной частотой. Выбирается произвольное среднее значение, которому приписывают значение 0. Рассчитывается частота отклонений от средней точки (0) каждой группы. При наличии этих данных рассчитывается среднее значение.



$$\text{Арифметическая средняя} + \frac{\text{Приблизительная сумма всех частотных отклонений}}{\text{Всего частоты всех показателей}} = \text{Средняя}$$

**Пример:** Текущие коэффициенты можно сгруппировать в четыре категории: 0-1.99, 2.0-2.99, 3.0-3.99, 4.0-5.99. Количество значений в ряду равно 4. В каждой категории (или показателе) перечислено количество организаций, текущие коэффициенты которой в описанных пределах. Количество организаций - это частота категории или показателя. Средняя точка - это текущий коэффициент равный 3.00. Данные следующие:

Коэффициенты (классовый интервал)	Средняя точка (СТ)	Частота (количество организаций)	Девияция	Частота девиации
0 -1.99	1	20	-2	-40
2.00-2.99	2	50	-1	-50
3.00-3.99	3	40	0	0
4.00-5.99	4	30	+1	30
Всего		140		-60

$$\text{Арифметическая средняя} + \frac{\text{Приблизительная сумма всех частотных отклонений}}{\text{Всего частоты всех показателей}} = \text{Средняя}$$

$$= 3.00 + -60/140 = 3.00 + (-0.428) = 2.57$$

**Медиана** - это позиционная средняя. Каждому показателю ряда назначают предел значений (классовый интервал) и частоту (количество раз событие происходит в классическом интервале). Чтобы рассчитать медиану, сначала постройте ряд данных, представляющих классический интервал, и кумулятивные частоты. Затем необходимо выбрать класс медианы и применить следующую формулу:

**Пример:** Рассмотрим данные по категориям объема реализации и количеству организаций в каждой категории.

Реализация (тыс. р.)	Количество организаций	Кумулятивная частота
0-199.0	40	40
200.0-299.0	60	100
300.0-399.0	100	200
400.0-499.0	100	300
500.0-599.0	100	400
600 и выше	80	480

	480	
--	-----	--

**Классовые интервалы** - это пределы объема реализации в левой колонке. Количество организаций в каждом классе - это частота (средняя колонка). В правой колонке находятся кумулятивные частоты; к каждой новой частоте добавляется сумма предыдущих. Классом медианы является 400.0-499.0, потому что средний показатель в колонке. Его средний предел - 400.0, а интервал - 100. Кумулятивная частота до класса медианы - 200, а общая кумулятивная частота (общее количество во всех классах) равна 480.

$$\begin{aligned}
 \text{Медиана} &= \text{Нижний предел класса медианы} + \frac{\text{Общее количество во всех классах} - \text{Сумма кумулятивных частот до класса медианы}}{\text{Частота класса медианы}} \times \text{Классовый интервал медианы} \\
 &= 400 + \left( \frac{\frac{480}{2} - 200}{100} \times 100 \right) = 400 + \left( \frac{240 - 200}{100} \times 100 \right) = 400 + \left( \frac{40}{100} \times 100 \right) = 400 + (0.40 \times 100) \\
 &= 400 + 40.0 = 440.0
 \end{aligned}$$

Медиана реализации для этого ряда равна 440,000.

**Мода** - это значение, которое появляется чаще других в ряду (предполагая, что данные достаточны для «плавности», т.е. идеального распределения). Чтобы рассчитать моду, постройте ряд данных. Слева перечислите классы с постоянными интервалами; справа частоты, соответствующие этим классам. Средний класс будет считаться классом моды, для которого вы должны отметить нижний предел и разницу в частоте для нижнего и верхнего пределов. Послемодальный класс - это следующий класс в ряду, который «выше»; заметьте разницу в частоте. Затем, чтобы найти значение моды, примените следующую формулу.

$$\begin{aligned}
 \text{Значение моды} &= \frac{\text{Нижний предел класса моды} + \frac{\text{Частота в классе моды} - \text{Разница частот в классе моды + послемодального класса}}{\text{Разница частот в классе моды + послемодального класса}} \times \text{Размер каждого классического интервала}
 \end{aligned}$$

**Пример.** Заметьте, что в следующем расположении классы (категории дохода за период) ранжированы так, что наиболее часто встречающееся значение находится в середине. Это модальный класс. Поскольку каждый класс должен иметь постоянный интервал, данный необходимо разбить на два класса 3,000-3,500; класс, где частота больше, был выбран модальным.

Доход за период (р.) (Класс)	Объем реализации ( тыс. р.)
2,000-2,500	100.0
3,000-3,500	120.0
3,000-3,500	150.0
2,500-3,000	130.0
2,200-2,700	100.0

Интервал класса составляет 500. Нижний предел модального класса - 3,000, разница между нижней и верхней частотами равна 30 (150.0 - 120.0). Послемодальный класс - 2,500-3,000, а разница между нижней и верхней частотами равна 20 (150.0 - 130.0).

$$\begin{aligned}
 \text{Зна } \div \text{ение моды} &= \frac{\text{Нижний предел класса моды}}{\text{Разница в частоте}} + \frac{\text{Частота в классе моды}}{\text{Разница в частоте}} + \frac{\text{Размер каждого классического интервала}}{\text{Разница в частоте}} \\
 &= \$3,000 + \left( \frac{30.0}{30.0 + 20.0} \right) \times \$500 = \$3,000 + \left( \frac{30.0}{50.0} \right) \times \$500 = \$3,000 + (0.60) \times \$500 \\
 &= \$3,000 + \$300 = \$3,300
 \end{aligned}$$

Значение модального дохода равно 3,300.

В основном геометрическая средняя используется для выведения среднего значения коэффициентов и при расчете средних темпов повышений/понижений между рядами данных. Расчет такого вида средней зависит от всех значений.

$$\text{Геометрическая средняя} = \sqrt[n]{\text{Результат всех наборов данных}}$$

**Пример.** В 2004 году объем реализации компании вырос на 40 % по сравнению с 2003 годом, в то время как объем реализации другой компании - на 50 %. Выручка от реализации первой компании выражена как 140 % от 1990 года, а второй как 150 % от 2003 года. Если все другие факторы для обеих компаний одинаковы, то можно использовать геометрическую среднюю.

$$\begin{aligned}
 \text{Геометрическая средняя} &= \sqrt[2]{\text{Результат всех наборов данных}} \\
 &= \sqrt{140\% \times 150\%} = \sqrt{21,000\%} = 144.9\%
 \end{aligned}$$

Средний темп роста за предыдущий год между двумя фирмами составил 144.9% или 44.9%.

Девияция или отклонение показывает насколько хорошо среднее значение представляет данные. Отклонение можно измерить на базе абсолютного значения (средняя девияция) или на относительной базе (стандартная девияция). Из этих двух стандартная девияция наиболее важна.

Если данные позволяют, ряд можно изобразить как точки, разбросанные вокруг точки, представляющей арифметическую среднюю, здесь девияция показывает, насколько далеко каждая точка расположена от средней.

Для расчета средней девияции ряда данных найдите среднее значение данных точек:

$$\text{Среднее значение} = \frac{\text{Сумма всех данных}}{\text{Количество всех данных}}$$

и разделите на него сумму всех девияций данных:

$$\text{Средняя девияция} = \frac{\text{Сумма всех девияций}}{\text{Среднее значение}}$$

Сумма всех девияций равна сумме всех отклонений от среднего значения.

Поскольку сумма всех отклонений, окружающих арифметическую среднюю, равна нулю, опускайте все знаки в расчетах.

Чем меньше среднее отклонение, тем меньше «разброс» или дисперсия точек.

**Пример.** За первые восемь месяцев 1991 года компания ABC получила следующие результаты:

Месяцы	Объем реализации, тыс. р.	Отклонение от средней за месяц, тыс. р.
Январь	500.0	7.25
Февраль	496.0	11.25
Март	508.0	0.75
Апрель	510.0	2.75
Май	512.0	4.75
Июнь	507.0	0.25
Июль	515.0	7.75
Август	<u>510.0</u>	<u>2.75</u>
Всего	4,058.0	37.50

1. Подсчитайте средний объем (среднее значение данных):

$$\text{Среднее значение} = \frac{\text{Сумма всех данных}}{\text{Количество всех данных}} = \frac{\$4,058,000}{8 \text{ месяцев}} = \$507,250 \text{ в месяц}$$

Средний объем реализации составил 507,250.

2. Рассчитайте отклонение от среднего значения:

$$\text{Средняя девиация} = \frac{\text{Сумма всех девиаций}}{\text{Среднее значение}} = \frac{\$37,500}{\$507,250} = 0.074 \text{ или } \$74,000 \text{ отклонение от средней}$$

Среднее отклонение объема реализации составляет 74,000.

Стандартная девиация - это мера тенденции данных к рассеиванию. Существуют две формулы:

1. Длинный способ:

$$\text{Стандартная девиация} = \sqrt{\left( \frac{\text{Сумма отклонений}}{\text{Количество наборов данных}} \right)^2}$$

2. Короткий способ:

$$\text{Стандартная девиация} = \sqrt{\frac{\text{Квадраты данных}}{\text{Количество наборов данных}} + \left( \frac{\text{Сумма наборов данных}}{\text{Количество наборов данных}} \right)^2}$$

**Пример.** Следующие данные были подготовлены в предвидении расчета стандартной девиации дохода.

Период	Чистый доход, тыс. р.	Отклонения от средней, тыс. р.	Чистый доход в квадрате, тыс. р.	Квадрат отклонений, тыс.р.
1	25	-3	625	9
2	28	-	784	-
3	29	+1	841	1
4	26	-2	676	4
5	29	+1	841	1
<u>6</u>	<u>31</u>	<u>+3</u>	<u>961</u>	<u>9</u>
	168		4,728	24

Поскольку сумма всех отклонений, окружающих арифметическую среднюю, равна нулю, опускайте все знаки в расчетах.

#### 1. Длинный способ:

$$\begin{aligned}\text{Стандартная девиация} &= \sqrt{\left(\frac{\text{Сумма отклонений}}{\text{Коли} \div \text{ество наборов данных}}\right)^2} \\ &= \sqrt{\frac{\$24,000 \text{ (сумма из последней колонки)}}{6 \text{ периодов}}} = \sqrt{\$4,000} = \$2,000 \text{ за период}\end{aligned}$$

Стандартная девиация дохода за период равна 2,000 тыс.дол.

#### 2. Короткий способ:

$$\begin{aligned}\text{Стандартная девиация} &= \sqrt{\frac{\text{Квадраты данных}}{\text{Коли} \div \text{ество наборов данных}} + \left(\frac{\text{Сумма наборов данных}}{\text{Коли} \div \text{ество наборов данных}}\right)^2} \\ &= \sqrt{\frac{\$4,728,000}{6 \text{ периодов}} - \left(\frac{\$168,000}{6 \text{ периодов}}\right)^2} = \sqrt{\$788,000 - (\$28,000)^2} = \sqrt{\$788,000 - \$784,000} \\ &= \sqrt{\$4,000} = \$2,000 \text{ за период}\end{aligned}$$

В методе полусредней вы делите данные временного ряда на две равные части и рассчитываете среднее значение арифметической средней для каждой части ряда. Затем ставите две точки на график и рисуете соединительную прямую, которая представляет тенденцию.

Средняя = Сумма множества значений / Количество множества

**Пример.** За прошедшие шесть лет выручка от реализации компании ABC составила, (млн. р.):

1999	2000	2001	2002	2003	2004
110	150	140	170	160	200

Данные временного ряда - объём реализации за шесть лет. За период 1994-1996 гг. средняя составит:

$$\begin{aligned}\text{Средняя} &= \frac{\text{Сумма наборов данных}}{\text{Коли} \div \text{ество наборов данных}} \\ &= \frac{\$170,000,000 + \$160,000,000 + \$200,000,000}{3} = \frac{\$530,000,000}{3} = \$176,666,666\end{aligned}$$

Затем обе точки наносятся на график и соединяются прямой линией. А затем прямую можно продлить на будущие года, как при использовании метода свободной руки (пунктирная линия).

**Скользящая средняя** - это среднее значение, связанное с последовательными периодами; каждый раз, как рассчитывается среднее значение, показатель первого периода опускается, а показатель последнего периода добавляется. Количество периодов зависит от вашего выбора. Скользящую среднюю объема реализации можно рассчитать для 3, 5 или 10 лет. Чем больше периодов включается в расчет скользящей прямой, тем более достоверно ее значение. Тем не менее существует стандартная формула для расчета среднего значения:

$$\text{Средняя} = \frac{\text{Сумма рядов данных}}{\text{Коли} \div \text{ество рядов данных}}.$$

Линия скользящей средней наносится вдоль линии действительных данных, чтобы показать отклонение от среднего значения.

**Пример.** По компании доступна следующая информация по объему реализации (тыс. р.)

Год	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Объем реализации	150	160	170	160	180	190	200	190	200
Скользящий итог (3 года)	-	480	490	510	530	570	580	590	-
Скользящая средняя (3 года)	-	160	163	170	177	190	193	196	-

Для 1996 года скользящая средняя не рассчитывается, поскольку она равна обычной средней. Среднее значение за 1997 год рассчитывается в 1998 году, когда на руках уже есть данные за три года. Последний год 2004 не заполнен, поскольку это последнее значение в линии тренда и его нельзя рассчитать пока не будут известны показатели еще за два года.

Для 1997 года, скользящая средняя за три года рассчитывается следующим образом:

$$\begin{aligned}\text{Средняя} &= \frac{\text{Сумма рядов данных}}{\text{Коли} \div \text{ество рядов данных}} = \frac{19x1 + 19x2 + 19x3}{3} = \\ &= \frac{\$170,000,000 + \$160,000,000 + \$200,000,000}{3} = \\ &= \frac{\$530,000,000}{3} = \$176,666,666\end{aligned}$$

В расчете для 1998 года данные за 1996 год опускаются, а данные за 1999 год прибавляются:

$$\begin{aligned}\text{Средняя} &= \frac{\text{Сумма рядов данных}}{\text{Коли} \div \text{ество рядов данных}} = \frac{19x1 + 19x2 + 19x3}{3} = \\ &= \frac{\$160,000,000 + \$170,000,000 + \$160,000,000}{3} = \\ &= \frac{\$490,000,000}{3} = \$163,333,333\end{aligned}$$

Среднехронологическая определяется как сумма остатков на все даты (причем входящие и исходящие берутся в размере 50% и сумма делится на количество слагаемых (дат), уменьшенное на 1.

**Индексный метод** основывается на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного явления к его уровню, взятому в качестве базы сравнения. Статистика называет несколько видов индексов, которые применяются при анализе: агрегатные, арифметические, гармонические и т.д.

Используя индексные пересчеты, и построив временной ряд, характеризующий, например, выпуск промышленной продукции в стоимостном выражении, можно квалифицированно проанализировать явления динамики.

**Графический способ.** Графики являются масштабным изображением показателей и их зависимости с помощью геометрических фигур.

Графический способ не имеет в анализе самостоятельного значения, а используется для иллюстрации измерений.

**График** - это схематическое соотношение. Вертикальная ось калибрована для одного ряда данных, а горизонтальная ось для другого. Нанося точки в соответствии с этими двумя

наборами данных, вы можете сравнить одно значение с другим. Для подготовки графика вы должны:

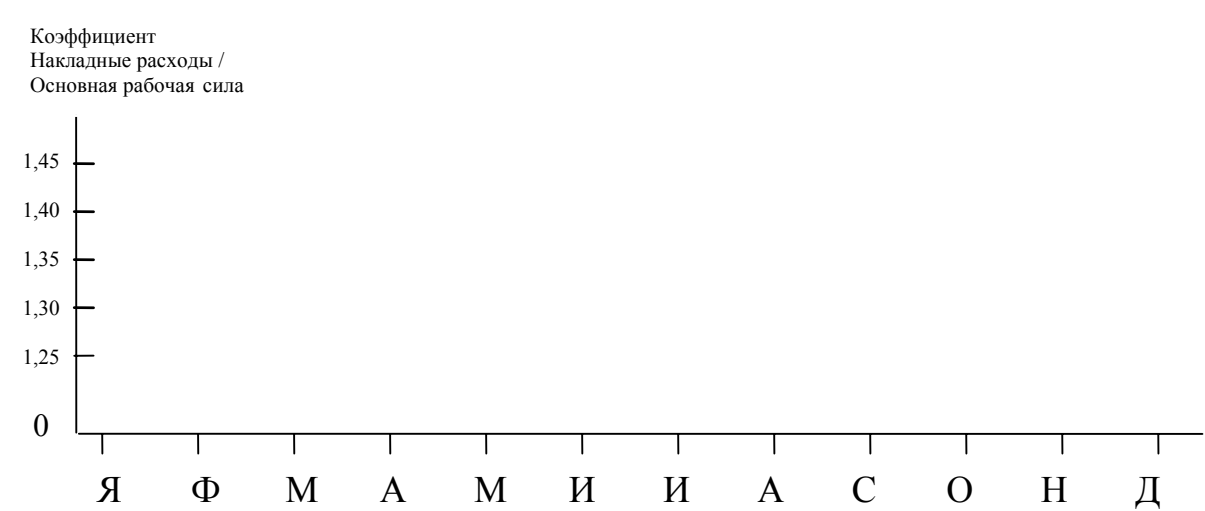
- Решить, какие значения отображать на вертикальной оси, а какие на горизонтальной.
- Нанести точки на график.
- Соотнести точки некоторым графическим способом. Существуют три основных типа графиков: линейный, гистограмма и точечный.

В трендовом анализе горизонтальная ось очень часто представляет время, т.е. каждая точка отражает значение вертикальной оси в данный момент времени по горизонтальной оси.

**Пример.** Менеджеры компании обнаружили, что коэффициент накладных расходов к основной рабочей силе в среднем составляет 1,36. Они хотели бы сравнить показатели за месяц со средним значением:

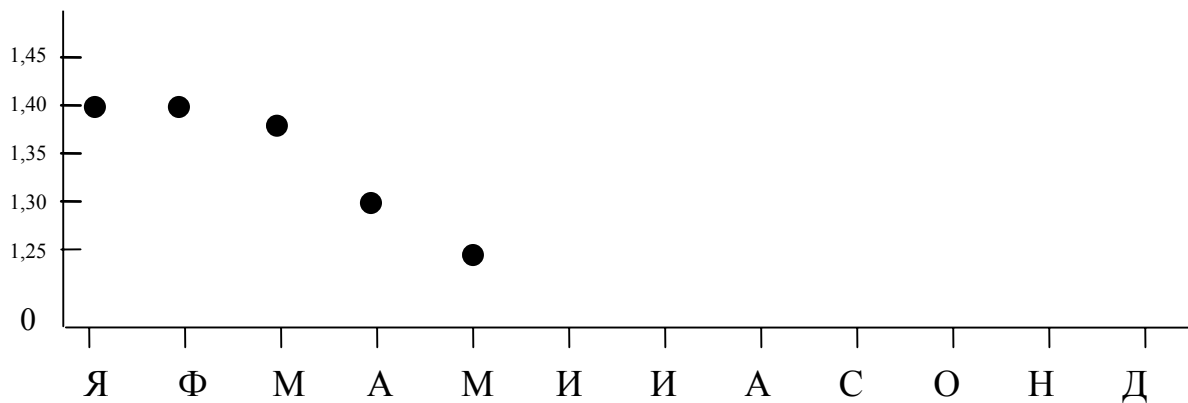
Месяц	Коэффициент	Отклонение от среднего значения (1,36)
Январь	1,38	+0,02
Февраль	1,38	+0,02
Март	1,36	0
Апрель	1,31	-0,05
Май	1,43	+0,07
Июнь	1,31	-0,05
Июль	1,40	+0,04
Август	1,32	-0,04
Сентябрь	1,39	+0,03
Октябрь	1,32	-0,04
Ноябрь	1,36	0
Декабрь	1,41	+0,05

- Решить, какие значения отображать на вертикальной оси, а какие на горизонтальной.



- Нанести точки на график

Коэффициент  
Накладные расходы /  
Основная рабочая сила



- Соотнести точки некоторым графическим способом. Существует три основных типа графиков: линейный, гистограмма и точечный.

Коэффициент  
Накладные расходы /  
Основная рабочая сила

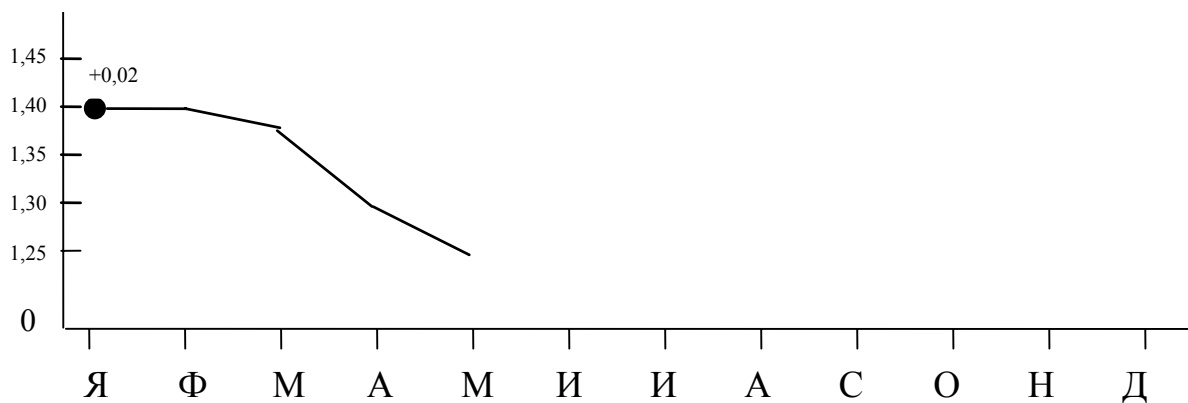


График позволяет вам представить себе данные, которые по-другому было бы трудно понять. Тренды и отклонения становятся полностью очевидными. С помощью построенных компьютером графиков менеджер может точно определять зоны проблем, прогнозировать и решать, какие действия необходимо предпринять, причем делать это гораздо быстрее, чем если бы данные были представлены в табличной форме.

Например, используя линейный график из предыдущего примера менеджеры могут определить отклонения от среднего значения, установить причины этих отклонений и предпринять необходимые действия. Например, они могут выяснить, что наибольшее положительное отклонение (0,07 в мае) произошло в результате повышения расходов за этот период, в то время как основной персонал оставался неизменным. Почему увеличились накладные расходы?

Отрицательные значения коэффициента в апреле и в июне, с другой стороны, необязательно значат, что накладные расходы продолжали оставаться на низком уровне. На самом деле, коэффициенты понизились только потому, что была потрачена большая сумма на основную рабочую силу. Почему расходы на основной персонал повысились в эти месяцы?

Получение ответов на такие и подобные вопросы помогает менеджерам понять динамику организации и планировать более эффективный контроль в будущем.



### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Дайте характеристику основных абсолютных показателей, используемых в анализе хозяйственной деятельности.
2. Определите цели, назначение, принципы применения качественных и количественных методов экономического анализа.
3. Охарактеризуйте экономико-математическое моделирование, как метод экономического анализа хозяйственной деятельности.
4. Перечислите методы статистики в экономическом анализе.
5. Определите роль и значение статистических методов при проведении экономического анализа.
6. Определите роль и значение экономико-математического моделирования показателей при проведении экономического анализа.
7. Охарактеризуйте экономико-математические методы анализа.
8. Определите цели и задачи тематического экономического анализа.
9. Определите цели и задачи комплексного экономического анализа.
10. Роль и значение системного подхода в комплексном анализе.
11. Дайте сравнительную характеристику комплексного и тематического экономического анализа.

#### 1.4.2. Методы анализа

Практика анализа уже выработала **основные правила чтения (методику анализа)** финансовых отчетов, используемые как в России, так и за рубежом. Среди них, на наш взгляд, следует выделить шесть основных методов:

**Горизонтальный (или временной) анализ** представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Он позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав их бухгалтерской отчетности. В основе этого анализа лежит исчисление базисных темпов роста балансовых статей или статей отчета о прибылях и убытках.

Рассмотрим горизонтальный анализ баланса предприятия, представленный в табл. 1.3.

Технология анализа достаточно проста: последовательно во второй и третьей колонках помещают данные по основным статьям баланса на начало и конец года. В западных представлениях часто данные конца года помещают первыми. Затем в четвертой колонке вычисляется абсолютное отклонение значения каждой статьи баланса. В последней колонке определяется относительное изменение в процентах каждой статьи.

**Таблица 1.3.** Горизонтальный анализ баланса компании ABC

Баланс предприятия	01.01.03	01.01.04	Абсолютное изменение	Относител. изменение
АКТИВЫ				
Оборотные средства				
Денежные средства	17,438	11,686	(5,752)	-32.98%
Рыночные ценные бумаги	54,200	14,200	(40,000)	-73.80%
Дебиторская задолженность	270,600	388,800	118,200	43.68%
Векселя к получению	47,400	42,800	(4,600)	-9.70%
Товарно-материальные средства	51,476	45,360	(6,115)	-11.88%
Предоплаченные расходы	11,000	10,000	(1,000)	-9.09%
Оборотные средства, всего	452,113	512,846	60,733	13.43%

Основные средства				
Здания, сооружения, оборудование (начальная стоимость)	350,269	358,169	7,900	2.26%
Накопленная амортизация	83,751	112,083	28,332	33.83%
Здания, сооружения, оборудование (остаточная стоимость)	266,518	246,086	(20,432)	-7.67%
Инвестиции	15,000	15,000	-	0.00%
Торговые марки	28,000	28,000	-	0.00%
Гудвил	11,000	6,000	(5,000)	-45.45%
Основные средства, всего	320,518	295,086	(25,432)	-7.93%
Активы, всего	772,631	807,932	35,301	4.57%
ПАССИВЫ				
Краткосрочные задолженности				
Кредиторская задолженность	142,988	97,200	(45,788)	-32.02%
Векселя к оплате	37,600	32,600	(5,000)	-13.30%
Начисленные обязательства	55,350	86,400	31,050	56.10%
Банковская ссуда	6,500	10,500	4,000	61.54%
Текущая часть долгосрочн. Долга	5,000	5,000	-	0.00%
Задолженности по налогам	34,054	35,068	1,014	2.98%
Краткосрочные задолженности, всего	281,492	266,768	(14,724)	-5.23%
Долгосрочные задолженности				
Облигации к оплате, номинал \$100	80,000	80,000	-	-
Долгосрочный банковский кредит	15,000	10,000	(5,000)	-33.33%
Отсроченный налог на прибыль	5,600	4,400	(1,200)	-21.43%
Долгосрочные задолжен., всего	100,600	94,400	(6,200)	-6.16%
Собственный капитал				
Привилегированные акции	30,000	30,000	-	0.00%
Обыкновенные акции	288,000	288,000	-	0.00%
Дополнит. оплаченный капитал	12,000	12,000	-	0.00%
Нераспределенная прибыль	60,539	116,764	56,225	92.87%
Собственный капитал, всего	390,539	446,764	56,225	14.40%
Пассивы, всего	772,631	807,932	35,301	4.57%

Представленные данные позволяют сделать следующие выводы.

1. Общая сумма активов предприятия увеличилась на 35,301, в то время как сумма обязательств незначительно уменьшилась.
2. Увеличение общей суммы активов произошло исключительно за счет увеличения нераспределенной прибыли: компания не эмитировала новые финансовые инструменты, и не увеличивала задолженности.
3. Сумма оборотных средств предприятия увеличилась на 60,773. Это увеличение произошло главным образом за счет дебиторской задолженности. В то же время общая

сумма денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг уменьшилась на 45,752.

Отметим также, что на фоне значительного увеличения оборотных средств величина краткосрочных задолженностей уменьшилась на 14,724 или на 5.23%. Это уменьшение произошло за счет кредиторской задолженности и векселей к оплате, т.е. за счет задолженностей поставщикам. Предприятию удалось все же компенсировать это сокращение за счет увеличения начисленных обязательств, которые в данной ситуации явились дополнительным источником финансирования.

**Вертикальный (или структурный) анализ** - это определение структуры итоговых финансовых показателей и выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. В основе вертикального анализа лежит иное представление бухгалтерской отчетности - в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей. Динамические ряды этих величин позволяют отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса, отчета о прибыли и отчета о денежных средствах и помочь менеджерам компании принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Вертикальный анализ баланса компании ABC помещен в таблице 1.4.

**Таблица 1.4.- Вертикальный анализ баланса компании ABC**

Баланс предприятия на	01.01.03	01.01.04	01.01.05
<b>АКТИВЫ</b>			
Оборотные средства			
Денежные средства	3.60%	2.26%	1.45%
Рыночные ценные бумаги	3.89%	7.01%	1.76%
Дебиторская задолженность	23.81%	35.02%	48.12%
Векселя к получению	8.37%	6.13%	5.30%
Товарно-материальные средства	0.87%	6.66%	5.61%
Предоплаченные расходы	1.93%	1.42%	1.24%
Оборотные средства, всего	42.47%	58.52%	63.48%
Основные средства			
Здания, сооружения, оборудование (начальная стоимость)	56.49%	45.33%	44.33%
Накопленная амортизация	8.46%	10.84%	13.87%
Здания, сооружения, оборудование (остаточная стоимость)	48.04%	34.49%	30.46%
Инвестиции	2.41%	1.94%	1.86%
Торговые марки	5.15%	3.62%	3.47%
Гудвил	1.93%	1.42%	0.74%
Основные средства, всего	57.53%	41.48%	36.52%
Активы, всего	100.00%	100.00%	100.00%
<b>ПАССИВЫ</b>			

Краткосрочные задолженности			
Кредиторская задолженность	21.56%	18.51%	12.03%
Векселя к оплате	4.12%	4.87%	4.03%
Начисленные обязательства	3.41%	7.16%	10.69%
Банковская ссуда	0.72%	0.84%	1.30%
Текущая часть долгосрочного долга	0.80%	0.65%	0.62%
Задолженности по налогам	1.58%	4.41%	4.34%
Краткосрочные задолженности, всего	32.19%	36.43%	33.02%
Долгосрочные задолженности			
Облигации к оплате, номинал \$100, 14%	12.87%	10.35%	9.90%
Долгосрочный банковский кредит	3.22%	1.94%	1.24%
Отсроченный налог на прибыль	1.09%	0.72%	0.54%
Долгосрочные задолженности, всего	17.18%	13.02%	11.68%
Собственный капитал			
Привилегированные акции, номинал \$30, 12%	4.83%	3.88%	3.71%
Обыкновенные акции, номинал \$12	41.83%	37.28%	35.65%
Дополнительный оплаченный капитал	1.93%	1.55%	1.49%
Нераспределенная прибыль	2.04%	7.84%	14.45%
Собственный капитал, всего	50.62%	50.55%	55.30%
Пассивы, всего	100.00%	100.00%	100.00%

Представленные данные позволяют сделать следующие выводы.

1. Доля оборотных средств компании составляет приблизительно половину активов компании, причем с каждым годом она возрастает.
2. Доля основных средств уменьшается, несмотря на приобретение нового оборудования.
3. Доля краткосрочных задолженностей находится на уровне одной третьей от величины активов предприятия и не претерпевает существенных изменений.
4. Доля долгосрочных задолженностей компании неизменно уменьшается и на конец 2004 года составляет 11.68%.
5. Собственный капитал компании находится на уровне 50% от общей суммы его пассивов, что говорит о среднем уровне рискованности компании стать банкротом.

**Трендовый анализ** заключается в сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определении тренда с помощью математической обработки ряда динамики. Трендом называется основная динамика показателя, очищенная от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Затем с помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ. Другими авторами предлагается одна из разновидностей такого анализа - сравнение коэффициентов за разные периоды (продольный анализ или анализ тенденций).

**Анализ относительных показателей (коэффициентов)** - это расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Экономические показатели делятся на: стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объемные и удельные. Количественные показатели используются для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объем производства и реализации продукции, его структуру и другие стороны работы предприятий (могут быть натуральные и стоимостные).

Качественные показатели используются для оценки выпущенной продукции с точки зрения ее соответствия установленным требованиям для оценки экономической эффективности трудовых, материальных и денежных затрат (ритмичность производства, покупательский спрос и др.).

**Сравнительный (пространственный) анализ** включает в себя как внутривоздейственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной компании и сравнение с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными. Сравнения нужны, главным образом, для освещения того, насколько успешно компания достигает своей цели. В зарубежной литературе эта часть финансового анализа не выделяется в отдельную методику. Любые показатели, как правило, подвергаются такому сравнению, чтобы определить место компании на рынке и ее успех.

**Балансовый метод** состоит в сравнении, соизмерении двух комплексов показателей, стремящихся к определенному равновесию. Он позволяет выявить в результате новый аналитический (балансирующий) показатель.

Например, при анализе обеспеченности предприятия сырьем сравнивают потребность в сырье, источники покрытия потребности и определяют балансирующий показатель – дефицит или избыток сырья.

Как вспомогательный, балансовый метод используется для проверки результатов расчетов влияния факторов на результативный совокупный показатель. Если сумма влияния факторов на результативный показатель равна его отклонению от базового значения, то, следовательно, расчеты проведены правильно. Отсутствие равенства свидетельствует о неполном учете факторов или о допущенных ошибках:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n \Delta y(x_i)$$

где  $y$  – результативный показатель;  $x$  – факторы;  $\Delta y(x_i)$  – отклонение результативного показателя за счет фактора  $x_i$ .

Балансовый метод применяют также для определения размера влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя, если известно влияние остальных факторов:

$$\Delta y(x_i) = \Delta y - \sum_{i=1}^n \Delta y(x_{i-1})$$

**Факторный анализ** изучает влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

**Основные задачи факторного анализа:**

1. Отбор факторов, которые определяют исследуемые результаты показателя;
2. Их классификация и систематизация с целью обеспечения возможного системного подхода;
3. Определение формы зависимости между факторами и результатом показателя;
4. Моделирование взаимосвязей между результатами и факторными показателями;

5. Расчёт влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результата показателя;
6. Работа с факторной моделью, т.е. её практически используют для управления экономическими процессами.

**Фактор** - это причина, движущая сила какого-либо процесса или явления, определяющая его характер или одну из основных черт. Все факторы, воздействующие на систему и определяющие ее поведение, находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности.

Количественная характеристика взаимосвязанных явлений осуществляется с помощью признаков (показателей). Признаки, характеризующие причину, называются факторными (независимыми, экзогенными). Признаки, характеризующие следствие, называются результативными (зависимыми). Совокупность факторных и результативных признаков, связанных одной причинно-следственной связью, называется факторной системой.

Модель факторной системы - это математическая формула, выражающая реальные связи между анализируемыми явлениями. В наиболее общем виде она может быть представлена так:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

где:  $y$  - результативный признак,

$x$  - факторные признаки.

Связь называется функциональной, или жестко детерминированной, если каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное, неслучайное значение результативного признака.

Связь называется стохастической (вероятностной), если каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака, то есть определенное статистическое распределение.

При изучении связей в финансовом анализе необходимо:

- установить факт наличия или отсутствия связи между анализируемыми показателями,
- измерить тесноту связи,
- установить ее неслучайный характер,
- произвести количественную оценку влияния изменения факторов на изменение результативного показателя,
- выделить наиболее значимые факторы, определяющие поведение результативного показателя.

В зависимости от вида анализа эти задачи решаются с помощью различных приемов: жестко детерминированные связи - балансовый метод, прием цепных подстановок, интегральный метод; стохастические связи - корреляционный анализ, ковариационный анализ, метод главных компонент.

### ЗАДАНИЕ.

1. Проведите горизонтальный анализ отчета о прибыли.

**Таблица 1.5.** Горизонтальный анализ отчета о прибыли

Отчет о прибыли за	2003 год	2004 год		
Выручка	1,230,000	1,440,000		
Производственная себестоимость:	918,257	1,106,818		
Материальные затраты	525,875	654,116		
Оплата прямого труда	184,500	201,600		



Производственные накладные издержки	167,050	214,120		
Амортизация материальных активов	35,832	31,982		
Амортизация нематериальных активов	5,000	5,000		
Валовый доход	311,744	333,182		
Административные издержки	55,350	86,400		
Маркетинговые издержки	129,150	122,400		
Операционная прибыль	127,244	124,382		
Прибыль/убыток от продажи активов	1,250	6,150		
Дивиденды полученные	500	1,520		
Прибыль до уплаты процентов и налогов	128,994	132,052		
Проценты по облигациям	11,200	11,200		
Процентные платежи по долгосрочному долгу	3,200	2,400		
Процентные платежи по банковской ссуде	1,080	1,560		
Прибыль до налога на прибыль	113,514	116,892		
Налог на прибыль	34,054	35,068		
Чистая прибыль	79,459	81,825		

Выводы, которые можно сделать на основании этих данных сводятся к следующему:

2. Проведите горизонтальный анализ отчета о движении денег для компании ABC.

**Таблица 1.6.** Горизонтальный анализ отчета о движении денег компании

Основная деятельность	2003 год	2004 год		
Поступление денег				
Денежные поступления от покупателей	1,107,400	1,321,800		
Получение денег по векселям	4,600	4,600		
Выплата денег по векселям	12,000	-		
Получение дополнительной банковской ссуды	2,000	4,000		
Дивиденды полученные	500	1,520		
Поступление денег, всего	1,126,500	1,331,920		
Выплаты денег				
Денежные средства, выплаченные при закупке материалов	562,963	693,788		

Денежные средства на оплату операционных расходов	500,900	592,470		
Выплата денег по векселям	-	5,000		
Выплаты процентов	15,480	15,160		
Выплаты задолженности по налогам	9,820	34,054		
Выплаты денег, всего	1,089,163	1,340,472		
Итоговый денежный поток	37,338	(8,552)		
Инвестиционная деятельность				
Выплаты денег при покупке активов	7,500	17,400		
Получение денег при продаже активов	5,000	12,000		
Итоговый денежный поток	(2,500)	(5,400)		
Финансовая деятельность	-	-		
Погашение кредитов	5,000	5,000		
Погашение части отсроченного налога на прибыль	1,200	1,200		
Дивиденды выплаченные	3,600	25,600		
Итоговый денежный поток	(9,800)	(31,800)		
Чистый денежный поток	25,038	(45,752)		

С помощью представленных данных можно сделать следующие выводы:

Результаты проведенного анализа позволяют руководству предприятия сделать следующие основополагающие рекомендации своему менеджменту:

### 3. Проведите вертикальный анализ отчета о прибыли на основании таблицы 1.7

**Таблица 1.7.** Вертикальный анализ отчета о прибыли

Отчет о прибыли за	2003 год	2004 год
Выручка		
Производственная себестоимость:		



Материальные затраты		
Оплата прямого труда		
Производственные накладные издержки		
Амортизация		
Амортизация нематериальных активов		
Валовый доход		
Административные издержки		
Маркетинговые издержки		
Операционная прибыль		
Прибыль/убыток от продажи активов		
Дивиденды полученные		
Прибыль до уплаты процентов и налогов		
Проценты по облигациям		
Процентные платежи по долгосрочному долгу		
Процентные платежи по банковской ссуде		
Прибыль до налога на прибыль		
Налог на прибыль		
Чистая прибыль		

Анализируя эти данные, можно прийти к следующим выводам:

На основе результатов вертикального анализа руководство предприятия может сделать следующие рекомендации:

#### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

1. Определите понятие вертикального и горизонтального анализа хозяйственной деятельности, его назначение.
2. Определите понятие трендового анализа хозяйственной деятельности
3. Дайте характеристику индексного метода факторного анализа.
4. Определите понятие коэффициентного анализа, его назначение.
5. Определите цели и задачи вертикального и горизонтального анализа хозяйственной деятельности.
6. Определите цели и задачи трендового анализа хозяйственной деятельности.
7. Определите принципы проведения вертикального и горизонтального анализа хозяйственной деятельности.
8. Раскройте принципы проведения трендового анализа хозяйственной деятельности.

#### *1.4.3. Основные типы моделей, используемые в экономическом анализе*

Финансовый анализ проводится с помощью **различного типа моделей**, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

**Дескриптивные модели**, известные как модели описательного характера, являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся: построение

системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности.

Жестко детерминированные модели факторного анализа приобрели достаточно широкое распространение в рамках традиционного ретроспективного анализа.

Существуют следующие виды моделей детерминированного анализа:

**1. Аддитивная модель**, в которую факторы входят в виде алгебраической суммы,

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_i$$

К таким моделям, например, относятся показатели себестоимости во взаимосвязи с элементами затрат на производство и со статьями затрат; показатель объема производства продукции в его взаимосвязи с объемом выпуска отдельных изделий или объема выпуска в отдельных подразделениях. Например модель товарного баланса:

$$P = Z_n + П - Z_k - В,$$

где: P - реализация,

$Z_n$  - запасы на начало периода,

П - поступление товаров,

$Z_k$  - запасы на конец периода,

В - прочее выбытие товаров.

**2. Мультипликативная модель**, в которую факторы входят в виде произведения:

$$Y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 x_2 \dots x_i$$

Примером мультипликативной модели является двухфакторная модель объема реализации

$$РП = Ч \cdot СВ,$$

где Ч - среднесписочная численность работников;

СВ - средняя выработка на одного работника.

**3. Кратная модель**, представляющая собой отношение факторов:

$$y = \frac{x_1}{x_2}$$

Примером кратной модели служит показатель срока оборачиваемости товаров (в днях)  $T_{об.т.}$ :

$$T_{об.т.} = \frac{Z_T}{O_P},$$

где  $Z_T$  - средний запас товаров;  $O_P$  - однодневный объем реализации.

Также:

$$\Phi_v = ОС/Ч,$$

где:  $\Phi_v$  - фондовооруженность;

ОС - стоимость основных средств;

Ч – численность.

**4. Смешанная модель**, в которую факторы входят в различных комбинациях:

$$Y = (a + e) \cdot c; \quad Y = \frac{\prod_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^m x_j}; \quad Y = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{\sum_{j=1}^m x_j}; \quad Y = \frac{\prod_{i=1}^m x_i}{\prod_{j=1}^m x_j}.$$

Примерами таких моделей служат показатели затрат на 1 руб. товарной продукции, показатели рентабельности и др. Например:

$$P_T = \frac{P}{OC + OB},$$

где: P - реализация;

P<sub>T</sub> - рентабельность;

OC - стоимость основных средств,

OB - стоимость оборотных средств.

Жестко детерминированная модель, имеющая более двух факторов, называется многофакторной.

Анализируются такие модели с помощью различных приемов.

Детерминированный факторный анализ имеет достаточно жесткую последовательность выполняемых процедур:

- построение экономически обоснованной (с позиции факторного анализа) детерминированной факторной модели;
- выбор приема факторного анализа и подготовка условий для его выполнения;
- реализация счетных процедур анализа модели, включая проверку;
- формулирование выводов и рекомендаций по результатам анализа.

**Жестко детерминированная факторная модель** называется полной, если результативный показатель количественный, и неполной, если результативный показатель качественный. В полной двухфакторной модели один фактор всегда количественный, второй - качественный. В этом случае, как это принято в отечественной статистике, замену факторов рекомендуют начинать с количественного показателя.

**Стохастическое моделирование** является в определенной степени дополнением и углублением детерминированного факторного анализа. В факторном анализе эти модели используются по трем основным причинам:

- необходимо изучить влияние факторов, по которым нельзя построить жестко детерминированную факторную модель (например, уровень финансового левериджа);
- необходимо изучить влияние факторов, которые не поддаются объединению в одной и той же жестко детерминированной модели;
- необходимо изучить влияние сложных факторов, которые не могут быть выражены одним количественным показателем (например уровень научно-технического прогресса).

В отличие от жестко детерминированного, стохастический подход для его реализации требует ряд предпосылок:

а) наличие совокупности;

б) достаточный объем наблюдений - в экономических исследованиях нередко приходится работать в условиях малых выборок (до 20 наблюдений). Нередко в качестве объекта анализа используют всю имеющуюся совокупность: в этом случае принято рассматривать ее как выборку из гипотетической совокупности, состоящей из всех возможных в принципе значений моделируемых показателей. Поскольку стохастическая

модель - это, как правило, уравнение регрессии, считается, что количество наблюдений должно как минимум в 6-8 раз превышать количество факторов;

в) случайность и независимость наблюдений. Это требование наиболее трудное для выполнения, поскольку одной из особенностей экономических показателей являются их инерционность и взаимозависимость. Нередко этим требованием пренебрегают либо отсеивают взаимно коррелирующие признаки с помощью специальных статистических методов;

г) однородность. Качественная однородность достигается путем логического отбора, критерием количественной однородности может служить, в частности, коэффициент вариации, его значение не должно превышать 33%;

д) наличие распределения признаков, близкого к нормальному. Существуют различные статистические методы проверки нормальности распределения. Выполнение этого требования в экономических исследованиях нередко сопряжено с существенными трудностями и не всегда возможно;

е) наличие специального математического аппарата. В зависимости от условий, в которых проводится анализ, могут применяться различные методы: регрессионный анализ, ковариационный анализ, спектральный анализ и др.

***Построение стохастической модели проводится в несколько этапов:***

- качественный анализ (постановка цели анализа, определение совокупности, определение результативных и факторных признаков, выбор периода, за который проводится анализ, выбор метода анализа);
- предварительный анализ моделируемой совокупности (проверка однородности совокупности, исключение аномальных наблюдений, уточнение необходимого объема выборки, установление законов распределения изучаемых показателей);
- построение стохастической (регрессионной) модели (уточнение перечня факторов, расчет оценок параметров уравнений регрессии, перебор конкурирующих вариантов моделей);
- оценка адекватности модели (проверка статистической существенности уравнения в целом и его отдельных параметров, проверка соответствия формальных свойств оценок задачам исследования);
- экономическая интерпретация и практическое использование модели (определение пространственно-временной устойчивости построенной зависимости, оценка практических свойств модели).

Изучение таких связей - одна из функций финансового анализа. Изучение механизма рыночных связей, взаимодействия спроса и предложения, влияния состава и объема предложенных товаров на объем и структуру товарооборота, формирования товарных запасов, издержек обращения, прибыли и других качественных показателей имеет первостепенное значение для прогнозирования, рациональной организации торговых процессов и решения многих вопросов успешного ведения бизнеса.

***Предикативные модели*** - это модели предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического анализа (жестко детерминированные факторные модели и регрессионные модели), модели ситуационного анализа.

***Нормативные модели*** позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятий с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются в основном во внутреннем финансовом анализе. Они устанавливают нормативы по каждой статье расходов по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности и анализируют отклонения фактических данных от этих нормативов. Анализ в значительной степени базируется на применении жестко детерминированных факторных моделей. Эти модели предоставляют базу для сравнительного (пространственного) анализа.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Сравните нормативные и предикативные модели.
2. Определите особенности жестко детерминированной факторной модели.
3. Определите этапы построения стохастической модели.
4. Объясните способы построения детерминированных факторных моделей.
5. Приведите примеры задач и факторных моделей, к которым применяется каждый из методов детерминированного факторного анализа.

#### 1.4.4. Факторный анализ

**Детерминированный факторный анализ** представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер.

Основные свойства детерминированного подхода к анализу:

- построение детерминированной модели путем логического анализа;
- наличие полной (жесткой) связи между показателями;
- невозможность разделения результатов влияния одновременно действующих факторов, которые не поддаются объединению в одной модели;
- изучение взаимосвязей в краткосрочном периоде.

Для изучения зависимости между показателями и количественного измерения множества факторов, повлиявших на результативный показатель, приведем общие **правила преобразования моделей** с целью включения новых факторных показателей.

Для детализации обобщающего факторного показателя на его составляющие, которые представляют интерес для аналитических расчетов, используют прием удлинения факторной системы.

Если исходная факторная модель

$$Y = \frac{x_1}{x_2},$$

а

$$x_1 = x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1n},$$

то модель примет вид:

$$Y = \frac{x_{11}}{x_2} + \frac{x_{12}}{x_2} + \dots + \frac{x_{1n}}{x_2}.$$

Для выделения некоторого числа новых факторов и построения необходимых для расчетов факторных показателей применяют прием расширения факторных моделей. При этом числитель и знаменатель умножаются на одно и то же число:

$$Y = \frac{x_1 \cdot a \cdot b \cdot c}{x_2 \cdot a \cdot b \cdot c} = \frac{x_1}{a} \cdot \frac{a}{b} \cdot \frac{b}{c} \cdot \frac{c}{x_2}.$$

Для построения новых факторных показателей применяют прием сокращения факторных моделей. При использовании данного приема числитель и знаменатель делят на одно и то же число.

$$\frac{x_1}{x_2} = \frac{\frac{x_1}{a}}{\frac{x_2}{a}}; \quad x_{11} = \frac{x_1}{a}; \quad x_{12} = \frac{x_2}{a}; \quad y = \frac{x_{11}}{x_{12}}$$

Детализация факторного анализа во многом определяется числом факторов, влияние которых можно количественно оценить, поэтому большое значение в анализе имеют многофакторные мультипликативные модели. В основе их построения лежат следующие принципы:

- место каждого фактора в модели должно соответствовать его роли в формировании результативного показателя;
- модель должна строиться из двухфакторной полной модели путем последовательного расчленения факторов, как правило качественных, на составляющие;
- при написании формулы многофакторной модели факторы должны располагаться слева направо в порядке их замены.

Построение факторной модели – первый этап детерминированного анализа. Далее определяют способ оценки влияния факторов.

**Метод цепных подстановок (МЦП)** заключается в определении ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов на отчетные. Используется во всех типах детерминированных факторных моделей. Данный способ основан на элиминировании. *Элиминировать* – значит устранить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. При этом исходя из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга, т.е. сначала изменяется один фактор, а все остальные остаются без изменения, потом изменяются два при неизменности остальных и т.д.

Замена начинается всегда с основного количественного фактора (если их несколько, то сначала берут фактор первого уровня, затем более низкого) и заканчивается качественным.

Количественные показатели характеризуют экстенсивность использования объекта, существуют независимо от анализируемых явлений и могут быть получены путём прямого счёта или непосредственного учёта.

Качественные показатели отражают сравнительную характеристику анализируемого явления характеризуют интенсивность использования количественного фактора показывают существенные особенности и свойства изучаемых объектов. Изменение количественного показателя всегда приведёт к изменению качественного и наоборот.

Влияние каждого фактора определяется последовательными шагами (за один шаг можно сделать только одну замену).

**Алгебраическая сумма** влияния факторов должна быть равна общему приросту результатов показателя.

В общем виде применение способа цепных постановок можно описать следующим образом:

$$y_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0;$$

$$y_a = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0;$$

$$y_b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0;$$

$$y_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1,$$

где  $a_0, b_0, c_0$  - базисные значения факторов, оказывающих влияние на обобщающий показатель  $y$ ;

$a_1, b_1, c_1$  - фактические значения факторов;

$y_a, y_b,$  - промежуточные изменения результирующего показателя, связанного с изменением факторов  $a, b$ , соответственно.

Общее изменение  $\Delta y = y_1 - y_0$  складывается из суммы изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора при фиксированных значениях остальных факторов:

$$\Delta y = \sum \Delta y(a, b, c) = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c;$$

$$\Delta y_a = y_a - y_0; \Delta y_b = y_b - y_a; \Delta y_c = y_1 - y_b.$$

**Пример.**

**Таблица 1.8.** Исходные данные для факторного анализа

Показатели	Условные обозначения	Базисные значения (0)	Фактические значения (1)	Изменение	
				Абсолютное (+,- )	Относительное (%)
Объем товарной продукции, тыс. руб.	ТП	2920	3400	+480	116,40
Количество работников, чел	Ч	20	25	+5	125,00
Выработка на одного работающего, тыс. руб.	СВ	146	136	-10	93,15

Анализ влияния на объем товарной продукции количества работников и их выработки проведем описанным выше способом на основе данных табл.2. Зависимость объема товарной продукции от данных факторов можно описать с помощью мультипликативной модели:

$$ТП = Ч \cdot СВ,$$

$$ТП_0 = Ч_0 \cdot СВ_0 = 20 \cdot 146 = 2920 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Тогда влияние изменения величины количества работников на обобщающий показатель можно рассчитать по формуле:

$$ТП_{\text{Усл}_1} = Ч_1 \cdot СВ_0 = 25 \cdot 146 = 3650 \text{ (тыс. руб.)},$$

$$\Delta ТП_{\text{Усл}_1} = ТП_{\text{Усл}_1} - ТП_0 = 3650 - 2920 = 730 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Далее определим влияние изменения выработки работников на обобщающий показатель

$$ТП_1 = Ч_1 \cdot СВ_1 = 25 \cdot 136 = 3400 \text{ (тыс. руб.)},$$

$$\Delta ТП_{\text{Усл}_2} = ТП_1 - ТП_{\text{Усл}_1} = 3400 - 3650 = -250 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Таким образом, на изменение объема товарной продукции положительное влияние оказало изменение на 5 человек численности работников, что вызвало увеличение объема продукции на 730 тыс. руб. и отрицательное влияние оказало снижение выработки на 10



тыс. руб., что вызвало снижение объема на 250 тыс. руб. Суммарное влияние двух факторов привело к увеличению объема продукции на 480 тыс. руб.

Преимущества данного способа: универсальность применения, простота расчетов.

Недостаток метода состоит в том, что, в зависимости от выбранного порядка замены факторов, результаты факторного разложения имеют разные значения. Это связано с тем, что в результате применения этого метода образуется некий неразложимый остаток, который прибавляется к величине влияния последнего фактора. На практике точностью оценки факторов пренебрегают, выдвигая на первый план относительную значимость влияния того или иного фактора. Однако существуют определенные правила, определяющие последовательность подстановки:

- при наличии в факторной модели количественных и качественных показателей в первую очередь рассматривается изменение количественных факторов;
- если модель представлена несколькими количественными и качественными показателями, последовательность подстановки определяется путем логического анализа.

**Под количественным факторами** при анализе понимают те, которые выражают количественную определенность явлений и могут быть получены путем непосредственного учета (количество рабочих, станков, сырья и т.д.).

**Качественные факторы** определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых явлений (производительность труда, качество продукции, средняя продолжительность рабочего дня и т.д.).

**Способ абсолютных разниц** является модификацией способа цепной подстановки. Изменение результативного показателя за счет каждого фактора способом разниц определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора в зависимости от выбранной последовательности подстановки:

$$y_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0;$$

$$\Delta y_a = \Delta a \cdot b_0 \cdot c_0;$$

$$\Delta y_b = \Delta b \cdot a_1 \cdot c_0;$$

$$\Delta y_c = \Delta c \cdot a_1 \cdot b_1;$$

$$y_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1;$$

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c.$$

**Способ относительных разниц** применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и смешанных моделях вида  $y = (a - b) \cdot c$ . Он используется в случаях, когда исходные данные содержат определенные ранее относительные отклонения факторных показателей в процентах.

Для мультипликативных моделей типа  $y = a \cdot b \cdot c$  методика анализа следующая:

1. находят относительное отклонение каждого факторного показателя:

$$\Delta a\% = \frac{a_{\phi} - a_{нл}}{a_{нл}} \cdot 100\%;$$

$$\Delta e\% = \frac{e_{\phi} - e_{нл}}{e_{нл}} \cdot 100\%;$$

$$\Delta c\% = \frac{c_{\phi} - c_{нл}}{c_{нл}} \cdot 100\%,$$

2. определяют отклонение результирующего показателя  $y$  за счет каждого фактора

$$\Delta y_a = \frac{y_{нл} \cdot \Delta a\%}{100};$$

$$\Delta y_e = \frac{(y_{нл} + \Delta y_a) \Delta e\%}{100};$$

$$\Delta y = \frac{(y_{нл} + \Delta y_a + \Delta y_e) \cdot \Delta c\%}{100}.$$

**Пример.** Воспользовавшись данными табл. 2, проведем анализ способом относительных разниц. Относительные отклонения рассматриваемых факторов составят:

$$\Delta \Upsilon\% = \frac{\Upsilon_1 - \Upsilon_0}{K_1} \cdot 100\% = \frac{25 - 20}{20} \cdot 100\% = 25\%;$$

$$\Delta CB = \frac{136 - 146}{146} \cdot 100\% = -\frac{10}{146} \cdot 100\% = -6,85\%.$$

Рассчитаем влияние на объем товарной продукции каждого фактора:

$$\Delta TП_{усл_1} = \frac{2920 \cdot 25}{100} = 730 \text{ (тыс.руб.)};$$

$$\Delta TП_{усл_2} = \frac{(2920 + 730) \cdot (-6,85)}{100\%} = -250 \text{ (тыс.руб.)}.$$

Результаты расчетов те же, что и при использовании предыдущего способа.

**Интегральный метод** позволяет избежать недостатков, присущих методу цепной подстановки, и не требует применения приемов по распределению неразложимого остатка по факторам, т.к. в нем действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок. Интегральный метод позволяет достигнуть полного разложения результирующего показателя по факторам и носит универсальный характер, т.е. применим к мультипликативным, кратным и смешанным моделям. Можно использовать также уже сформированные рабочие формулы, приводимые в специальной литературе:

1. Модель вида  $y = a \cdot e$  :

$$\Delta y(a) = e_0 \cdot \Delta a + \frac{1}{2} \Delta a \cdot \Delta e;$$

$$\Delta y(e) = a_0 \cdot \Delta e + \frac{1}{2} \Delta a \cdot \Delta e.$$

2. Модель вида  $y = a \cdot e \cdot c$  :

$$\Delta y(a) = \frac{1}{2} \Delta a \cdot (e_0 c_1 + e_1 c_0) + \frac{1}{3} \cdot \Delta a \cdot \Delta e \cdot \Delta c;$$

$$\Delta y(e) = \frac{1}{2} \Delta e \cdot (a_0 c_1 + a_1 c_0) + \frac{1}{3} \cdot \Delta a \cdot \Delta e \cdot \Delta c;$$

$$\Delta y(c) = \frac{1}{2} \Delta c \cdot (a_0 e_1 + a_1 e_0) + \frac{1}{3} \cdot \Delta a \cdot \Delta e \cdot \Delta c.$$

3. Модель вида  $y = \frac{a}{e}$  :

$$\Delta y(a) = \frac{\Delta a}{\Delta e} \cdot \ln \left| \frac{e_1}{e_0} \right|;$$

$$\Delta y(e) = \Delta y - \Delta y(a).$$

4. Модель вида  $y = \frac{a}{e + c}$  :

$$\Delta y(a) = \frac{\Delta a}{\Delta e + \Delta c} \cdot \ln \left| \frac{e_1 + c_1}{e_0 + c_0} \right|;$$

$$\Delta y(e) = \frac{\Delta y - \Delta y(a)}{\Delta e + \Delta c} \cdot \Delta e;$$

$$\Delta y(c) = \frac{\Delta y - \Delta y(a)}{\Delta e + \Delta c} \cdot \Delta c.$$

Рассмотрим возможность использования основных методов детерминированного анализа, обобщив вышеизложенное в виде матрицы (табл.1.9).

**Таблица 1.9.** Матрица применения способов детерминированного факторного анализа

Модели Способы	Мультипликативны е	Аддитивны е	Кратные	Смешанные
Цепной подстановки	+	+	+	+
Абсолютных разниц	+	-	+	-
Относительных разниц	+	-	-	$y = a \times (b - c)$
Интегральный	+	-	+	$e = \frac{a}{\sum b_i}$

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Определите методы факторного анализа изменения экономических показателей.
2. Дайте понятие факторного анализа хозяйственной деятельности, его назначение.
3. Раскройте метод цепных подстановок при факторном анализе.
4. Определите принципы проведения факторного анализа хозяйственной деятельности.
5. Перечислите особенности применения метода цепных подстановок при факторном анализе.
6. Перечислите особенности применения интегрального метода факторного анализа.
7. Раскройте интегральный метод факторного анализа: рабочие формулы расчета влияния факторов в различных типах зависимостей.
8. Определите цели и задачи факторного анализа хозяйственной деятельности.
9. Дайте сравнительную характеристику трендового и коэффициентного анализа хозяйственной деятельности.
10. Проведите сравнительную характеристику трендового и факторного анализа хозяйственной деятельности.
11. Проведите сравнительную характеристику индексного и интегрального методов факторного анализа, выявите преимущества и недостатки.
12. Дайте сравнительную характеристику метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа, преимущества и недостатки.
13. Проведите сравнительную характеристику коэффициентного и факторного анализа хозяйственной деятельности, общее и отличия.
14. Проведите сравнительную характеристику вертикального - горизонтального и факторного анализа хозяйственной деятельности, общее и отличия.
15. Опишите алгоритм применения наиболее простых способов детерминированного факторного анализа: способа цепных подстановок, способа разниц.

### ЗАДАНИЕ.

1. Рассчитать соотношение между темпами роста ПТ и средней заработной платой по факторам динамики производительности труда:

- А. Техническое совершенствование производства – 4%
- Б. Улучшение использования рабочего времени – 2%
- В. улучшение структуры кадров – 0,5%
- Г. изменение уровня поставки по договорам – 0,8%
- Д. Повышение интенсивности труда (выполнения норм выработки) – 2,2%

2. Определить темпы прироста производительности конкретного и общественного труда

	Базовый год. тыс. р.	Отчетный год. тыс. р.
Объем производства	42248	45600
Затраты живого труда	10250	10762
Затраты прошлого труда	25100	26602

3. Объем предстоящих финансовых затрат предприятия – 120 млн.р. Общий индекс цен на материалы и тарифы в предстоящем периоде должны составить 2,4. Определите прирост цен и дополнительные вложения капитала.

4. АО «Калорит» планировало приобрести в январе 10т. сахара по цене 2500 т.р. за 1т., 20 т. муки по цене 2600 т.р. за 1т., 30 т. сухого молока по цене 3100т.р. за 1т.

Фактически же в январе цены на вышеперечисленные продукты составили соответственно – 3000 т.р., 2950 т.р., и 3200 т.р. за 1 т. Определите индекс цен. Какова сумма дополнительного вложения капитала?

5. Проанализировать и дать оценку влияния экстенсивности и интенсивности использования средств труда (основных производственных фондов) на отклонение в объеме продукция методами цепных подстановок и интегральным:

Показатели	Базисный период	Фактически за отчетный период
Продукция, тыс. руб.	42820	44575
Средняя величина основных производственных фондов, тыс. руб.	46005	46890
Фондоотдача, руб.	0,9308	0,9506

6. Проанализировать и дать оценку влияния экстенсивности использования предметов труда на отклонение в объеме продукции методами цепных подстановок и интегральным:

Показатели	Базисный период	Фактически за отчетный период
Продукция, тыс. руб.	102660	107710
Затраты предметов труда, тыс. Р.	46900	47960
Материалоотдача, руб.	2,1889	2,2458

7. Проанализировать и дать оценку влияния экстенсивности и интенсивности использования труда на отклонение в объеме продукции методами цепных подстановок и интегральным:

Показатели	Базисный период	Фактически за отчетный период
Продукция, тыс. руб.	42820	40600
Средняя численность производственного персонала, чел	4657	4598
Средняя выработка товарной продукции на одного работающего, руб.	9194,8	8830

## **Модуль 2. Анализ оборачиваемости и эффективности использования основного капитала**

### *Глава 2.1. Понятие капитала*

Чаще всего под капиталом подразумевают все три основных вида его: финансовый, производительный и товарный. Нередко капиталом называют большие суммы наличных денег, накопленное богатство, имущество в натуральном, т.е. вещественном, выражении или суммы средств, находящиеся в распоряжении предприятия и т.д.

Вполне очевидным является и то, что капитал включает в себя все формы существования активов (природные богатства, средства производства, финансы). То есть капитал проявляется и как материальная субстанция, и как производственное отношение, являющееся, в совокупности с трудом, основным фактором производства и развития общества. К этому необходимо добавить, что указанная субстанция может рассматриваться как капитал лишь в том случае, когда она проявляет способность приносить доход и возмещать свою первоначальную стоимость.

Капитал также необходимо рассматривать как имущество, переносящее свою стоимость на продукт труда и приносить доход в процессе производства.

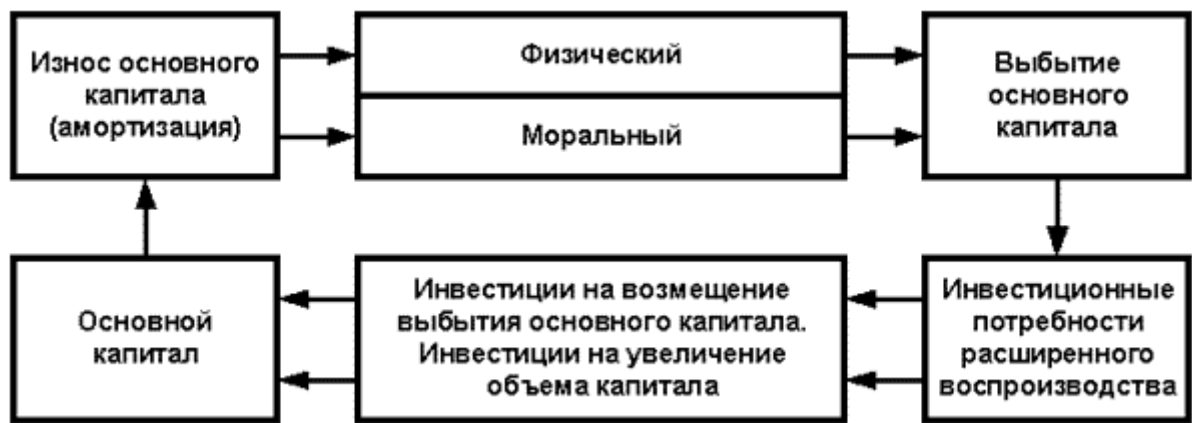
Денежный капитал используется не только как средство обращения, но и как средство накопления, сбережения. Но, являясь средством накопления, деньги еще не становятся капиталом как таковым, потому что они “замораживаются”, становятся неподвижными, а капитал как категория существует только в движении.

Для сохранения капитала в условиях его обесценивания, морального и физического старения, необходимо расширять и совершенствовать производство, т.е. воспроизводить капитал. Поэтому деньги в виде сбережений могут рассматриваться только как источник формирования любого вида капитала, в том числе и производительного.

Но только производительный капитал приносит прибыль или прирост на авансированный и инвестированный капитал, осуществляя процесс производства и самовоспроизводства. Основная заслуга денежного капитала заключается в создании условий для производства, формирования предпринимательского капитала. При этом движение капитала предприятия происходит в двух основных направлениях:

- авансирование и инвестирование капитала;
- преобразование капитала в процессе кругооборота.

Капитал, проявляющийся как деньги, выступает в роли средства накопления для инвестирования и реинвестирования в производительный капитал, его дальнейшего производства и воспроизводства. Происходящий процесс инвестирования — вложения денежного капитала в предприятия — имеет своей целью получение прибыли. При этом инвестиции разделяются на: финансовые — вложения в ценные бумаги, и реальные — вложения в производительный капитал. Финансовые инвестиции, в свою очередь, также делятся на: вложения в ценные бумаги с целью спекуляции и вложения с целью инвестирования капитала. К реальным инвестициям относятся вложения капитала непосредственно в производственную сферу, на приобретение производственных активов. Реальные инвестиции необходимо четко разделить на две категории: во-первых, инвестиции, направляемые на возмещение выбытия активов вследствие их износа и поддержание капитала на данном уровне; во-вторых, инвестиции, используемые на расширение производственной базы и увеличение капитала предприятия. Указанные процессы можно представить в виде схемы, приведенной на рис.3.1.



**Рис. 2.1.** Схема воспроизводства капитала

В процессе производства происходит перенесение на производимый продукт стоимости потребляемых для производства активов. При этом средства производства переносят на продукт свою стоимость, утрачиваемую в процессе производства по причине физического износа и старения. Потери, происходящие при производстве, также переносятся на конечный продукт. Важное значение имеет изучение строения капитала.

При изучении оборота капитала его необходимо разделять на основной и оборотный, однако эти понятия нельзя считать адекватными постоянному и переменному капиталу.

В **основной капитал** входит стоимость средств производства, так называемых “инвестиционных товаров”. При этом коренное отличие “инвестиционных товаров” от потребительских заключается в их косвенном влиянии на удовлетворение потребностей общества путем производства потребительских товаров. Основным этот капитал назван в силу длительности его использования. Кстати сказать, в дореволюционной России, говоря о строении основного и оборотного капитала, основной капитал называли — “нерушимым” (Кальмес А. Фабричная бухгалтерия. – М.: МАКИЗ, 1925 г. , с. 87).

**Оборотный капитал** – можно определить как составляющую производительного капитала, которая включает в себя сырье, материалы, топливо, незавершенное производство. Иначе говоря, в оборотный капитал входит стоимость предметов труда.





**Рис. 2.2.** Схема структуры источников капитала

Современные западные подходы финансового менеджмента в основе своей опираются на концепцию текущих активов – оборотного капитала предприятия, рассматривая и основной капитал как фонды, ресурсы для вложения с целью получения дохода, “...фонды, вложенные в предприятие в виде акционерного капитала (уставного фонда) или в виде прочих форм долгосрочного финансирования”, то есть рассматривают

производительный капитал просто как деньги, абстрагируясь от материальных форм существования капитала и его движения.

Основной и оборотный капитал отличаются по способу перенесения своей стоимости на продукт производства. Основной капитал в течение периода его использования посредством стоимости и механизма амортизации переносится на продукт частями, вплоть до его окончательного возмещения новым средством производства. В реальных же условиях сумма амортизации, как правило, не накапливается, поскольку в процессе реализации продукции она переходит в финансовую форму и используется предприятием на различные текущие цели.

Оборотный (текущий) капитал, в отличие от основного, полностью переносит свою стоимость на стоимость произведенной продукции в процессе одного цикла производства.

Денежный и товарный капитал могут рассматриваться в качестве оборотного капитала только в случае их превращения в оборотные составляющие производительного капитала и участия в производственном процессе.

Основной и оборотный капитал значительно различаются по скорости оборота, так, за время оборота основного капитала оборотный капитал совершает множество оборотов.

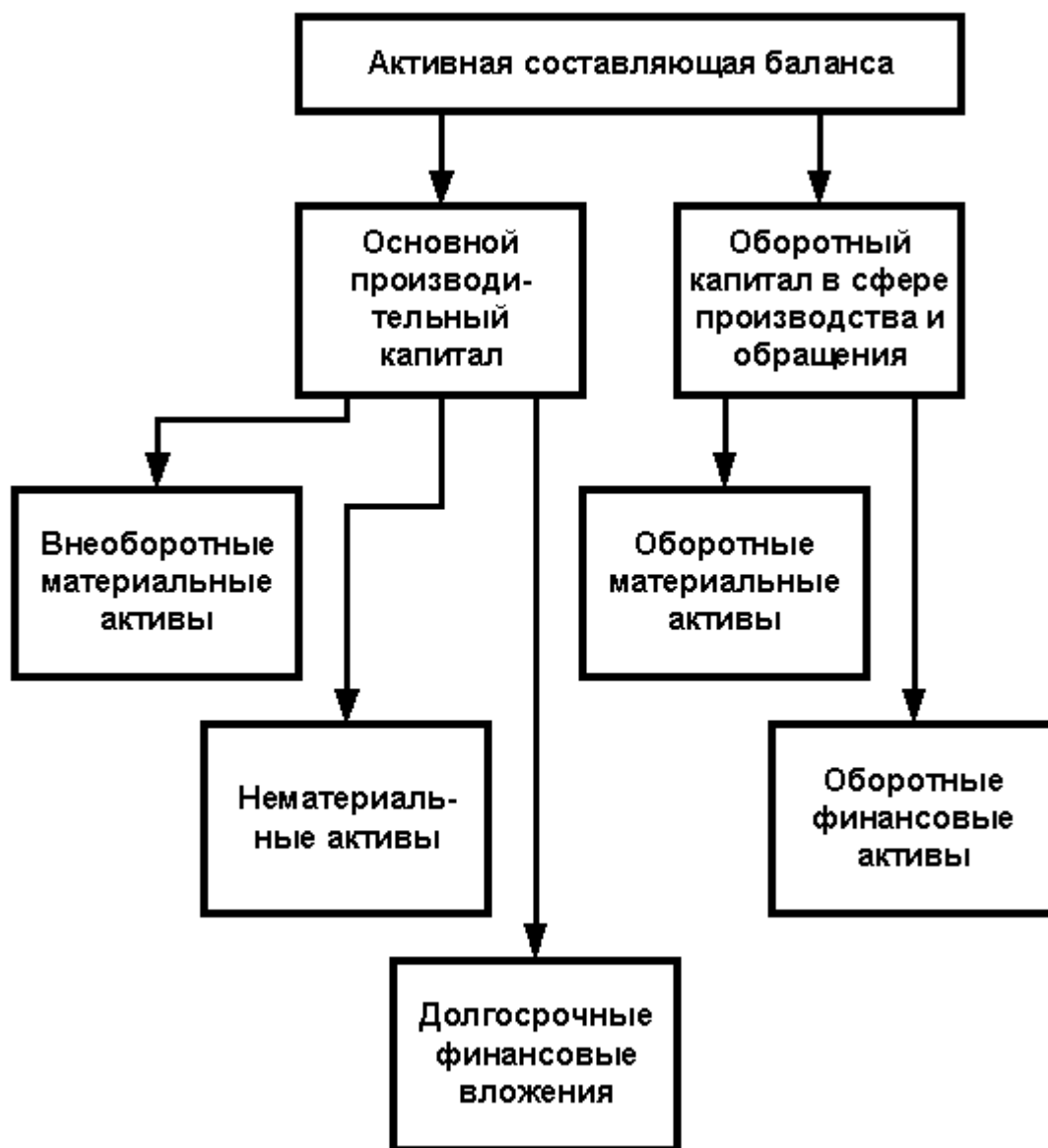
Происходит процесс воспроизводства капитала, разделяясь при этом на два основных направления:

Общая структура источников капитала предприятия может быть представлена с помощью схемы, показанной на рис. 3.2.

Активный капитал, или просто активы, представлены в балансе в виде:

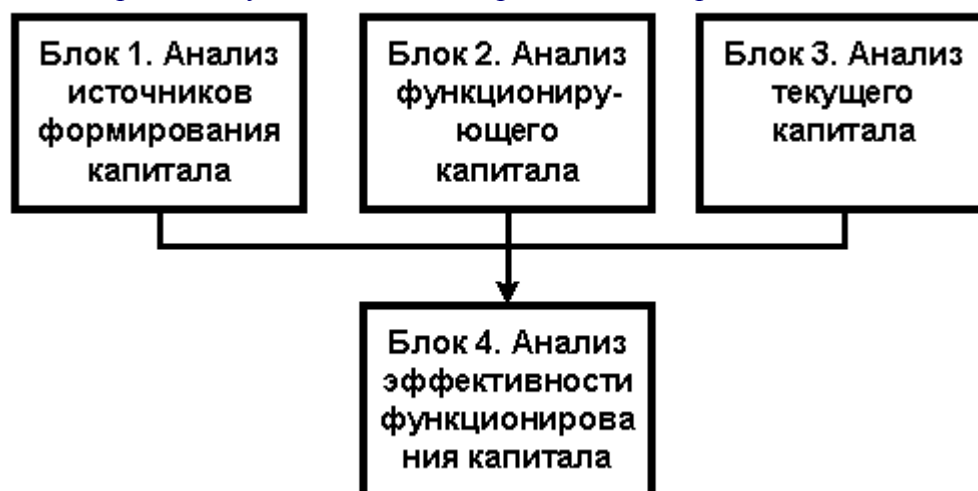
- материальных ценностей (земельные участки, здания и сооружения, оборудование, товарные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);
- нематериальных ценностей (авторские права, патенты, товарные знаки и др.);
- денежных ценностей (денежные средства на счетах и в кассе, ценные бумаги, дебиторская задолженность);
- финансовых вложений.

Активы предприятия изображены на рис. 2.3.



**Рис. 2.3.** Классификация активов предприятия

Процесс изучения капитала представлен на рис. 2.4.



**Рис. 2.4.** Укрупненная схема проведения анализа капитала

Сейчас на практике, пожалуй, наибольшее внимание уделяется анализу капитала при оценке бизнеса в процессе инвестиционного анализа. Вместе с тем, все же нельзя считать, что инвестиционный анализ, или как его еще называют, проектный, является всеобъемлющим подходом в оценке капитала.

## *Глава 2.2. Основной капитал*

В производственно-хозяйственной деятельности предприятий используются производственные фонды и фонды непроизводственного назначения. Авансированные для производственно-хозяйственной деятельности производственные фонды выступают в трех формах: производительной, денежной и товарной. Задача фондов в трех формах одна - обеспечить непрерывность производства и воспроизводства, поэтому эти фонды и называются производственными. В отличие от производственных фондов производительные фонды обслуживают сам процесс производства в материальных отраслях производства (см. рис. 3.5.).

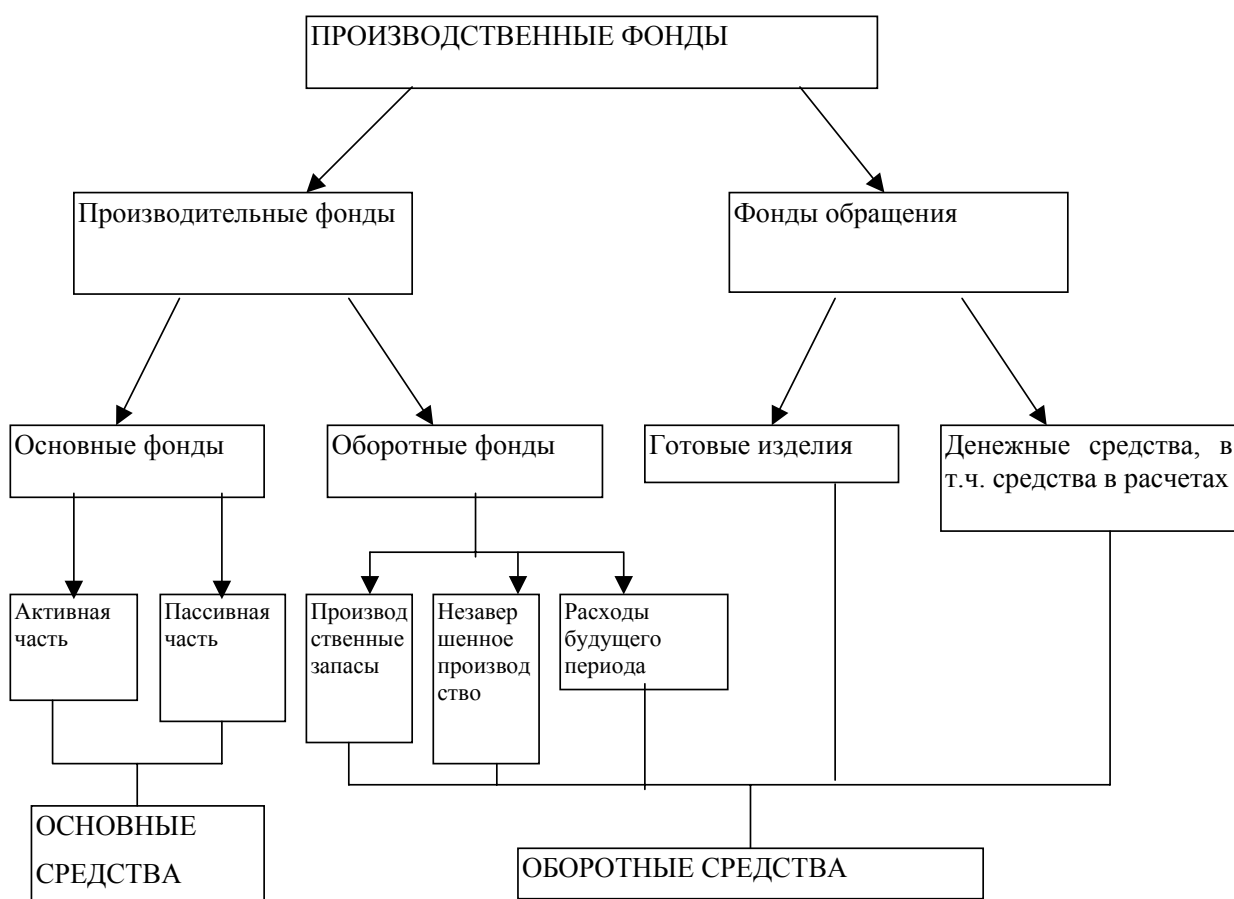
Основные средства - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения в коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

Капитальные вложения в многолетние насаждения, коренное улучшение земель включаются в состав основных средств в сумме затрат, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ. В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные фонды делятся на материальные и нематериальные (см. рис.3.6.).

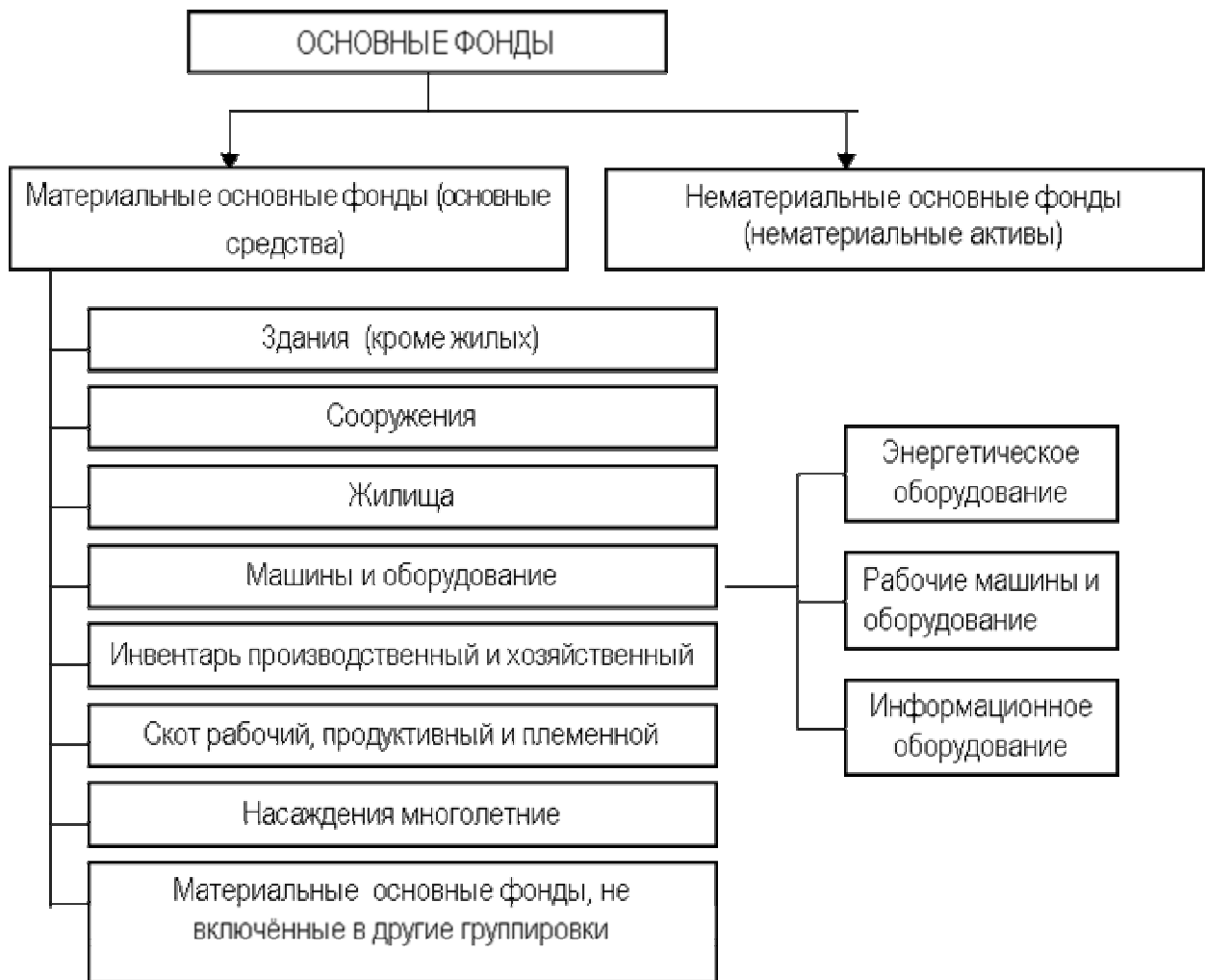
К материальным основным фондам (основным средствам) относятся здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.



**Рис. 2.5.** Структура производственных фондов

К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.

Материальные и нематериальные основные фонды показываются в балансе предприятия в разделе "Внеоборотные активы". Объединяет эти виды ресурсов предприятия не только то обстоятельство, что они играют важную роль в деятельности предприятия, но и то, что объекты, включаемые в состав основных фондов, используются в течение длительного времени (более одного года). Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что основные средства и нематериальные активы имеют большие различия, которые отражаются в методах их учета, анализе использования и влиянии на финансовый результат (что и будет показано далее).



**Рис.2.6.** Структура основных фондов

Для учета и планирования основных фондов используются натуральные и стоимостные (денежные) показатели. Стоимостная оценка осуществляется по первоначальной, восстановительной, остаточной стоимости, они характеризуют объем и динамику основных фондов.

**Первоначальная стоимость** отражает фактические затраты на приобретение (создание) основных средств. Первоначальная стоимость не изменяется. Исключением являются достройка, коренная реконструкция или частичная ликвидация.

Первоначальная стоимость основных средств, *поступивших за счет капитальных вложений предприятий*, включает затраты на возведение (сооружение) или приобретение основных средств, включая расходы по доставке и установке, а также иные расходы по доведению данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению. Для отдельного объекта первоначальную стоимость определяют по формуле:

$$C_{перв} = C_{об} + C_{мр} + Z_{тр} + Z_{пр}$$

где:

$C_{об}$  – стоимость приобретенного оборудования;

$C_{мр}$  - стоимость монтажных работ;

$Z_{тр}$  – затраты на транспортировку;

$Z_{пр}$  – прочие затраты.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией безвозмездно, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств, признается стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе.

Для целей бухгалтерского и налогового учета имущество принимается к учету по первоначальной стоимости, порядок формирования которой регламентирован соответствующими положениями Налогового кодекса и нормативных актов Банка России (см. таблицу 3.1).

**Восстановительная стоимость** основных фондов - стоимость их воспроизводства в условиях сегодняшнего дня. Она определяется путем переоценки действующих основных фондов с учетом их физического состояния и морального износа и выражается в текущих ценах. Для определения восстановительной стоимости основных средств проводят их переоценку путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Обычно **переоценка стоимости основных средств** производится не чаще одного раза в год (как правило, это делается на начало следующего отчетного периода) с отнесением возникающих разниц на счет добавочного капитала предприятия.

Согласно ПБУ 6/01 "Учет основных средств" коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. Из содержания п.15 ПБУ 6/01 необходимо выделить следующие требования:

- Право на переоценку основных средств предоставлено только коммерческим организациям, некоммерческие организации основные средства переоценивать не могут.
- Проведение переоценки основных средств является именно правом, а не обязанностью организации, т.е. будет организация применять данный способ учета или не будет, зависит от решения руководства самой организации, а значит, должно быть отражено в ее учетной политике. При этом в случае принятия решения о переоценке следует учитывать, что в последующем данные основные средства должны переоцениваться регулярно, чтобы стоимость основных средств, по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.
- Принятие решения о необходимости переоценки осуществляется не по объектам, а по группам однородных объектов основных средств. Например, в качестве таких групп могут быть выделены средства вычислительной техники, оргтехника (факсы, копировальные аппараты и др.), автотранспорт и т.д.
- Переоценка осуществляется один раз в год на начало отчетного года.
- Переоценке подлежат объекты основных средств (которые могут учитываться не только на счете 01 "Основные средства", но и на счете 03 "Доходные вложения в материальные ценности"). Переоценка не распространяется на объекты незавершенного строительства и вложения в приобретение объектов основных средств, учитываемые по счету 08 "Вложения во внеоборотные активы".

**Таблица 2.1.** Формирование и изменение первоначальной стоимости имущества для целей бухгалтерского и налогового учета

Показатель	Бухгалтерский учет		Налоговый учет с 01.01.02
	до 01.01.03	после 01.01.03	



	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Статья НК РФ
Порядок определения первоначальной стоимости	<p>1. основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>о внесенных акционерами (учредителями) в счет вкладов в уставный капитал кредитной организации – по договоренности сторон;</li> <li>о полученных безвозмездно – экспертным путем или по данным документов приемки – передачи основных средств;</li> <li>о приобретенных за плату – исходя из фактически произведенных затрат, включая расходы по доставке, монтажу, сборке, установке;</li> <li>о построенных – по фактической себестоимости строительства;</li> <li>о долгосрочно арендуемым – в оценке, согласованной арендатором и арендодателем;</li> <li>о являющимся предметом лизинга – исходя</li> </ul>	п.6.17 части II Правил №61, Приложение №6 к Правилам №61	<ul style="list-style-type: none"> <li>полученного в счет вклада в уставный (складочный) капитал – согласованная учредителями (участниками) его денежная оценка, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;</li> <li>полученного по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения – рыночная цена идентичного имущества на дату оприходования, определяемая в соответствии со ст.40 НК РФ;</li> <li>приобретенного за плату, в т.ч. бывшего в эксплуатации, – сумма фактических затрат на приобретение, сооружение (строительство), создание (изготовление) и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования. Конкретный состав затрат на</li> </ul>	п.1.6 – 1.9, 3.1, 9.4, 9.5.1 Приложение №10 к Положению №205-П	<p>1. о основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>о приобретенным за плату – как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов;</li> <li>о полученным безвозмездно – по рыночной цене, определяемой в соответствии со ст.40 НК РФ, но не ниже остаточной стоимости, и суммы расходов на его доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе</li> </ul>	Ст.257, п.2 ст.319, п.3 ст.32

	<p>из фактически произведенных затрат,</p> <p>2. нематериальных активов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• внесенных акционерами (учредителями) в счет вкладов в уставный капитал - по договоренности сторон;</li> <li>• приобретенных за плату - исходя из фактически произведенных затрат по приобретению и приведению объектов в состояние готовности;</li> <li>• полученным безвозмездно - экспертным путем;</li> <li>• созданных кредитной организацией - по себестоимости.</li> </ul>		<p>приобретение, сооружение и создание имущества (в том числе сумм налогов) определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• полученного по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, - рыночная цена идентичного имущества на дату оприходования, определяемая в соответствии со ст.40 НК РФ;</li> <li>• созданных кредитной организацией – в сумме фактических затрат на создание;</li> <li>• являющегося предметом лизинга – расходы и затраты лизингодателя, связанные с приобретением предмета лизинга, а также выполнения других его обязательств, вытекающих из договора лизинга.</li> </ul>		<p>расходов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ собственн ого производства – как сумма прямых затрат на их производство, увеличенная на сумму соответствующих акцизов для основных средств, являющихся подакцизными товарами;</li> <li>○ являющихся предметом лизинга, - сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов;</li> </ul> <p>2. нематериальных активов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ приобретенным за плату, -- как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в</li> </ul>	
--	--	--	---	--	--	--

					<p>           котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов.           <ul style="list-style-type: none"> <li>о созданных самой организацией,</li> <li>- как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов, учитываемых в составе;</li> <li>о не отраженных на счетах бухгалтерского учета по состоянию на 01.01.02 в составе нематериальных активов, но в соответствии с гл.25 НК РФ относящихся к нематериальным</li> </ul> </p>	
--	--	--	--	--	---	--

					м активам, - как разница между суммой расходов на их приобретение (создание) и доведение до состояния, в котором они пригодны для использования, и суммой расходов, ранее уменьшавших налоговую базу налогоплательщика в порядке, действовавшем до вступления в силу гл.25 НК РФ.	
Возможно сть изменения первоначальной стоимости основных средств	Может изменяться в случаях: • достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации соответствующих объектов; • переоценки полностью или частично средств по восстановительной стоимости не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года)	Приложение №6 к Правилам №61, п.1 Указаний ЦБ РФ от 12.07.2000	Может изменяться в случаях: • достройки, дооборудования, модернизации, реконструкции, технического переворужения, частичной ликвидации соответствующих объектов; • переоценки полностью или частично средств по восстановительной (текущей) стоимости или рыночной стоимости не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года)	П.2.8 Приложения №10 Положения №205-П	Может изменяться в случаях достройки, дооборудования, реконструкции , модернизации, технического переворужения, частичной ликвидации соответствующих объектов и по иным аналогичным основаниям.	п.2 ст.25

	<p><u>Примечание:</u> В соответствии с п.7.3 Приложения №10 к Положению №205-П, п.2 ст.257 НК РФ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• к работам по достройке, дооборудованию, модернизации относятся работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения или иного объекта амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками и (или) другими новыми качествами;</li> <li>• к реконструкции относится переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции;</li> <li>• к техническому перевооружению относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным.</li> </ul>
--	---

Ответ на вопрос о необходимости переоценки базируется на необходимости разрешения основного противоречия бухгалтерского учета: точность каких данных является для бухгалтера более значимой - точность оценки имущественного положения или финансовых результатов. Дело в том, что проведение переоценки, безусловно, повышает точность оценки имущества (его стоимость, отраженная в балансе, приближается к реальной рыночной стоимости), но снижает достоверность финансового результата деятельности (в учете и отчетности появляются прибыли или убытки, которые не обусловлены появлением реальных прибылей или убытков). Действительно, реальный финансовый результат может быть получен только после продажи основных средств, а именно этого организация делать не предполагает (иначе объекты должны были быть квалифицированы в качестве товаров), т.е. исходя из принципа осторожности бухгалтер, не получив никаких фактических убытков, тем не менее может уменьшать прибыль организации на суммы уценки основных средств.

Как правило, решение о необходимости переоценки принимается в тех случаях, когда дисбаланс между учетной и восстановительной стоимостью основных средств становится совершенно очевидным. Например, существенные различия этих оценок могут возникать в следующих случаях:

- существенные темпы инфляции (более 5% в год) приводят к тому, что стоимость объектов основных средств, приобретенных несколько лет назад, совершенно не соответствует современному уровню цен, а поэтому накопление амортизации не обеспечивает формирования источника средств, достаточного для замены износившихся объектов;
- по группам основных средств, стоимость которых определяется состоянием рынка (наиболее наглядный пример мобильного рынка - рынок высокотехнологичных объектов: компьютеры, видеокамеры, средства мобильной связи и телекоммуникаций и т.д.).

При переоценке определяется *полная восстановительная стоимость основных средств*, то есть полная сумма затрат, которые должна была бы осуществить организация, ими владеющая, если бы она должна была полностью заменить их на аналогичные новые объекты по рыночным ценам и тарифам, существующим на дату переоценки, включая затраты на приобретение (строительство), транспортировку, установку (монтаж) объектов, для импортируемых объектов - также таможенные платежи и т.д.

Для документального подтверждения полной восстановительной стоимости объектов при применении метода прямой оценки могут быть использованы:

- данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные в письменной форме от организаций-изготовителей;
- сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций;
- сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации и специальной литературе;
- экспертные заключения о стоимости объектов основных средств.

Переоценка может производиться двумя способами:

- индексацией, когда применяются индексы переоценки, устанавливаемые Минфином России. При использовании этого метода стоимость объекта умножается на соответствующий коэффициент;
- прямого пересчета, т.е. переоценкой по документально оформленным данным о рыночной стоимости объекта. В качестве данных о рыночной стоимости объектов могут использоваться данные статистических органов, информация о ценах на продукцию организаций-изготовителей, сводные данные об уровне цен, полученные от торгующих организаций и торговых инспекций, публикуемые в специальной литературе данные об уровне цен и экспертные заключения.

Указанные способы переоценки имущества предприятия являются весьма субъективными и не всегда должным образом отражают реальную текущую стоимость активов предприятия.

В практике бухгалтерского учета преобладает консервативный подход, состоящий в наименьшей оценке. Однако данный принцип содержит допущение, что если себестоимость ниже продажной цены, то это — прибыль, а если выше — то убыток. Отсюда следует, что консервативный подход не согласуется с принципом исторической стоимости, так как допускает оценку активов ниже их себестоимости. В то же время, нельзя отрицать, что оценочная стоимость однородных объектов учета на практике сугубо индивидуальна в зависимости от отношения каждого из них к процессу воспроизводства капитала. Поэтому следует иметь в виду, что любая оценка несет в себе некоторую степень условности, т.е. она относительна.

Со временем стоимость воспроизводства основных средств изменяется, и первоначальная стоимость уже не отражает их действительную ценность.

Основные средства подвергаются **физическому и моральному износу**. Степень физического износа зависит от их загрузки, качества материала и др. факторов. Поскольку основные средства используются длительное время, стоимость основных средств организации погашается путем начисления износа (амортизационной стоимости) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке. Амортизационный фонд, созданный в результате, - это целевые накопления для восстановления и воспроизводства основных средств.

Из сказанного следует, что за период эксплуатации объекта его стоимость должна быть перенесена на вновь созданный продукт полностью. Но поскольку по сложившейся традиции себестоимость продукции организации исчисляют ежемесячно, то и стоимость изношенной части основных средств определяется каждый месяц для включения в затраты в виде износа основных средств. Он является средством реализации износа как экономического процесса перенесения стоимости изношенной части основных средств на произведенную с их участием продукцию.

**Физический износ** - это утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред. Физический износ может быть двух видов: продуктивный и непродуктивный. Продуктивный физический износ - потеря стоимости в процессе эксплуатации, непродуктивный износ характерен для основных средств, находящихся на консервации вследствие естественных процессов старения.

**Моральный износ** - это утрата стоимости вследствие снижения стоимости воспроизводства аналогичных объектов основных средств, обусловленных совершенствованием технологии и организации производственного процесса. Существует два вида морального износа:

- основные средства обесцениваются, так как аналогичные основные средства производятся с меньшими затратами и становятся дешевле;
- в результате научно-технического прогресса появляется более современное и более производительное оборудование.

Относительная величина морального износа первого вида может быть рассчитана по формуле:

$$K_{ми} = \frac{C_{перв} - C_{восст}}{C_{перв}} \times 100$$

где:

$C_{перв}$  – первоначальная стоимость средств труда;

$C_{восст}$  – восстановительная стоимость средств труда.

Моральный износ второго вида можно установить, определив восстановительную стоимость по формуле:

$$C_{уст} = \frac{C_{совр} \times P_{уст}}{P_{совр}}$$

где:

$C_{совр}$ ,  $C_{уст}$  – восстановительная стоимость современной и устаревшей машины;  $P_{совр}$ ,  $P_{уст}$  – производительность устаревшей и современной машины.

Сущность морального износа заключается в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до окончания срока физической службы.

**Остаточная стоимость** - разность между балансовой (первоначальной или восстановительной) стоимостью и суммой износа конкретного вида основных средств за период их эксплуатации.

$$C_{ост} = C_{перв(восст)} - I$$

где:  $C_{перв(восст)}$  – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;  $I$  – износ основных средств.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их качественное состояние и для составления бухгалтерского баланса.

Некоторые примеры того, как в нормативных актах определяется понятие восстановительной и остаточной стоимости приведены в таблице 3.2.

**Таблица 3.2.** Определения восстановительной и остаточной стоимости, содержащиеся в действующих нормативных актах

Нормативный акт	Определение
<b>Полная восстановительная стоимость</b>	
Постановление Госкомстата РФ от 18.12.95 №198 “Об утверждении формы федерального государственного статистического наблюдения за наличием основных фондов (средств), оборудования на складе и незавершенного строительства по итогам переоценки на 1 января	Полная восстановительная стоимость основных фондов – стоимость воспроизводства, определенной на базе рыночной стоимости новых основных фондов, аналогичных имеющимся, при определении которой учитываются все затраты, включаемые в состав основных фондов (по транспортировке, установке и т.д.), которые должна была бы осуществить организация, владеющая переоцениваемыми основными фондами, если она



1996 года”	должна была бы полностью заменить на дату переоценки все имеющиеся основные фонды на аналогичные новые.
Письмо Госкомстата РФ от 19.12.96 №6-1/249 “Информация по вопросам переоценки основных фондов”	Полная восстановительная стоимость – это стоимость всех затрат на приобретение (строительство) основных фондов, включая затраты на транспортировку, установку объектов и т.д., по ценам и тарифам, существующим на дату переоценки.
“Порядок проведения переоценки основных фондов по состоянию на 01.01.97” (утв. Госкомстатом России 18.12.97 №ВД-1-24/336, Минэкономки России 18.02.97, Минфином России 18.02.97, зарегистрировано в Минюсте РФ 07.03.97 №1266)	Полная восстановительная стоимость основных фондов – полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, ими владеющая, если бы она должна была полностью заменить их на аналогичные новые объекты по рыночным ценам и тарифам, существующим на дату переоценки, включая затраты на приобретение (строительство), транспортировку, установку (монтаж) объектов, для импортируемых объектов – также таможенные платежи и т.д. Определяется на основе затрат на воспроизводство объектов, аналогичных оцениваемым, из тех же материалов, с соблюдением планов и чертежей и качества выполнения работ, с присущими объекту недостатками конструкции и элементами неэффективности. Полная восстановительная стоимость морально устаревших объектов также осуществляется на основе существующих затрат на их изготовление по ценам и тарифам, существующим на дату переоценки, исходя из того, что моральное старение объектов отражается на уровнях и темпах изменения соответствующих цен и тарифов. При определении полной восстановительной стоимости объектов, снятых с производства, цены и затраты на изготовление точной копии которых в современных условиях установить практически невозможно, эта стоимость определяется как стоимость замещения, на основе полной восстановительной стоимости функционально аналогичных выпускаемых объектов, скорректированной по соотношению важнейших эксплуатационных характеристик ранее выпускавшихся и современных объектов.
Письмо Госкомстата России от 09.04.01 №МС-1-23/1480	Полная восстановительная стоимость основных фондов – полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация для воспроизводства имеющихся у нее основных фондов, замены их на аналогичные новые объекты по ценам и тарифам, существующим на дату переоценки, включая затраты на приобретение (строительство), транспортировку, установку

	(монтаж) объектов, для импортируемых объектов – также таможенные платежи и т.д. Полная восстановительная стоимость морально устаревших объектов, снятых с производства, цены и затраты на изготовление точной копии которых в современных условиях установить практически невозможно, должна определяться как стоимость замещения, на основе полной восстановительной стоимости функционально аналогичных выпускаемых объектов, скорректированной по соотношению важнейших эксплуатационных характеристик ранее выпускавшихся и современных объектов.
Остаточная стоимость	
Постановление Госкомстата России от 11.02.99 №13 “Об утверждении инструкций по заполнению форм федерального государственного статистического наблюдения за наличием и движением основных фондов”	Остаточная стоимость основных фондов определяется вычитанием из их полной балансовой стоимости бухгалтерского износа, начисленного за весь период с начала эксплуатации соответствующих объектов с учетом их изменения в результате проведенных переоценок основных фондов.
Приложение №2 к Указу Президента Российской Федерации от 29.01.92 №66 “Временные методические указания по оценке стоимости объектов приватизации”	Остаточная стоимость рассчитывается путем уменьшения величины их первоначальной (балансовой) стоимости на величину износа, исчисленного по данным бухгалтерского учета на момент оценки, исходя из норм амортизации основных средств.

### *Глава 2.3. Процесс амортизации основных средств*

Итак, амортизация является денежным выражением физического и морального износа основных средств. Сумма начисленной за время функционирования основных средств амортизации должна быть равна их первоначальной (восстановительной) стоимости.

Начисление амортизации осуществляется в течение срока полезного использования, которым признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности кредитной организации и определяется на дату ввода в эксплуатацию данного объекта организацией самостоятельно.

Отныне при отнесении основных средств и нематериальных активов к амортизируемому имуществу предприятию следует исходить не из определений этих активов в бухгалтерском законодательстве, как это было до сих пор, а из определений и понятий, которые установлены ст.ст.256 - 258 НК РФ и применяются исключительно в целях исчисления налога на прибыль. К амортизируемым основным средствам относятся основные средства, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

Следует заметить, что при отнесении приобретаемого имущества к числу амортизируемых основных средств предприятиям следует не только исходить из срока его

полезного использования (более 12 месяцев), но и принимать во внимание первоначальную стоимость приобретения. Дело в том, что к амортизируемому имуществу, не включаемому в состав основных средств, не относятся объекты основных средств, первоначальная стоимость которых менее 10 000 руб. Соответственно, к числу амортизируемых основных средств может быть отнесено только имущество, первоначальная стоимость которого превышает этот предел. Еще раз уточним, что это положение применяется исключительно в целях исчисления налога на прибыль. При отнесении имущества к основным средствам в бухгалтерском учете стоимостный критерий не учитывается. Поэтому на практике может сложиться такая ситуация, в которой приобретаемое имущество в целях бухгалтерского учета учитывается в составе основных средств по счету 01 "Основные средства", а для целей налогообложения включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию. При этом п.1 ст.322 НК РФ установлено, что для целей налогового учета по налогу на прибыль по имуществу, введенному в эксплуатацию до 01.01.02, начисление амортизации производится исходя из остаточной стоимости указанного имущества, сформированного на счетах бухгалтерского учета, вне зависимости от выбранного налогоплательщиком метода начисления амортизации.

Классификация имущества для целей бухгалтерского и налогового учета представлена в таблице 2.3. А группировка имущества для целей бухгалтерского и налогового учета в таблице 2.4.

**Таблица 2.3.** Классификация имущества для целей бухгалтерского и налогового учета

Бухгалтерский учет			
до 01.01.03		после 01.01.03	
Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
<p>1. основные средства - предметы служащие более одного года, стоимостью на дату приобретения более установленной стоимости за единицу. К основным средствам, в частности, относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ здания, сооружения,</li> <li>○ оборудование и приборы, вычислительная техника,</li> <li>○ транспортные средства, инструмент,</li> <li>○ производственный и хозяйственный инвентарь,</li> <li>○ земельные участки, находящиеся в собственности,</li> <li>○ книги — независимо от стоимости,</li> <li>○ оружие — независимо от стоимости,</li> </ul>	<p>Приложения №6 и №7 к Правилам №61, Письмо ЦБ РФ от 12.05.97 №447, п.50 "Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (утв. Приказом Минфина РФ от</p>	<p>1.основные средства - часть имущества со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев, используемого в качестве средств труда для оказания услуг, управления организацией, а также в случаях, предусмотренных санитарно-гигиеническими, технико-эксплуатационными и другими специальными техническими нормами и требованиями, стоимостью в пределах установленных лимитов. К основным средствам, в частности, относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ капитальные вложения в арендованные основные средства</li> <li>○ земля и иные объекты</li> </ul>	<p>П.2.1 Приложения №10 к Положению №205-П</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ объекты сигнализации, телефонизации – независимо от стоимости, не включенные в стоимость здания при строительстве;</li> <li>○ законченные капитальные затраты в арендованные здания, сооружения, другие объекты, относящиеся к основным средствам (если иное не предусмотрено договором аренды)</li> </ul> <p>2. малоценные и быстроизнашивающиеся предметы :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;</li> <li>○ предметы стоимостью на дату приобретения не более установленной стоимости за единицу независимо от срока их службы; *</li> <li>○ специальная одежда, специальная обувь, постельные принадлежности независимо от их стоимости и срока службы;</li> <li>○ временные (нетитульные) сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительных работ в составе накладных расходов;</li> <li>○ инвентарная тара для хранения материальных ценностей или осуществления банковских технологических процессов по стоимости, не относимой к основным средствам;</li> </ul>	<p>29.07.98 №34н)</p>	<p>природопользования</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ оружие, независимо от стоимости</li> </ul> <p>2. материальные запасы – материальные ценности, не признаваемые основными средствами и используемые для оказания услуг, управленческих, хозяйственных и социально – бытовых нужд;</p>	
--	-----------------------	--	--

<p>1. нематериальные активы, к которым относятся затраты и расходы в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в деятельности кредитной организации и приносящие доход, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• права пользования земельными участками;</li> <li>• патенты, лицензии, “ноу-хау”;</li> <li>• программные продукты (обеспечение);</li> <li>• государственная регистрация кредитной организации;</li> <li>• плата за брокерское место и другие.</li> </ul>		<p>3. нематериальные активы - которыми признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые при выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев), и способного приносить экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в т.ч. патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).</p>	
<b>Налоговый учет с 01.01.02</b>			
Характеристика			Статья НК РФ
<p>1. основные средства, которыми признаются часть имущества со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией,</p> <p>2. имущество, стоимостью менее 10.000 руб. ;</p>			ст.256, 257

<p>1. нематериальные активы, которыми признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые при выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев), и способного приносить экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в т.ч. патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).</p> <p>К нематериальным активам, в частности, относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;</li> <li>• исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;</li> <li>• исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;</li> <li>• исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;</li> <li>• владение "ноу-хау", секретным процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.</li> </ul>	
---	--

В Письме ЦБ РФ от 12.05.97 №447 было указано, что в соответствии с п.45 "Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации" (утв. Приказом Минфина РФ от 26.12.94 №170 (с учетом последующих дополнений и изменений), с 1 января 1997 года предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного законодательством Российской Федерации размера минимальной месячной оплаты труда за единицу не относятся к основным средствам и учитываются как малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Вышеназванное Положение утратило силу в связи с изданием Приказа Минфина РФ от 29.07.98 №34н, п.50 которого соответствует п.45 Положения, утвержденного Приказом Минфина РФ от 26.12.94 №170. Статьей 5 Закона РФ от 19.06.2000 №82-ФЗ "О минимальном размере оплаты труда" установлен в сумме 100 руб.

**Таблица 2.4. Группировка имущества для целей бухгалтерского и налогового учета**

Показатель	Бухгалтерский учет			
	до 01.01.03		после 01.01.03	
	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
Группировка имущества	<p>1. Основные средства банков, в разрезе следующих подгрупп:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ категория 1 – здания и сооружения;</li> <li>○ категория 2 – легковой</li> </ul>	Правила №61	<p>1. Основные средства (кроме земли)</p> <p>2. Земля и иные объекты природопользования</p>	Положение №205-П

	<p>автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт (грузоподъемностью до 2 тонн), конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы и системы оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ категория 3 – оборудование, транспортные средства и другие основные средства, не включенные в 1 и 2 категории;</li> <li>○ земля;</li> <li>○ долгосрочно арендуемые основные средства</li> </ul> <p>2. Основные средства, переданные в пользование организациям банка, в разрезе следующих подгрупп:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ категория 1 – здания и сооружения;</li> <li>▪ категория 2 – легковой автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт (грузоподъемностью до 2 тонн), конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы и системы оборудования;</li> <li>▪ категория 3 – оборудование, транспортные средства и другие основные средства, не включенные в 1 и 2 категории;</li> <li>▪ земля;</li> <li>▪ долгосрочно арендуемые основные средства</li> </ul> <p>2. Лизинговое оборудование</p> <p>3. Нематериальные активы</p> <p>4. Хозяйственные материалы, в разрезе следующих подгрупп:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ канцелярские принадлежности;</li> <li>▪ запасные части, включая шины для автотранспорта, а также средств вычислительной техники;</li> <li>▪ оборудование;</li> <li>▪ материалы для социально - бытовых нужд;</li> <li>▪ Материалы для упаковки денег;</li> </ul>		<p>3. Имущество, полученное в финансовую аренду (лизинг)</p> <p>4. Нематериальные активы</p> <p>5. Материальные запасы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ запасные части</li> <li>○ материалы</li> <li>○ инвентарь и принадлежности</li> <li>○ издания</li> <li>○ внеоборотные запасы</li> </ul>	
--	---	--	---	--



	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Другие материалы;</li> <li>▪ Хозяйственные материалы в организациях банков, состоящих на сметном финансировании.</li> </ul> <p>2. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы</p> <p>3. Машины, оборудование, транспортные и другие средства для сдачи (не сданные) в лизинг</p> <p>4. Машины, оборудование, транспортные и другие средства, переданные в лизинг</p>			
Показатель	<b>Налоговый учет с 01.01.02</b>			
	Характеристика			Статья НК РФ
Группировка имущества	<p>1 группа - все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;</p> <p>2 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;</p> <p>3 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;</p> <p>4 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;</p> <p>5 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;</p> <p>6 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;</p> <p>7 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;</p> <p>8 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;</p> <p>9 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;</p> <p>10 группа - имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет;</p> <p>11 группа (дополнительная) - имущество, фактический срок амортизации которого по состоянию на 01.01.02 больше, чем срок его полезного использования, определенный на основании Постановления Правительства РФ №1 от 01.01.02.</p>			п.3 ст.258, п.1 ст.322

**Предельный срок.** Сроком полезного использования (см. табл.3.5.) признается период, в течение которого объект основных средств служит для выполнения целей

деятельности налогоплательщика и определяется им самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта, но в тех пределах, которые установлены для конкретной амортизационной группы.

Всего амортизационных групп 10 и предельные сроки использования имущества в них колеблются от 1 до 5 лет.

Согласно пункту 1 статьи 258 НК РФ организация самостоятельно определяет срок полезного использования объекта амортизируемого имущества на дату его ввода в эксплуатацию. Срок определяется с учетом Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1. Классификация определяет минимальные и максимальные сроки полезного использования объектов исходя из амортизационной группы, к которой они относятся. При этом законодатель не предусматривает возможности перевода основного средства из одной амортизационной группы в другую.

В то же время пункт 1 статьи 258 кодекса говорит о том, что налогоплательщики вправе увеличить срок полезного использования основного средства после его ввода в эксплуатацию. Сделать это можно в случае увеличения срока полезного использования объекта после его реконструкции, модернизации или технического перевооружения, но только в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую включено такое основное средство. Это означает, что если организация изначально установила максимальный срок полезного использования по конкретному основному средству, то никакого его увеличения производить не следует, даже если фактически будет увеличен срок его полезного использования.

Если в результате реконструкции, модернизации или технического перевооружения объекта срок полезного использования не увеличился, то при исчислении амортизации бухгалтер учитывает оставшийся срок полезного использования.

Порядок ***определения срока полезного использования*** приведен в таблице 3.6.

**Таблица 2.5. Срок полезного использования**

Показатель	ПБУ 6/97(утратил силу в соответствии с Приказом Минфина РФ от 18.05.02 №45н	ПБУ 6/01(введен в действие Приказом (Минфина РФ от 18.05.02 №45н
Понятие "срок полезного использования"	Срок полезного использования - период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей деятельности организации, определяемый для принятых к бухгалтерскому учету основных средств в соответствии с установленным порядком. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате	Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

	использования этого объекта.	
Порядок определения срока полезного использования	<p>Определение срока полезного использования объекта основных средств при его отсутствии в технических условиях или неустановлении в централизованном порядке производится исходя из:</p> <p>ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;</p> <p>ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы планово-предупредительных всех видов ремонта;</p> <p>нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).</p>	<p>Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:</p> <p>ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;</p> <p>- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;</p> <p>- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).</p>

**Таблица 2.6.** Определение и изменение срока полезного использования

Показатель	Бухгалтерский учет			
	До 01.01.03		После 01.01.03	
	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
Порядок определения срока полезного использования	<p>Срок полезного использования определяется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>по основным средствам - исходя из установленных согласно действующему законодательству норм амортизационных отчислений на полное восстановление;</li> <li>по</li> </ul>	<p>п.11 Приложения №6 к Правилам №61, Указания ЦБ РФ от 12.07.2000 №821-У</p>	<p>Срок полезного использования определяется кредитной организацией самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию. По объектам нематериальных активов, по которым невозможно определить срок</p>	<p>п.6.9 Приложения №10 к Положению №205-П</p>

	<p>нематериальным активам – в соответствии со сроком действия патента, свидетельства и (или) из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности, но не более срока деятельности кредитной организации. По предметам нематериальных активов, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизации устанавливаются в расчете на 10 лет, но не более срока деятельности кредитной организации.</p>		<p>полезного использования, нормы амортизации устанавливаются в расчете на 10 лет, но не более срока деятельности кредитной организации.</p>	
<p>Возможность изменения срока полезного использования после даты ввода объекта в эксплуатацию</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• основных средств – может быть увеличен в случае улучшения (повышения) принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации;</li> <li>• нематериальных активов – изменению не подлежит.</li> </ul>	<p>п.20 6/01 ПБУ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• основных средств – может быть увеличен в случае улучшения (повышения) принятых нормативных показателей объекта в результате проведенной реконструкции, модернизации или технического перевооружения такого объекта;</li> <li>• нематериальных активов – изменению не подлежит.</li> </ul>	<p>п.6.11 Приложения №10 к Положению №205-П</p>
<p>Показатель</p>	<p><b>Налоговый учет</b></p>			

	Характеристика	Статья НК РФ
Порядок определения срока полезного использования	<p>Срок полезного использования определяется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>по новым основным средствам - в соответствии с классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, установленной Правительством РФ. Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается кредитной организацией самостоятельно в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организаций – изготовителей;</li> <li>по основным средствам, бывшим в употреблении, - определенный в соответствии с установленной Правительством РФ классификацией основных средств срок полезного использования может быть уменьшен на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками. Если срок фактического использования данного объекта у предыдущих собственников окажется равным или превышающим срок его полезного использования, определенный в соответствии с утвержденной Правительством РФ классификацией основных средств, кредитная организация вправе самостоятельно определить срок полезного использования этого основного средства с учетом требований техники безопасности и других факторов;</li> <li>по основным средствам, выделенным в специальную группу ( В соответствии с п.1 ст.322 амортизируемые основные средства, фактический срок использования которых (срок фактической амортизации) больше, чем срок полезного использования указанных амортизируемых основных средств, установленный в соответствии с требованиями ст.258 НК РФ, на 01.01.02 выделяются налогоплательщиком в отдельную амортизационную группу в оценке, соответствующей остаточной стоимости этого объекта, которая подлежит включению в состав расходов в целях налогообложения равномерно в течение срока, определенного налогоплательщиком самостоятельно, но не менее семи лет с 01.01.02.), - определяется налогоплательщиком самостоятельно, но не менее семи лет с 01.01.02;</li> <li>по нематериальным активам - исходя из срока действия патента, свидетельства и (или) из других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности в соответствии с законодательством Российской Федерации или применимым законодательством иностранного государства, а также обусловленного соответствующими договорами. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования объекта нематериальных активов, нормы амортизации устанавливаются в расчете на 10 лет, но не более срока деятельности налогоплательщика.</li> </ul>	ст.258, п.12 ст.259, п.1 ст.322
Возможность изменения	<ul style="list-style-type: none"> <li>основных средств - может быть увеличен в случае, если после реконструкции, модернизации или технического</li> </ul>	п.1 ст.258

срока полезного использования после даты ввода объекта в эксплуатацию	<p>перевооружения такого объекта произошло увеличение срока его полезного использования в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую ранее было включено такое основное средство;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• нематериальных активов – изменению не подлежит.</li> </ul>	
---	---	--

Установленная действующими нормативными актами периодичность начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам для целей бухгалтерского и налогового учета, идентична - предусмотрено ежемесячное начисление амортизации (п.11.1, 11.3 Приложения №6 к Правилам №61, п.6.11 Приложения №10 Положения №205-П, п.2 ст.259 НК РФ, п.3 ст.272 НК РФ). Однако существуют некоторые различия в датах начала и окончания периода начисления амортизации. Как видно из таблицы 12 закрепленные Положением №205-П и НК РФ даты начала и окончания амортизационного периода идентичны, за исключением амортизации объектов основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ. Так, если для целей бухгалтерского учета амортизация начисляется с даты ввода объекта основных средств в эксплуатацию (т.е. осуществления его перевода из состава капитальных вложений в момент перехода права собственности), то для целей налогового учета по вышеуказанным основным средствам, амортизация начисляется с даты подачи документов на регистрацию прав на указанное имущество (т.е. в момент, когда в соответствии с п.3.1.4.3 Приложения №10 к Положению №205-П указанное имущество будет продолжать учитываться в составе капитальных вложений) (Напомним, что п.3.1.4.3 Приложения №10 к Положению №205-П ввод в эксплуатацию объектов недвижимости осуществляется на основании документов, определенных законодательством Российской Федерации, после государственной регистрации объекта недвижимости).

С изданием ПБУ 6/97 были введены новые способы начисления амортизационных отчислений по основным средствам см. таблица 2.8.

Некоторые различия сумм амортизационных отчислений, зависящие от метода начисления амортизации, показаны в таблице 2.9.

**Таблица 2.7. Период начисления амортизации**

Показатель	Бухгалтерский учет			
	До 01.01.03		После 01.01.03	
	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
Дата начала начисления амортизации	с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором они были введены в эксплуатацию	п.11 Приложения №6 к Правилам №61	1. действующей организацией - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они были введены в эксплуатацию; 2. организацией учреждаемой, образующейся в результате	п.6.6 Приложения №10 Положения №205-П

			реорганизации, - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена ее государственная регистрация.	
Дата окончания начисления амортизации	<p>1. до 19.07.2000 - с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения балансовой стоимости этого объекта за минусом остатка фонда переоценки либо его списания с баланса в связи с прекращением права собственности или иного вещного права;</p> <p>2. после 19.07.2000 - с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения балансовой стоимости этого объекта либо его списания с баланса в связи с прекращением права собственности или иного вещного права.</p>	<p>п.11 Приложения №6 к Правилам №61, п.3.3 Указания ЦБ РФ от 12.07.2000 №821-У</p>	<p>1. действующей организацией - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этих объектов, или списания их с бухгалтерского учета;</p> <p>2. ликвидируемой организацией – с 1-го числа того месяца, в котором завершена ликвидация;</p> <p>3. реорганизуемой организацией - с 1-го числа того месяца, в котором в установленном порядке завершена реорганизация.</p>	<p>п.6.6 Приложения №10 Положения №205-П</p>



Показатель	Налоговый учет	
	Характеристика	Статья НК РФ
Дата начала начисления амортизации	<p>1. действующей организацией:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>по основным средствам, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ, - с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав (В соответствии с п.7 ст.10 Закона РФ от 06.08.01 №110-ФЗ “О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства о налогах и сборах, а также признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах” по основным средствам, введенным в эксплуатацию налогоплательщиком в период до 31.01.98, положения п.8 ст.258 НК РФ в части обязательности выполнения условия документального подтверждения факта подачи документов на регистрацию применяются с 01.01.04);</li> <li>по основным средствам и (или) нематериальным активам – с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они были введены в эксплуатацию;</li> <li>по основным средствам, введенным в эксплуатацию до 01.01.02 – с 1 января 2002 года;</li> </ul> <p>2. организацией учреждаемой, образующейся в результате реорганизации, - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена ее государственная регистрация.</p>	п.8 ст.258, п.2, 6 ст.259
Дата окончания начисления амортизации	<p>1. действующей организацией - с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости такого объекта либо когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества налогоплательщика по любым основаниям.</p> <p>2. организацией, которая в течение какого-либо календарного месяца была ликвидирована, реорганизована или иначе преобразована (за исключением изменения организационно – правовой формы) таким образом, что в соответствии со ст.55 НК РФ налоговый период для нее начинается либо заканчивается до окончания календарного месяца, амортизация не начисляется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ликвидируемой организацией - с 1-го числа того месяца, в котором завершена ликвидация,</li> <li>реорганизуемой организацией - с 1-го числа того</li> <li>месяца, в котором в установленном порядке завершена</li> </ul>	п.2 ст.259

	реорганизация.	
--	----------------	--

**Таблица 2.8. Методы начисления амортизации**

Показатель	Бухгалтерский учет			
	До 01.01.03		После 01.01.03	
	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
Методы начисления амортизации	<p>1. По объектам основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принятым к бухгалтерскому учету до 01.01.2000 – линейным способом;</li> <li>• принятым к бухгалтерскому учету после 01.01.2000 производится одним из следующих способов:</li> <li>• линейным способом – исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, определенной исходя из срока полезного использования этого объекта;</li> <li>• способом уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;</li> <li>• способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования – исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и</li> </ul>	<p>Приложение №6 к Правилам №61, Указания ЦБ РФ от 12.07.2000 №821-У</p>	<p>В соответствии с законодательством</p>	<p>п.6.9 Приложения №10 к Положению №205-П</p>

	<p>годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) – начисление амортизации производится исходя из фактического натурального объема продукции (работ), произведенной объектом основных средств в отчетном периоде, и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств исходя из его паспортных данных и технических характеристик.</li> </ul> <p>1. По нематериальным активам – линейным способом</p>			
Ограничение на применение метода начисления амортизации	<p>Установлены по дате ввода в эксплуатацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принятым к бухгалтерскому учету до 01.01.2000 – только линейным способом;</li> <li>• принятым к бухгалтерскому учету после 01.01.2000 производится одним из</li> </ul>	<p>Приложение №6 к Правилам №61, Указания ЦБ РФ от 12.07.2000 №821-У</p>	-	-

	<p>четырёх способов по усмотрению кредитной организацией.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>			
Показатель	<b>Налоговый учет</b>			
	для целей налогового учета			Статья НК РФ
Методы начисления амортизации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• линейным методом – исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта и нормы амортизации, определенной для данного объекта исходя из его срока полезного использования</li> <li>• нелинейным методом – исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20% от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта остаточная стоимость объекта фиксируется как его базовая стоимость и сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.</li> <li>•</li> </ul>			п.4, 5 ст. 259
Ограничение на применение метода начисления амортизации	<p>Линейный метод начисления амортизации применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в 8 – 10 амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов.</p> <p>К остальным основным средствам налогоплательщик вправе применять любой из вышеуказанных методов.</p>			п.3 ст.259

**Таблица 2.9. Амортизационные нормы и суммы амортизационных отчислений**

Показатель	<b>Бухгалтерский учет</b>			
	До 01.01.03		После 01.01.03	
	Характеристика	Нормативный документ	Характеристика	Нормативный документ
Норма амортизации	1. по объектам основных средств:	п.2 Указаний ЦБ РФ от	В соответствии с законодательством	п.6.9 Приложения

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• принятым к бухгалтерскому учету до 01.01.2000, - по нормам на полное восстановление, установленным при постановке на баланс объекта;</li> <li>• принятым к бухгалтерскому учету после 01.01.2000 – по нормам на полное восстановление, рассчитанным в соответствии с выбранным методом начисления амортизации;</li> <li>2. по нематериальным активам - по нормам на полное восстановление, установленным при постановке на баланс объекта</li> </ul>	12.07.2000 №821-У,		№10 Положению №205-П	к
Возможность применения коэффициентов	<p>С 01.01.96 – предоставлено право использовать коэффициент ускоренной амортизации не более 2 по следующим объектам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• копировально-множительная аппаратура (44804) (Шифр по “Единым нормам амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР” (утв. Постановлением Совмина СССР от 22.10.90 №1072).),</li> <li>• вычислительная</li> </ul>	Письмо ГНС РФ от 06.02.96 №НП-6-05/73	-	-	

	<p>техника (48001, 48003, 48004, 48008),</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оборудование связи (45608, 45609, 45613, 45620, 45622, 45623, 45624</li> <li>• прочее банковское оборудование: счетно-денежные машины, детекторы для проверки подлинности валюты, оборудование дилинга, оборудование для выпуска пластиковых карт (эмбоссеры, устройства для нанесения изображения на карту), оборудование для обслуживания пластиковых карт</li> </ul> <p>(банкоматы, торговые терминалы), информационное табло, агрегаты бесперебойного питания (70000).</p>			
Предельная сумма начисленной амортизации	<p>По объектам основных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- введенным в эксплуатацию до 01.01.2000</li> <li>- до июля 2000 - должна быть равна балансовой стоимости объекта (предмета) за минусом остатка фонда переоценки этого предмета основных средств;</li> <li>- после июля 2000 - при наличии недоамортизированного остатка по объекту основных средств, равного остатку фонда переоценки этого объекта, начисление амортизации может</li> </ul>	<p>п.11.1 Приложения №6 к Правилам №61, п.3.3, 3.4 Указания ЦБ РФ от 12.07.2000 №821-У</p>	<p>Должна быть равна балансовой</p>	<p>п.6.7 Приложения №10 к Положению №205-П</p>

	<p>быть возобновлено по нормам, установленным при вводе объекта в эксплуатацию исходя из балансовой стоимости основных средств с учетом переоценки;</p> <p>введенных в эксплуатацию после 01.01.2000 - должна быть равна балансовой стоимости объекта</p>			
Показатель	Налоговый учет			
	Характеристика			Статья НК РФ
Норма амортизации	<p>- При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:  <math>K = (1/n) \times 100\%</math>, где  K - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;  n- срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется в следующем порядке</li> <li>• С момента включения в амортизационную группу до достижения остаточной стоимости этого объекта 20% от его первоначальной (восстановительной) стоимости по формуле:  <math>K = (2/n) \times 100\%</math>, где  K - норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;  n - срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.</li> <li>• с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточной стоимости этого объекта составит 20% его первоначальной (восстановительной) стоимости, амортизация по нему начисляется линейным способом исходя из остаточной стоимости и количества месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.</li> </ul>			п.4, 5 ст. 259
Возможность применения коэффициентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• по переданным (полученным) основным средствам, которые являются предметом договора лизинга, заключенного до 01.01.02, вправе начислять амортизацию по этому имуществу с применением</li> </ul>			п.8, 9 ст.259



	<p>методов и норм, существовавших на момент передачи (получения) имущества, а также с применением специального коэффициента не выше 3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300.000 руб. и 400.000 руб., основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.</li> <li>Организации, получившие (передавшие) указанные легковые автомобили и пассажирские микроавтобусы в лизинг, включают это имущество в состав соответствующей амортизационной группы и применяют основную норму амортизации (с учетом применяемого налогоплательщиком по такому имуществу коэффициента) со специальным коэффициентом 0,5.</li> </ul>	
Предельная сумма начисленной амортизации	Должна быть равна первоначальной стоимости	ст.259

#### Глава 2.4. Методы начисления амортизации

До введения в действие ПБУ 6/97 действовал только один способ начисления амортизации - линейный, начисление амортизации при котором осуществлялось в соответствии с Едиными нормами амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства, утвержденными Советом Министров СССР от 22.10.90 N 1072 (далее - Единые нормы амортизационных отчислений).

С появлением вышеприведенных способов начисления амортизации по однородным объектам основных средств у предприятия появилось право выбора того или иного способа в зависимости от его финансово-экономического состояния.

**Линейный метод.** Например, предприятие купило компьютер. Стоимость составила 10 000 руб., срок службы – 5 лет. Таким образом, ежегодно мы будем списывать на амортизацию  $10000/5 = 2000$  руб:

Год	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
1	10 000	2 000	8 000
2	8 000	2 000	6 000
3	6 000	2 000	4 000
4	4 000	2 000	2 000
5	2 000	2 000	0

Нужно отметить следующее. Если остаточная стоимость актива равна нулю, то это не означает, цена компьютера стала равной нулю. Этот компьютер может имеет реальную стоимость, находится в рабочем состоянии и прослужить ещё не один год. Нулевая остаточная стоимость данного компьютера означает только то, что предприятие полностью компенсировало затраты на его приобретение.

Линейный способ целесообразно применять для тех видов основных средств, где время, а не устаревание (моральный износ) является основным фактором, ограничивающим срок службы.

**Метод уменьшаемого остатка.** При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта

основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта:

$$A = C_{ост} \times \frac{\kappa \times H_a}{100}$$

где:

$C_{ост}$  – остаточная стоимость объекта;  $\kappa$  – коэффициент ускорения;

$H_a$  – норма амортизации для данного объекта.

Например, предприятие купило станок, стоимость которого равна 120 000 руб., срок службы составляет 8 лет. Коэффициент ускорения равен 2. Таким образом, годовая сумма амортизации составит с учётом ускорения 25 % (100%:8×2). Расчет амортизации представлен в таблице:

Год	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Норма амортизации, %	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
1	120000	25	30000	90000
2	90000	25	22500	67500
3	67500	25	16875	50625
4	50625	25	12656	37969
5	37969	25	9492	28477
6	28477	25	7119	21357
7	21357	25	5339	16018
8	16018	25	4005	12013

Следует отметить, что при таком способе первоначальная стоимость никогда не будет списана. В нашем примере в последний год начисления амортизации имеется остаток 12013 руб. Несмотря на этот недостаток, способ позволяет списать максимальную амортизационную стоимость в первые же годы работы актива (рис. 6). Таким образом, предприятие имеет возможность наиболее эффективно возмещать затраты по приобретению объекта основных средств.

В этом случае начисление амортизации производится "исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации".

Таким образом, в новой редакции ПБУ 6/01 метод уменьшаемого остатка разрешается применять только при наличии "коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации", что снимает проблему списания так называемой "ликвидационной стоимости оборудования". Рассмотрим ситуацию на примере. Пусть первоначальная стоимость объекта 700 руб., предполагаемый срок службы 10 лет (то есть норма амортизации - 10 %), тогда при отсутствии коэффициента ускорения сумма амортизационных отчислений составит:

в 1-й год  $700 \times 0.1 = 70$  руб., остаточная стоимость  $700 - 70 = 630$  руб.  
 во 2-й год  $630 \times 0.1 = 63$  руб., остаточная стоимость  $630 - 63 = 567$  руб.  
 в 3-й год  $567 \times 0.1 = 57$  руб., остаточная стоимость  $567 - 57 = 510$  руб.  
 в 4-й год  $510 \times 0.1 = 51$  руб., остаточная стоимость  $510 - 51 = 459$  руб.  
 в 5-й год  $459 \times 0.1 = 46$  руб., остаточная стоимость  $459 - 46 = 413$  руб.  
 в 6-й год  $413 \times 0.1 = 41$  руб., остаточная стоимость  $413 - 41 = 372$  руб.  
 в 7-й год  $372 \times 0.1 = 37$  руб., остаточная стоимость  $372 - 37 = 335$  руб.  
 в 8-й год  $335 \times 0.1 = 34$  руб., остаточная стоимость  $335 - 34 = 301$  руб.  
 в 9-й год  $301 \times 0.1 = 30$  руб., остаточная стоимость  $301 - 30 = 271$  руб.  
 в 10-й год  $271 \times 0.1 = 27$  руб., остаточная стоимость  $271 - 27 = 244$  руб.

За весь срок службы объект самортизируется не полностью. Пока действовало ПБУ 6/97 в литературе было предложено несколько вариантов решения этой проблемы. Первый - списать весь остаток в качестве амортизационных отчислений последнего года. Этот вариант не был правильным, поскольку в этом случае амортизацию уже никак нельзя было назвать ускоренной, так как амортизация первого года (70 руб.) существенно меньше амортизации последнего года (271 руб.).

Второй вариант - объявить остаточную стоимость ликвидационной стоимостью оборудования, как это принято в международной практике. Однако что делать далее с этой суммой - отнести ее на затраты или на убытки - все равно оставалось проблемой. С одной стороны, согласно п.5 ПБУ 10/99 амортизационные отчисления относятся к расходам организации по обычным видам деятельности, то есть относятся на счета учета затрат. С другой стороны, выше мы отметили, что для сохранения ускоренного характера амортизации ликвидационная стоимость объекта в состав амортизационных отчислений включаться не должна. А это уже означает отсутствие основания для ее включения в состав расходов по обычным видам деятельности и учета на счетах затрат. Поэтому предлагалось включать "ликвидационную стоимость" в состав внереализационных расходов.

В новой редакции ПБУ 6/01 говорится о необходимости коэффициента ускорения, т.е. повышающего коэффициента к норме амортизации. Однако надо четко понимать, что такой коэффициент должен быть "установлен в соответствии с законодательством Российской Федерации". Например, согласно Федеральному закону РФ от 29.10.98 № 164-ФЗ "О лизинге".

"При применении ускоренной амортизации используется равномерный (линейный) метод ее начисления, при котором утвержденная в установленном порядке норма амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 3" (п.3 ст.31).

Поэтому в данном случае использование метода уменьшаемого остатка не представляется возможным, несмотря на наличие коэффициента ускорения.

**Списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.** При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

$$A = C_{перв} \times \frac{T_{ост}}{T(T+1)/2}$$

где:

$C_{перв}$  – первоначальная стоимость объекта;  $T_{ост}$  – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования;  $T$  – срок полезного использования.

Например, было принято в эксплуатацию оборудование стоимостью 100 000 руб. Срок полезного использования 5 лет. Сумма чисел срока использования 15 (1+2+3+4+5). Расчет представим в таблице:

Год	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Норма амортизации, %	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
1	100000	$100000 \times 5/15 = 3333$	33333	66667
2	66667	$100000 \times 4/15 = 2667$	26667	40000
3	40000	$100000 \times 3/15 = 2000$	20000	20000
4	20000	$100000 \times 2/15 = 1333$	13333	6667
5	6667	$100000 \times 1/15 = 667$	6667	0

Этот способ эквивалентен способу уменьшаемого остатка, но дает возможность списать всю стоимость объекта без остатка.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

**Списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).** При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится на основе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств:

$$A = \frac{C}{B}$$

где:

$A$  – сумма амортизации на единицу продукции;  $C$  – первоначальная стоимость объекта основных средств;  $B$  – предполагаемый объем производства продукции.

Данный метод применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования.

Чаще всего метод списания стоимости пропорционально объему продукции используется для расчета амортизации при добыче природного сырья.

Предположим, запасы руды данного месторождения составляют 1 000 000 т. Стоимость основных средств, используемых при добыче руды – 16 000 000 руб.

Амортизация на единицу продукции  $16\,000\,000 / 1\,000\,000 = 16$  руб/т.

Если предполагается ежегодно добывать по 100 000 т. руды, то годовая амортизация составит  $16 \times 10\,000 = 160\,000$  руб., а при ежегодной добыче

$5\,000$  т –  $16 \times 5\,000 = 80\,000$  руб.

**Способ расчета амортизации пропорционально объему работы** применяется преимущественно для автотранспорта. Нормы амортизации установлены в процентах от первоначальной стоимости транспортного средства на каждую 1000 км пробега.

Амортизационная политика организации, в основном, заключается в выборе скорости переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции и одновременно скорости накопления фондов для их замены. Иными словами, это выбор оптимального соотношения между ростом затрат на производство, сопровождающегося снижением его рентабельности и инвестиционной привлекательности, и возможностью быстрее сформировать источник средств, а значит, быстрее обновить эксплуатируемые объекты. Необходимость увеличить прибыль путем снижения себестоимости заставляет применять **замедленную амортизацию** - метод, позволяющий отклониться от средних параметров воспроизводства основных средств путем уменьшения величины амортизационных отчислений и адекватного увеличения сроков службы, что означает замедление процесса их обновления. Практически замедленная амортизация реализуется путем применения понижающих коэффициентов к нормам амортизации. Если бухгалтер не боится снижения рентабельности и заинтересован в ускоренном обновлении основных средств (чаще всего это имеет место в новых, высокотехнологичных отраслях - связь и телекоммуникации, точное машиностроение и приборостроение, компьютерные технологии и т.п.), он выбирает **ускоренную амортизацию**, которая начисляется исходя из условия, что в начале срока службы объекта размер его амортизации больше, чем этот же показатель в конце срока службы.

**Ускоренная амортизация** применяется только для активной части основных средств и на практике реализуется в двух вариантах - применением повышающих коэффициентов к линейным нормам амортизации и использованием нелинейных способов амортизации.

Часто под ускоренной амортизацией понимается перенос стоимости основных средств на себестоимость продукции быстрее, чем истечет нормативный срок их службы. Однако это условие соблюдается только для линейной амортизации. Если же амортизация начисляется нелинейным способом, то полный перенос стоимости основных средств может совпадать с окончанием их нормативного срока службы (амортизация по сумме чисел лет использования), либо вообще не состояться, т.к. при окончании срока службы объект будет самортизирован не полностью (способ уменьшающегося остатка). При нелинейных способах суть ускоренной амортизации именно в том, как мы ее определили выше: в начале срока службы размер амортизации больше, чем этот же показатель в конце срока службы, т.е. основная часть амортизационного капитала формируется сразу, и это дает возможность расходования средств на обновление парка основных средств гораздо быстрее, чем при обычной амортизации.

В отличие от четырех способов начисления амортизации в бухгалтерском учете в **целях налогообложения** следует применять один из двух методов начисления амортизации - **линейный и нелинейный** (п. 1 ст. 259 НК РФ).

**Линейный метод** (аналогичен линейному способу по ПБУ 6/01) представляет собой равномерное списание стоимости, ежемесячное начисление одних и тех же сумм в процентах от первоначальной (восстановительной стоимости) имущества. Сумма отчислений получается путем деления первоначальной стоимости на срок полезного использования объекта в месяцах.

Если организация решила использовать линейный метод амортизации, то месячная норма отчислений определяется по формуле:

*Срок полезного использования основного средства (в месяц) × 100% = Норма амортизации*  
Сумму ежемесячных амортизационных отчислений можно определить так:

*Норма амортизации × Первоначальная стоимость основного средства =*  
*= Сумма ежем.аморт.отч.*

**Нелинейный метод.** Этот метод по своей сути близок способу уменьшаемого остатка, применяемому в бухгалтерском учете. Сумма начисленных по нелинейному методу амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Если организация использует нелинейный метод, месячная норма амортизации для каждого основного средства определяется по формуле:

*Срок полезного использования основного средства (в месяц) × 100% =*  
*= Норма амортизации*

Ежемесячные амортизационные отчисления можно определить так:

*Срок полезного использования основного средства (в месяц) × Норма амортизации =*  
*= Сумма ежемес.аморт.отч.*

В таком порядке амортизация по основному средству начисляется до тех пор, пока его остаточная стоимость не достигнет 20 процентов от первоначальной. После этого остаточная стоимость фиксируется, и амортизация по нему начисляется линейным методом.

Ежемесячные амортизационные отчисления определяются по формуле:

Остаточная стоимость основного средства  $\times$  Кол – во месяцев до окончания срока экспл.ОС =  
= Сумма ежемес.амортизационных отчислений

При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

1) остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества в целях начисления амортизации фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;

2) сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.

**Пример.** Первоначальная стоимость основного средства 1000 рублей. Срок полезного использования 3 года. Установлен нелинейный способ амортизации.

Норма амортизации составляет  $(2 / 36) \times 100\% = 5,56\%$ .

В первый месяц начисляется  $1000 \times 5,56\% = 55$  руб. 56 коп.;

Во второй месяц начисляется  $(1000 - 55,56) \times 5,56\% = 52$  руб. 51 коп.;

В третий месяц начисляется  $(1000 - 55,56 - 52,51) \times 5,56\% = 49$  руб. 59 коп.

В таком порядке амортизация начисляется до тех пор, пока остаточная стоимость объекта не достигнет 20 процентов от первоначальной (восстановительной) стоимости.

Так, когда в указанном примере остаточная стоимость объекта достигнет 200 рублей, то будет применяться другой порядок. Предположим, что остается до истечения срока полезного использования объекта 6 месяцев. Следовательно, ежемесячно подлежит списанию  $200 / 6 = 33$  руб. 33 коп.

**ЗАДАНИЕ.** Сравните величину начисленной амортизации, для линейного и нелинейного метода.

Предположим, что балансовая стоимость объекта 100 тыс. рублей. Срок полезного использования - 24 месяца.

месяц	Линейный метод		Нелинейный метод			
	сумма амортизации в месяц	остаточная стоимость	сумма амортизации нарастающим итогом	сумма амортизации	остаточная стоимость	сумма амортизации нарастающим итогом
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						



14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						

## ВЫВОД:

### *Особые случаи начисления амортизации.*

В отдельных случаях к основной норме амортизации разрешается применять *повышающие* или *понижающие коэффициенты*.

**Понижающие коэффициенты.** Начисление амортизации по пониженным нормам амортизации допускается по решению руководителя организации, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения. Использование пониженных норм амортизации допускается только с начала налогового периода и в течение всего налогового периода (п. 10 ст.259 НК РФ). Налоговым периодом по налогу признается календарный год (п. 1 ст.285 НК РФ).

В налоговом учете норма амортизации уменьшается в два раза:

- по легковым автомобилям стоимостью более 300 000 рублей;
- по пассажирским микроавтобусам стоимостью более 400 000 рублей.

Кроме того, руководитель организации может по собственному желанию снизить нормы амортизационных отчислений по любым основным средствам. Это решение следует закрепить в учетной политике предприятия.

Пониженный коэффициент может использоваться для налогового планирования в том случае, если предприятие на период приобретения основных средств малоприбыльное. В этом случае, применение пониженного коэффициента позволяет перенести затраты на более поздние отчетные периоды.

Начисление амортизации по нормам амортизации ниже установленных допускается по решению руководителя организации, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения. Использование пониженных норм амортизации допускается только с начала налогового периода и в течение всего налогового периода.

Из текста п. 10 ст. 259 НК РФ следует, что налогоплательщик вправе применить пониженный коэффициент сроком на 1 календарный год, а затем отказаться от применения пониженного коэффициента.

**Пример.** ООО «Меркурий» купило легковой автомобиль за 600 000 рублей (без НДС). Срок его полезного использования – 4 года (48 месяцев).

Норма амортизации по автомобилю составит:

$$(1 : 48 \text{ месяцев}) \times 100\% = 2,083\%.$$

Так как стоимость автомобиля больше 300 000 рублей, норму амортизации необходимо снизить в два раза. Она составит:

$$2,083\% : 2 = 1,042\%.$$

Таким образом, сумма ежемесячных амортизационных отчислений будет равна:

$$600\,000 \text{ рублей} \times 1,042\% = 6252 \text{ рублей}.$$



**Повышающие коэффициенты.** Организациям, имеющим основные средства, которые используются для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, можно применять специальный коэффициент, на который умножается основная норма амортизации. Согласно п. 7 ст. 259 НК РФ этот коэффициент должен быть не выше 2.

Под агрессивной средой в данном случае понимается совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ (старение) основных средств в процессе их эксплуатации. К работе в агрессивной среде приравнивается также нахождение основных средств в контакте с взрыво-, пожароопасной, токсичной или иной агрессивной технологической средой, которая может послужить причиной (источником) инициирования аварийной ситуации.

Пункт 7 статьи 259 НК РФ предусматривает возможность применения к основной норме амортизации повышенных коэффициентов:

1. В отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды (к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 2).
2. В отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях повышенной сменности (к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 2).
3. Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора финансовой аренды (договора лизинга), к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не выше 3.

Как было указано выше, применение специального коэффициента не распространяется на основные средства, относящиеся к первой, второй и третьей амортизационным группам, в случае, если амортизация по данным основным средствам начисляется нелинейным методом.

Применение специального коэффициента выгодно тем, что стоимость объекта будет списана в уменьшение налогооблагаемой прибыли в более короткие сроки.

**Пример.** Работники цеха работают в две смены. Принято решение к станкам, используемым для производства продукции, применять повышенный коэффициент 1,5. Срок полезного использования одного станка 3 года. Предположим, что первоначальная стоимость станка 100 тыс. рублей.

В этом случае, без применения специального коэффициента, ежемесячно начислялась бы амортизация в сумме 2,778 рублей. С применением специального коэффициента, сумма ежемесячной амортизации составит 4,167 рублей.

Следовательно, с использованием специального коэффициента, стоимость объекта будет списана в уменьшение налогооблагаемой прибыли за 2 года.

В пункте 7 статьи 259 НК РФ дается определение агрессивной среды. Под агрессивной средой понимается совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ (старение) основных средств в процессе их эксплуатации. К работе в агрессивной среде приравнивается также нахождение основных средств в контакте с взрыво-, пожароопасной, токсичной или иной агрессивной технологической средой, которая может послужить причиной (источником) инициирования аварийной ситуации.

Кроме того, нормы амортизации можно увеличить в три раза по основным средствам, переданным в лизинг. Правда, из этого порядка существует исключение. Так, нельзя увеличить норму амортизации по основным средствам первой, второй и третьей амортизационных групп, по которым амортизация начисляется нелинейным методом.

**ЗАДАНИЕ.** ЗАО «Искорка» купило оборудование для основного производства за 200 000 рублей (без НДС). Срок его полезного использования – 5 лет (60 месяцев).

Оборудование работает непрерывно по четыре смены за день. Амортизация по нему начисляется линейным методом.

Норма амортизации по оборудованию равна:

Так как оборудование эксплуатируется в многосменном режиме, его норму амортизации можно увеличить в два раза. Она составит:

Таким образом, сумма ежемесячных амортизационных отчислений равна:

При этом в соответствии с п. 3 ст. 259 НК РФ единожды избранный метод по конкретному объекту основных средств не может быть изменен в течение всего периода начисления амортизации по этому объекту.

### Глава 2.5. Анализ основного капитала

**Анализ основных средств** - процесс многоплановый (см. рис. 2.7). В таблице 2.10, в которой отражено влияние хозяйственных операций с основными средствами на финансовое состояние и результаты деятельности организации.

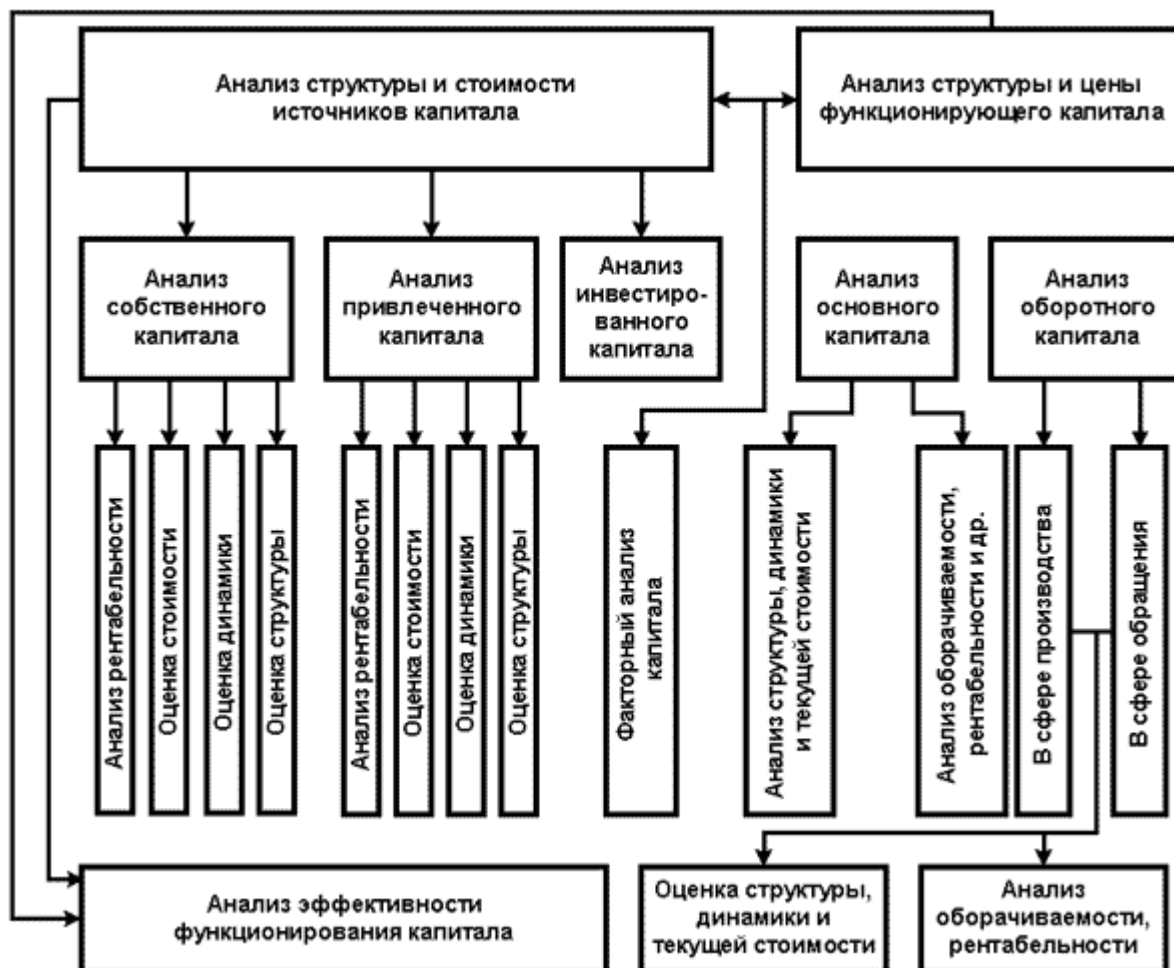


Рис. 2.7. Схема системы комплексного анализа капитала

Воспроизводство и оборачиваемость основных производственных фондов - фактор, влияющий на уровень рентабельности и финансовое состояние предприятий. Для предприятий важно, сколько собственных средств вложено в основные фонды. В современных условиях увеличивается маневренность предприятий в отношении создания и использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств.

Денежные средства от реализации ненужных средств труда пополняют фонд развития производства.

Следующая таблица 2.11. показывает варианты аналитических задач, решение которых позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств и долгосрочных инвестиций

**Таблица 2.10.** Влияние хозяйственных операций с основными средствами на финансовое состояние организации

<b>Содержание хозяйственной операции</b>	<b>Влияние на имущественное состояние и финансовые результаты деятельности предприятия</b>
<b>ПОСТУПЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b>	
Получено безвозмездно от физических лиц	Увеличивается размер собственного капитала предприятия за счет роста фондов специального назначения (за вычетом расходов по доставке). Это ведет к росту устойчивости финансового положения. С другой стороны, это ведет к повышению удельного веса амортизационных отчислений и расходов на ремонт в себестоимости продукции, что при низкой фондоотдаче безвозмездно полученных основных средств может привести к уменьшению прибыли и рентабельности.
Получено безвозмездно от юридических лиц	Увеличиваются внереализационные доходы предприятия на величину первоначальной или остаточной стоимости. Одновременно на сумму износа увеличиваются внереализационные расходы (убытки). На сумму расходов по доставке уменьшаются спецфонды либо чистая прибыль. В целом на сумму поступивших основных средств (за вычетом расходов по доставке) увеличивается балансовая прибыль.
Приобретение основных средств за плату	Увеличиваются внеоборотные активы предприятия, изменяется структура капитала предприятия. В целом замедляется оборот всего капитала, сокращаются размеры наиболее ликвидных активов, ухудшается платежеспособность. На величину расходов по доставке и монтажу объектов уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. Оборотные средства увеличиваются на сумму уплаченного НДС.
Долгосрочная аренда основных средств	Увеличивается сумма внеоборотных активов и сумма задолженности перед арендодателем. Периодически уменьшается денежная наличность на сумму арендной платы и процента за аренду. На сумму процента уменьшается чистая прибыль или фонд накопления.
Текущая аренда основных средств	Издержки арендатора увеличиваются на сумму арендной платы, а также на сумму расходов по капитальному ремонту (если это оговорено условиями договора аренды).
<b>ВЫБЫТИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ</b>	
Безвозмездная передача основных средств	На величину потерь от безвозмездной передачи (остаточная стоимость основных средств, расходы по выбытию, НДС) уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. Уменьшается сумма основных средств.
Внесение вклада в УК дочернего предприятия	Вклад по цене соглашения выше остаточной стоимости ведет к росту внереализационных доходов предприятия. В противном случае убытки относят на уменьшение чистой прибыли или фонда

	накопления.
Ликвидация основных средств	Финансовый результат выявляется по каждому ликвидируемому объекту. Собственные источники предприятия уменьшаются на сумму недовнесенного в бюджет НДС и на сумму недоамортизации ликвидируемого объекта.
Продажа основных средств	Формируется финансовый результат (прибыль) или убыток от прочей реализации, который увеличивает (уменьшает) балансовую прибыль предприятия. Уменьшается размер основных средств, повышается ликвидность баланса, ускоряется оборот всего капитала. Оптимальным вариантом продаж для налогообложения прибыли является реализация основных средств по рыночной стоимости. Однако оценка данной операции должна в первую очередь производиться с точки зрения производственной потребности предприятия в реализуемых объектах основных средств, возможности их замещения более производительными.

При этом следует иметь в виду, что свобода аналитика достигает здесь максимума вариантности. Определяющими для выбора аналитических задач и формирования их набора являются конкретные потребности управления, содержание принимаемых управленческих решений.

**Таблица 2.11.** Темы и задачи анализа основных средств и долгосрочных инвестиций

Темы анализа	Основные задачи анализа	Виды анализа
Обзор структурной динамики	1. Оценка размера и структуры вложений капитала предприятия в основные средства. 2. Определение характера и направленности происшедших изменений. 3. Оценка изменений в инвестиционной политике предприятия.	Финансовый анализ
Анализ воспроизводства и оборачиваемости	1. Горизонтальный анализ показателей движения основных средств. 2. Вертикальный анализ показателей движения основных средств. 3. Оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств. 4. Факторный анализ изменений фондоотдачи.	
Анализ эффективности использования основных средств	1. Анализ рентабельности основных средств. 2. Анализ фондоотдачи. 3. Анализ использования парка производственного оборудования. 4. Анализ использования оборудования по времени (баланса времени работы оборудования). 5. Интегральная оценка	Управленческий анализ

	использования оборудования.	
Анализ эффективности затрат по содержанию и эксплуатации оборудования	1. Анализ затрат по капитальному ремонту основных средств. 2. Анализ затрат по текущему ремонту. 3. Анализ взаимосвязи объема производства, прибыли и уровня затрат.	Управленческий анализ
Анализ эффективности инвестиционной в основные средства	1. Анализ эффективности вариантов капитальных вложений. 2. Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования.	Финансовый анализ

Воспроизводство и оборачиваемость основных производственных фондов - фактор, влияющий на уровень рентабельности и финансовое состояние предприятий. Для предприятий не безразлично, сколько собственных средств вложено в основные фонды. В современных условиях увеличивается маневренность предприятий в отношении создания и использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств. Денежные средства от реализации ненужных средств труда пополняют фонд развития производства. Методика анализа эффективности вложений предприятия в основные средства, их эксплуатации и воспроизводства должна учитывать ряд принципиальных положений:

- функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены во времени;
- момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;
- эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, культурную, природно-экологическую и другие сферы, постольку эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

Действия аналитика могут быть систематизированы и в основном сводятся к выполнению следующих аналитических процедур:

- сравнение данных отчетного периода с соответствующими данными предыдущего периода (периодов);
- сравнение отчетных данных с плановыми сметными или проектными показателями;
- сравнение отчетных данных с отраслевыми показателями; сравнение показателей эффективности использования основных средств с показателями использования других видов ресурсов и капитала предприятия в целом;
- сравнение отчетов по основным средствам с отчетами о производственных и финансовых результатах деятельности предприятия;



- факторное моделирование взаимосвязей показателей использования основных средств.

**Анализ структуры и динамики основных средств.** В ходе этого анализа необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) анализируемого хозяйствующего субъекта. То есть, на первых этапах анализа следует определить долю основных средств в общей сумме активов (основные средства: общая сумма активов). Данный коэффициент может быть нам полезен при оценке будущих затрат на основные средства, и как способ измерения роста основных активов пропорционально всем активам. Вертикальный анализ означает расчет и оценку структуры и структурных изменений в составе основных средств.

В зависимости от организационно-правовой формы следует сравнить основные средства с капиталом, например с акционерным капиталом.

$$K = \frac{\text{Акционерный капитал}}{\text{Основные средства}}$$

Данный коэффициент показывает процентную величину основных средств организации, финансируемую акционерным капиталом. Крупные капиталовложения в основные средства предполагают две ситуации: а) они ведут к более высоким постоянным расходам (амортизация, налоги, ремонт и т.д.) и соответственно более высокой точке безубыточности. При падении объема реализации немедленно страдает маржа (показатель прибыли в процентах к объему реализованной продукции или капитала); б) они отвлекают фонды от оборотного капитала, что приводит к заниженному показателю счетов к получению, товарно-материальных запасов и денежных средств. В таком положении компания, возможно, не будет иметь достаточного количества оборотного капитала для того, чтобы покрыть нужды возросшего объема реализации. В отсутствие главной причины для крупных вложений в основные средства такое условие обычно отражает недостаточное использование капитала.

Для того чтобы уметь выполнить анализ по любому из направлений, необходимо знать назначение используемых показателей.

При анализе **эффективности использования основных фондов** используются следующие показатели.

Анализ степени использования производственной мощности:

$$K_{\text{эф.исп.пр.мощ.}} = \frac{\text{Объем выпущенной за анализируемый период продукции}}{\text{Производственная мощность}}$$

Показателем, отражающим выпуск продукции с меньшим количеством фондов, является общая фондоотдача производственных фондов, или их оборачиваемость. Его исчисление можно производить либо по стоимости реализованной продукции, либо по себестоимости реализованной продукции.

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Объем производства}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$$

Так как стоимость основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости. Определить среднегодовую стоимость основных средств можно различными способами.

При упрощенном способе среднегодовую стоимость определяют как полусуммы остатков на начало и конец периода:

$$C_{cp} = \frac{C_{перв}^н + C_{перв}^к}{2}$$

где:  $C_{перв}^н$  – первоначальная стоимость основных средств на начало года;

$C_{перв}^к$  – первоначальная стоимость на конец года.

Но ввод - вывод основных средств в течение года идет неравномерно, поэтому предложенный выше способ дает приблизительный результат. Для более точного определения среднегодовой стоимости основных средств применяется формула, которая учитывает месяц ввода – вывода:

$$C_{cp} = C_{перв}^н + \sum \frac{M_1}{12} C_{введ} - \sum \frac{M_2}{12} C_{выб}$$

где:

$M_1$  и  $M_2$  – число полных месяцев, соответственно, с момента ввода (выбытия) объекта (группы объектов) основных средств;  $C_{введ}$  – стоимость введенных в течение года основных средств;  $C_{выб}$  – стоимость выбывших в течение года основных средств.

Однако самый точный способ определения среднегодовой стоимости основных средств – это расчет по формуле средней хронологической:

$$C_{cp} = \frac{\frac{C_1^н + C_1^к}{2} + \frac{C_2^н + C_2^к}{2} + \dots + \frac{C_{12}^н + C_{12}^к}{2}}{12}$$

где:

$C^н$  – стоимость основных средств на начало месяца;  $C^к$  – стоимость основных средств на конец месяца.

Обратным этому показателю является показатель общей фондоемкости продукции (коэффициент закрепления производственных фондов).

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Средняя стоимость осннх средств}}{\text{Объем производства}}$$

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$$

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Средняя стоимость основных средств}}{\text{Численность работников (ППП)}}$$

$$\text{Срок окупаемос} = \frac{\text{Величина капитальных затрат}}{\text{Прирост прибыли, полученный за счет кап.вложений}}$$

$$\text{Техническая вооруженность} = \frac{\text{Средняя стоимость машин и оборудования}}{\text{Численность, работающих в наибол.смену или среднегод.числ. работающих на этом оборудовании}}$$

Фондоотдача определяет выпуск продукции на 1 усл. ед. среднегодовой стоимости основных средств. Она зависит количественно от производительности труда и его фондовооруженности. Фондоотдача растет, когда производительность труда увеличивается быстрее, чем стоимость основных средств на 1 работника.



Фондоемкость определяется для анализа влияния на динамику основных средств изменений удельного веса различных групп в общей стоимости фондов.

Уточнение показателя фондоотдачи дает нам показатель оборачиваемости основных средств, а именно:

$$\text{Оборачиваемость основных средств} = \frac{\text{Реализованная продукция}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$$

**Оборачиваемость основных средств** - это сравнение приведенных к годовым показателей реализации со средним значением основных средств. В то время как долгосрочные активы сами по себе не дают реализацию, без них можно получить только ограниченную часть значения реализации в компании, ориентированной на продукт. Мала или велика мощность компании для данного объема продаж - это вопрос, ответ на который может дать этот показатель. Однако, сравнивая показатели нескольких компаний одной отрасли, следует учитывать возраст активов, уровень цен во время приобретения, амортизационную политику с ее сравнительным эффектом на оценку постоянных активов. Например низкое значение данного показателя может означать завышенную оценку основных средств без сравнительных повышений уровня продаж. Может ввести в заблуждение аналитика то, что одно предприятие владеет зданием, а второе арендует его.

Снижение себестоимости продукции отражается уровнем рентабельности одного оборота производственных фондов (отношение прибыли к себестоимости) и затратами на один рубль товарной или реализованной товарной продукции и прибылью на один рубль продукции.

**Анализ движения ОС.** Данные о наличии, износе и движении ОС служат основным источником информации для оценки производственного потенциала предприятия.

Оценка движения ОС проводится на основе коэффициентов (табл.3.12), которые анализируются в динамике за ряд лет.

**Таблица 2.12.** Показатели движения и состояния ОС

Наименования показателей	Экономическая интерпретация показателей
<b>1. Показатели движения</b>	
1.1. Коэффициент поступления ввода (К <sub>ВВ</sub> )	Доля поступивших ОС за период
1.2. Коэффициент обновления (К <sub>об</sub> )	Доля новых ОС на предприятии
1.3. Коэффициент выбытия ОС (К <sub>выб</sub> )	Доля выбывших ОС за период
1.4. Коэффициент прироста (К <sub>пр</sub> )	Темп прироста ОС
<b>2. Показатели состояния</b>	
2.1. Коэффициент износа (К <sub>и</sub> )	Доля стоимости ОС перенесенная на продукцию К <sub>и</sub> = 1 - К <sub>г</sub>
2.2. Коэффициент годности (К <sub>г</sub> )	Уровень годности ОС К <sub>г</sub> = 1 - К <sub>и</sub>

Таким образом, показателем, отражающим выпуск продукции с меньшим количеством фондов, является общая фондоотдача производственных фондов или их оборачиваемость. Его исчисление можно производить либо по стоимости реализованной продукции, либо по себестоимости реализованной продукции. Обратным этому показателю является показатель общей фондоемкости продукции (коэффициент закрепления

производственных фондов). При анализе технического состояния основных фондов используются следующие показатели:

$$K \text{ обновления} = \frac{\text{Стоимость вновь введенных в течение года основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец года}}$$

$$K \text{ выбытия} = \frac{\text{Стоимость выбывших за период основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на начало данного периода}}$$

Поскольку в течение года физический объем основных средств меняется (предприятие, например, может приобрести несколько единиц нового оборудования и списать часть действовавшего), первоначальная стоимость основных средств на конец года будет отличаться от первоначальной стоимости на начало года. Первоначальная стоимость на конец года рассчитывается следующим образом:

$$C_{\text{перв}}^{\text{к}} = C_{\text{перв}}^{\text{н}} + C_{\text{введ}} - C_{\text{выб}}$$

где:

$C_{\text{перв}}^{\text{н}}$  – стоимость первоначальная на начало года;

$C_{\text{введ}}$  – стоимость введенных в течение года основных средств;

$C_{\text{выб}}$  – стоимость выбывших в течение года основных средств.

$$K \text{ изношенности} = \frac{\sum \text{износа}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

$$K \text{ годности} = \frac{\text{Остаточная стоимость}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

$$\text{Стоим. вновь введ. фондов за дан. пер.} - \text{Стоим. выбыв. за дан. пер.}$$

$$K \text{ прироста} = \frac{\text{Стоимость вновь введенных в течение года основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец периода}}$$

Прогрессивность наличного оборудования оценивается с помощью коэффициента автоматизации, механизации, полуавтоматизации.

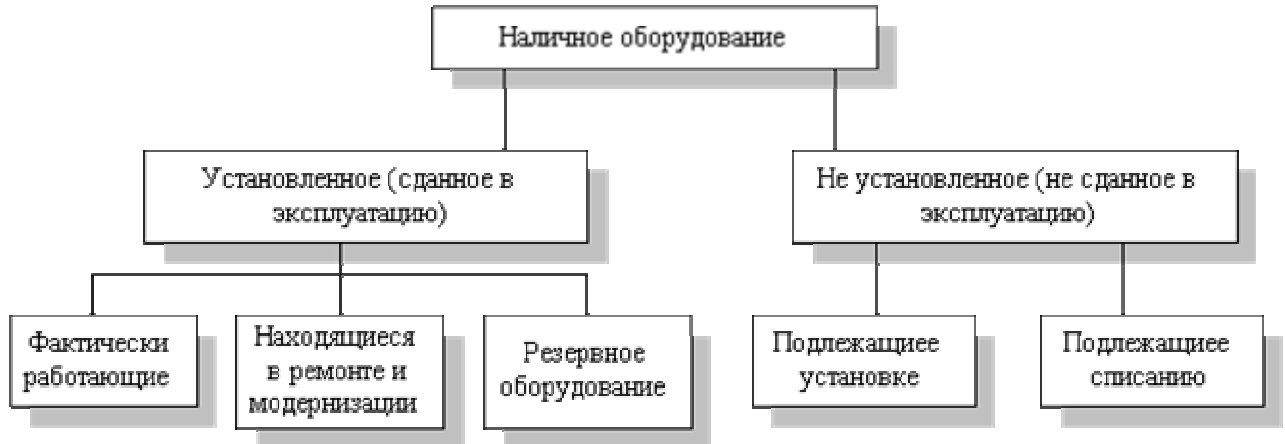
$$K_{\text{автоматизации}} = \frac{\text{Стоимость автоматизированного оборудования}}{\text{Стоимость машин и оборудования}}$$

При анализе следует обратить внимание на соотношение производительности оборудования (она должна превышать) и рост суммарной стоимости оборудования.

При оценке ремонта и модернизации оборудования мы должны провести группировку основных средств по срокам службы: до 5 лет, 5-10 лет, 10-20 лет, более 20 лет; по степени износа: до 50%, 51-75%, 76-100%. Далее группируем по технико-экономическим параметрам: соответствуют уровню мировых достижений, соответствуют отечественным стандартам, подлежат в ближайшее время модернизации, не соответствуют современному уровню и подлежат замене. Составленные по данным группировкам таблицы дадут наглядное представление об уровне прогрессивности наших основных средств.

**Анализ использования оборудования.** Анализ работы оборудования основан на системе показателей, характеризующих его использование по численности, времени работы и мощности.

Для анализа **количественного** использования оборудования его группируют по степени использования (рис.2.8.).



**Рис. 2.8.** Состав наличного оборудования

Для оценки степени использования оборудования по количественному составу рассчитывают следующие показатели: наличного оборудования (числящегося на балансе предприятия), установленного (сданного в эксплуатацию), действующего (фактически работающего). Установленное оборудование делится на: фактически работающее; находящееся в плановом ремонте и модернизации; резервное (не нужное для производственной программы, в аварийном внеплановом ремонте). Неустановленное оборудование - не сданное в эксплуатацию, может быть подлежащим установке и излишним, подлежащим списанию.

Количество оборудования в категориях и группах определяют по состоянию на определенную дату либо как среднюю величину за период отчета (анализа).

Для характеристики степени привлечения оборудования рассчитывают: коэффициент использования парка наличного оборудования ( $K_n$ ):

$$K \text{ использ.наличного парка обор.} = \frac{\text{Факт.работающее оборудование}}{\text{Наличное оборудование}}$$

коэффициент использования парка установленного оборудования ( $K_u$ ):

$$\text{Доля факт.работающего обор.} = \frac{\text{Факт.работающее оборудование}}{\text{Установленное оборудование}}$$

коэффициент использования оборудования сданного в эксплуатацию ( $K_э$ ):

$$\text{Доля оборуд.,сданного в экспл.} = \frac{\text{Установленное оборудование}}{\text{Наличное оборудование}}$$

Близость значений данных показателей друг к другу, а также к единице характеризует степень полноты использования парка оборудования, степень соответствия производственной программы пропускной способности оборудования. В случае разрыва между значениями этих показателей необходимо определить возможные резервы увеличения объема производства продукции. Например (расчет условный), если разницу количества наличного оборудования и фактически работающего умножить на среднюю выработку продукции, приходящуюся на единицу оборудования, мы определим величину резерва возможного роста выпуска продукции.

Для принятия решения по синхронизации загрузки оборудования следует определить удельный вес отдельных групп простой оборудования в общей численности установленного или наличного оборудования. Системный анализ данных о простом оборудовании за ряд периодов позволяет определить количество излишнего оборудования.

**Анализ использования оборудования** по времени производится в основном по двум показателям: коэффициент сменности работы оборудования ( $K_{см.}$ ) - наиболее важный обобщающий показатель использования оборудования во времени и коэффициент использования сменного режима ( $K_{исп. с.р.}$ ).

$$K_{см.} = \frac{\text{Общее число факт. отработанных станко – смен}}{\text{Общее число отработанных станко – дней}}$$

или

$$K_{см.} = \frac{\text{Общее число станков, работавших во все смены (станко – смен)}}{\text{Число станков, работавших в наибольшей смене}}$$

Более точным является следующий расчет данного показателя:

$$K_{см.} = \frac{K - \text{во оборудования, работающего во все смены (станко – смен)}}{\text{Кол – во оборудования, закрепленного за подразделением, предприятием}}$$

Методика стат. органов предлагает следующий расчет данного показателя, он убирает влияние на  $K_{см.}$  степени равномерности загрузки оборудования по сменам:

$$K_{см.} = \frac{\text{Общее кол – во отработавших станко – смен}}{\text{Кол – во установленного или действующего оборудования}}$$

Таким образом, данный показатель определяет, сколько смен в среднем ежедневно работает каждая единица оборудования (вычисляется, если предприятие работает в несколько смен).

Коэффициент использования сменного режима характеризует, насколько равномерно распределяется работающее оборудование по сменам:

$$K_{исп.с.р} = \frac{K_{см}}{\text{Число смен работы по режиму}}$$

**Рассмотрим пример.** На предприятии установлено 200 единиц оборудования. Из них в первую смену работало 160 единиц, во вторую - 160 единиц, в третью смену - 160 единиц. За максимально загруженную смену можно принять любую из 3 смен, потому что работающее оборудование было одинаково (равномерно) загружено все три смены. Коэффициент сменности, рассчитываемый как отношение общего количества отработанных станко-смен к количеству оборудования, работающему в наиболее загруженную смену, составит:  $3=480:160$ .

В то же время коэффициент сменности, определяемый как отношение числа отработанных станко-смен к общему количеству установленного оборудования на предприятии, составит всего лишь:  $2,4=480:200$ .

Коэффициент 2,4 более точно характеризует степень использования оборудования предприятия во времени, тогда как значение коэффициента равное 3 дает искаженную картину уровня использования оборудования предприятия по времени. Значение коэффициента равное 3 можно получить и при самом парадоксальном случае. Например, если всего лишь одна единица оборудования (из 200 единиц) работала в первую, вторую и третью смену.

**Таблица 2.13.** Структура календарного фонда времени

<b>Полный календарный фонд</b> Возможное число станко-часов при работе установленного оборудования в 3 смены (круглосуточно). Для единицы оборудования - число календарных дней в году x 24 часа.			
<b>Режимный фонд</b> С учетом планируемого числа рабочих дней Число рабочих дней x число рабочих смен x число часов в смену			<b>Внесменное время и нерабочие дни</b>
<b>Располагаемый (плановый) фонд рабочего времени</b>		<b>Резервное время</b>	<b>Время на плановый ремонт</b>
<b>Рабочий фонд времени</b> (фактически отработанное время)	<b>Время простоев</b>		
<b>Машинное время</b> (время работы оборудования под нагрузкой и холостую)	<b>Подготовительное, вспомогательное, заключительное</b>		
<b>Полезное машинное время</b>	<b>Машинное время на брак</b>		

**Анализ экстенсивной нагрузки** рассчитывается путем сопоставления так называемого фактически отработанного времени с плановым, режимным и полным календарным фондами. При этом при наличии простоев необходимо обратить внимание на анализ причин простоев оборудования.

$$K_{\text{исп. календарн. времени работы оборуд.}} = \frac{\text{Режимное время в году}}{\text{Общее календарное время в год}}$$

$$K_{\text{реж.}} = \frac{\text{Плановый фонд времени в станко – часах}}{\text{Режимный фонд времени в станко – часах}}$$

и т.д.

К показателям использования основных средств относятся и **показатели использования площадей предприятий**. Различают общую (располагаемую) площадь, производственную площадь и площадь под оборудованием. Можно вычислить три показателя, характеризующих структуру площадей: коэффициент занятости производственной площади, долю производственной площади в общей площади, и долю площади под оборудованием в общей площади. Последний показатель является наиболее обобщающим показателем структуры площадей предприятия: по своему значению он равен произведению двух показателей.

Показателями использования площадей являются: съём продукции с 1 кв. м. площадей под оборудованием, съём продукции с 1 кв. м. производственной площади и съём продукции с 1 кв. м. общей площади. По своему значению третий показатель использования площадей предприятия равен произведению следующих показателей-факторов: съём

продукции с 1 кв. м. площади под оборудованием, коэффициента занятости производственной площади и доли производственной площади в общей площади предприятия.

При анализе степени производительного использования оборудования по времени мы можем использовать следующие показатели:

$$K_{\text{экстенсивной загрузки оборудования (время его работы)}} = \frac{\text{Фактическое время работы оборуд.}}{\text{Эффективный фонд рабочего времени работы оборуд. (нормативное время)}}$$

$$K_{\text{интенсивного использования оборудования (мощность его работы в ед. времени)}} = \frac{\text{Фактическая часовая производительность оборудования}}{\text{Проектная часовая производительность оборуд. (техническая норма)}}$$

$$K_{\text{интегральной нагрузки оборуд.}} = K_{\text{экстен.нагр.}} \times K_{\text{интегр.нагр.}}$$

Коэффициент интегральной нагрузки комплексно характеризует степень использования оборудования по времени и мощности.

Предложенная конкретизация направлений анализа основных средств позволяет определять не только “слабые места” в организации работы основных средств, но и точно установить их.

Поскольку фондоотдача - это обобщающий показатель использования производственных основных фондов, на величину и динамику ее влияют многие факторы, зависящие и независящие от предприятия. Вместе с тем резервы повышения фондоотдачи, лучшего использования техники имеются на каждом предприятии, участке, рабочем месте. Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности машин, механизмов и оборудования, сокращения их простоев, оптимальной загрузки техники, технического совершенствования производственных основных фондов. Для выявления неиспользуемых резервов важно знать основные направления факторного анализа фондоотдачи, вытекающие из различий в подходах к моделированию данного показателя. Рассмотрим пример соединения всех направлений анализа основных средств.

**Факторный анализ фондоотдачи.** Совокупность факторов, влияющих на показатель фондоотдачи и их подчиненность, показана на рис. 2.9.



**Рис. 2.9.** Схема факторной системы фондоотдачи

Наиболее простой является двухфакторная модель анализа:

$$f = \frac{F^a}{F} \times \frac{N}{F^a},$$

где:

$f$  - фондоотдача;

$F^a$  - активная часть основных фондов;

$N$  - объем продукции, принятый для исчисления фондоотдачи.

При анализе фондоотдачи применение данной модели позволяет ответить на вопрос, как изменения в структуре основных фондов, т. е. в соотношении активной и пассивной их частей, повлияли на изменение фондоотдачи.

Для того, чтобы раскрыть влияние на фондоотдачу действия экстенсивных и интенсивных факторов использования основных фондов (в том числе машин и оборудования), необходимо использовать в анализе более полную модель:

$$f = \frac{F^a}{F} \times \frac{F^{\text{маш}}}{F^a} \times \frac{T^{\text{см}}}{Q^{\text{Д}} I} \times \frac{1}{c} \times \frac{T^{\text{т}}}{T^{\text{см}}} \times \frac{N}{T^{\text{т}}},$$

где:

$F^{\text{маш}}$  - стоимость установленных (действующих машин) и оборудования;

$T^{\text{см}}$  - количество отработанных станко-смен;

$c$  - средняя стоимость оборудования;

$Q^{\text{Д}}$  - количество единиц действующего оборудования;

$I$  - продолжительность отчетного (анализируемого) периода; в днях;

$T^{\text{т}}$  - количество отработанных станко-часов.

Данная формула позволяет определить влияние следующих факторов на динамику фондоотдачи: доли активной части фондов в общей их стоимости ( $F^a/F$ ), доли машин и



оборудования в стоимости активных фондов ( $F^{\text{маш}}/F^a$ ), коэффициента сменности работы оборудования ( $T_{\text{см}}/Q^{\text{Л}} \cdot I$ ); средней стоимости единицы оборудования ( $\bar{c}$ ), продолжительности станко-смены ( $T^{\text{Л}}/T^{\text{см}}$ ); выработки продукции за один станко-час работы оборудования ( $N/T^{\text{Л}}$ ).

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на эффективность использования основных фондов, является улучшение использования производственных мощностей предприятия и его подразделений. Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и уровнем использования производственной мощности, представим показатель фондоотдачи в следующем виде:

$$f = \frac{N}{N^{\text{ос}}} \times \frac{N^{\text{ос}}}{W} \times \frac{W}{F^a} \times \frac{F^a}{F},$$

где:

$N^{\text{ос}}$  - основная (профильная) продукция предприятия;

$W$  - среднегодовая производственная мощность.

Данная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи изменений в уровне следующих факторов: уровня специализации предприятия ( $N/N^{\text{ос}}$ ); коэффициента использования среднегодовой мощности предприятия ( $N^{\text{ос}}/W$ ); доли активной части фондов в общей их стоимости ( $F^a/F$ ); фондоотдачи активной части фондов, исчисленной по мощности ( $W/F^a$ ).

Для анализа действия внешних факторов показатель фондоотдачи можно «развернуть» в факторную модель следующего вида:

$$f = \frac{N}{F} = \frac{M}{F} + \frac{N^{\text{П/Ф}}}{F} + \frac{N^{\text{дс}}}{F},$$

где:

$M$  - стоимость материальных затрат без стоимости покупных деталей и полуфабрикатов;

$N^{\text{П/Ф}}$  - стоимость покупных деталей и полуфабрикатов;

$N^{\text{дс}}$  - стоимость чистой продукции (добавленная стоимость).

Таким образом, изменения общей фондоотдачи представляются как алгебраическая сумма изменений, ее составляющих. Здесь полная стоимость продукта раскладывается по элементам стоимости: материальные затраты, заработная плата и прибыль. Общая фондоотдача растет, если имеет место рост по всем составляющим. Опережение по отдельной слагаемой покажет преобладающую причину общего роста.

При расчете общего показателя фондоотдачи в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендуемые фонды. Не учитываются фонды, находящиеся на консервации или резервные, а также сданные в аренду другим предприятиям.

Использование основных фондов признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных фондов за анализируемый период.

Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и к увеличению объема выпускаемой продукции. Размер относительной экономии ресурсов и доля прироста продукции в результате роста фондоотдачи определяются специальным расчетом.

Так, относительная экономия основных фондов определяется как разность между величиной среднегодовой стоимости основных фондов отчетного периода и среднегодовой стоимостью основных фондов базового (предшествующего) года, скорректированной на рост объема производства продукции.

Доля прироста продукции за счет роста фондоотдачи определяется по методу цепных подстановок: прирост фондоотдачи за анализируемый период умножается на среднегодовую фактическую стоимость основных производственных фондов.

Расчет показателей эффективности использования основных производственных фондов представлен в таблице 2.14.

Приведенные данные показывают, что большинство показателей эффективности использования основных фондов имеет тенденцию к росту: фондоотдача повысилась на 3,7%. За счет роста фондоотдачи получен прирост на сумму 4158,6 тыс. р., что составляет 55,4% общего увеличения объема продукции.

**Таблица 2.14.** Показатели эффективности использования основных производственных фондов

№ строки	Показатели	Фактически		Отклонение (+,-)	Темп роста, %
		за предыдущий год	за отчетный год		
1	Среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов, тыс. р.	91059	93875	+2816	103.1
2	Товарный выпуск тыс. р.	108149	115651	+7502	106.9
3	Прибыль от выпуска товарной продукции, тыс. р.	14520	14709	+ 189	101.3
4	Фондоотдача, коп.	118.77	123.20	+ 4.43	103.7
5	Рентабельность основных фондов, %	15.9	15.7	- 0.2	98.7
6	Относительная экономия основных фондов в результате роста фондоотдачи, тыс. р.	×	-3467	×	×
7	То же, в % к стоимости фондов.	×	3.7	×	×
8	Прирост продукции за счет роста фондоотдачи, тыс. р.	×	4158.6	×	×
9	То же, в % к общему приросту продукции.	×	55.4	×	×

Рост фондоотдачи ведет к относительному сокращению потребности предприятия в средствах труда, т.е. к относительной экономии основных фондов на сумму 3467 тыс. р., что составляет 3,7% их фактической стоимости в отчетном году. Вместе с тем темпы роста прибыли отстают от темпов роста товарного выпуска, что свидетельствует о снижении доли рентабельных изделий в составе продукции. В результате рентабельность использования основных фондов снизилась на 0,2 пункта.

При проведении анализа влияния активной части производственных фондов на динамику фондоотдачи в состав изучаемых факторов включается часовая выработка на действующем производственном оборудовании, время работы единицы оборудования за

отчетный период, удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части производственных фондов, удельный вес активной части в общей стоимости основных фондов. Представленные в таком аналитическом виде показатели позволяют увязать между собой факторные и результативные показатели, дать оценку влияния каждого из рассматриваемых факторов на уровень общей фондоотдачи основных производственных фондов и их активной части.

Последовательность прироста расчетов фондоотдачи по факторам следующая:

1. Влияние часовой выработки действующего производственного оборудования на изменение фондоотдачи активной производственной мощности предприятия определяется исходя из следующего расчета:  $2,376 - 1,069 \times 3,582 \cdot 0,6186 = 2,376 - 2,369 = + 0,007\text{р.}$ , или + 1 к. Вследствие увеличения часовой выработки оборудования фондоотдача активной части производственной мощности предприятия увеличилась на 1 к.

2. Влияние изменения времени работы единицы действующего оборудования на величину фондоотдачи рассчитывается следующим образом:  $2,369 - 1,069 \times 3,472 \cdot 0,6186 = 2,369 - 2,297 = + 0,072 \text{ р.}$  или + 7 к. Вследствие увеличения числа часов работы единицы оборудования фондоотдача активной части повысилась на 7 к.

3. Влияние изменения удельного веса действующего оборудования в общей стоимости активных производственных мощностей определяется из расчета:  $2,297 - 2,315 = - 0,018 \text{ р.}$ , или - 2 к.

В заключение расчетов составляется баланс полученных результатов факторного анализа - по фондоотдаче активной части производственной мощности:  $1 + 7 + (-2) = 6\text{к.}$  (строка 10 таблицы 3.15).

Рост фондоотдачи является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов деятельности предприятия - прибыли и рентабельности.

Продолжим наш анализ. Отношение полезного времени (или фактически отработанного времени) к различным элементам баланса дает набор показателей экстенсивной нагрузки оборудования (экстенсивного использования оборудования во времени).

**Таблица 2.15.** Баланс полученных результатов факторного анализа

Показатели	Фактически за пред. г.	Фактически за отч. г.	Отклонение	Темп роста
1.Среднегодовая производственная мощность,тыс.р.	114995	123523	+8528	107,4
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов тыс. р.	91059	93875	+2816	103,1
3.Стоимость активной части производственных фондов, тыс.р.	49682	51988	+2306	104,6
4.Удельный вес активной части в общем объеме основных фондов, %	54,56	55,38	+0,82	101,5
5.Стоимость действующего оборудования , тыс. р.	30974	32159	+1185	103,8
6.Удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части производственных фондов, %	62,34	61,86	-0,48	99,2
7.Фонд времени работы действующего оборудования, тыс. станко-час	107530	115180	+7650	107,1
8.Время работы единицы оборудования за период,тыс. станко-час	3,472	3,582	+0,110	103,2
9.. Часовая выработка действующего				

оборудования, тыс. р.	1,069	1,072	+0,003	100,3
10. Фондоотдача активной части производственных фондов, р.	2,315	2,376	+0,061	102,6

Предположим, что имеется следующая информация о работе оборудования на предприятии за отчетный месяц:

**Таблица 2.16.** Информация о работе оборудования

Число рабочих дней	22
Количество смен	2
Продолжительность смены, час	8
Количество установленного оборудования	400
Количество фактически работающего оборудования	360
Календарный фонд времени, станко-час.(30х24х400)	288000
Режимный фонд, станко-часов (22х2х400)	140800
Время планового ремонта, станко-часов	4200
Располагаемый фонд времени, станко-час.(140800-4200)	136600
Время простоев, станко-часов	25300
Фактически отработанное время, станко-час. (136600-25300)	111300
Машинное время, станко-час.	55650
Полезное машинное время	47302

Исходя из этих данных, коэффициент полезного использования календарного фонда составит 0,164 (47302/288000).

Коэффициент использования режимного фонда - 0,336 (47302/140800).

Коэффициент использования располагаемого фонда - 0,346 (47302/136600).

Коэффициент полезного использования фактически отработанного времени - 0,425 (47302/111300).

Коэффициент полезного использования машинного времени - 0,85 или 85% (47302/55650).

Следовательно, 15% машинного времени на предприятии потеряно в связи с выпуском брака, работой оборудования вхолостую и по другим причинам. В целом показатели экстенсивного использования оборудования на предприятии низкие.

Периодическое обследование использования оборудования по времени позволяет оценить величину целосменных и целосуточных простоев, выявить размеры внутрисменных потерь времени. Имея такие данные, можно определить необходимые меры по устранению имеющихся недостатков, мобилизации резервов лучшего использования производственного потенциала.

Напомним, что для оценки степени производительного использования оборудования рассчитывают показатели интенсивной и интегральной нагрузки. Под интенсивной нагрузкой оборудования понимается количество продукции, выпускаемой в единицу времени в среднем на один станок. Под интегральной нагрузкой понимается характеристика использования оборудования в целом: по времени и по производительности. Коэффициент интегральной нагрузки представляет собой произведение коэффициентов экстенсивной и интенсивной нагрузки оборудования.

Изменения экстенсивной и интенсивной нагрузки оборудования оказывают непосредственное влияние на величину объема производства продукции. Раздельная оценка абсолютных отклонений объема продукции за счет этих факторов определяется по методу цепных подстановок или интегральному методу. В таблице 2.17 приведены исходные данные и расчеты для оценки влияния экстенсивного и интенсивного использования оборудования на объем производства продукции.

**Таблица 2.17.** Исходные данные и расчеты для оценки влияния экстенсивного и интенсивного использования оборудования на объем производства продукции

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Отклонение
Производство продукции, шт.	13100	13291	+191
Количество отработанных станко-час.	10300	10260	-40
Средняя выработка продукции за один станко-час.	1,2718	1,2954	+0,0236
Динамика коэффициента экстенсивной нагрузки оборудования	1,0	0,996	-0,004
Динамика коэффициента интенсивной нагрузки оборудования	1,0	1,019	+0,019
Динамика коэффициента интегральной нагрузки	1,0	1,015	+0,015

По отношению к базисному периоду коэффициент интегральной нагрузки оборудования вырос на 1,5% (0,015x100). За счет этого объем производства увеличился на 191шт. Влияние на объем производства изменения коэффициента интенсивной нагрузки рассчитывается по формуле:

$$\Delta N^D = T_0 \times \Delta D + \frac{\Delta T \times \Delta D}{2} = 10300 \times 0,0236 + \frac{0,0236 \times (-40)}{2} = +242(шт),$$

где:

$\Delta N^D$  - прирост продукции за счет изменения интенсивной нагрузки оборудования;

$T_0$  - базисное количество отработанных станко-часов;

$\Delta D$  - приращение средней выработки продукции за 1 станко-ч.;

$\Delta T$  - приращение количества отработанных станко-ч.

Аналогично определяется влияние на объем производства изменения коэффициента экстенсивной нагрузки оборудования:

$$\Delta N^T = D_0 \times \Delta T + \frac{\Delta T \times \Delta D}{2} = 1,2718(-40) + \frac{0,0236 \times (-40)}{2} = -51(шт),$$

где:

$N^T$  - прирост продукции за счет изменения экстенсивной нагрузки оборудования;

$D_0$  - базисная средняя выработка продукции за один станко-час.

Снижение экстенсивной нагрузки уменьшило объем производства продукции на 51 шт. В целом это уменьшение покрывается за счет фактора интенсивной нагрузки. Общий результат составляет 191 шт.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.

1. Как произвести анализ состава, структуры и динамики внеоборотных активов.
2. Как произвести анализ основных средств организации, их поступления и выбытия, технического состояния, морального и физического износа.
3. Как произвести расчет и оценка показателей использования основных средств.
4. Как произвести оценку экономической эффективности использования основных средств.
5. Как провести анализ состава и структуры нематериальных активов.
6. Как осуществить анализ поступления и выбытия основных средств.
7. Проведите анализ технического состояния основных средств.
8. Как произвести анализ физического износа основных средств

**ЗАДАНИЕ.** На основании данных, представленных в таблицах проанализируйте и дайте заключение по состоянию основных средств предприятия.

**Таблица 1.** Выписка из формы № 5 приложения к балансу  
5. НАЛИЧИЕ И ДВИЖЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Наименование показателя	Код стр.	Остаток на начало года	Поступило (введено)	Выбыло	Остаток на конец года
<b>I. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА</b>					
Здания	500	3467	19765	15	23217
Сооружения	501	158	1214	57	1315
Передаточные устройства	502	16	1704		1720
Машины и оборудование	503	4401	76769	424	80746
Транспортные средства	504	100	4783	28	4855
Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь	505	20	85	2	103
Рабочий скот	506				
Продуктивный скот	507				
Многолетние насаждения	508				
Другие виды основных средств	509	112	2784		2896
Итого (сумма строк 500 — 509)	510	8274	107310	526	114852
в том числе:					
производственные	511	5742	104310	511	109541
непроизводственные	512	2532	2794	15	5311
<b>II. НЕЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО</b>	520	227	2122		2354

#### СПРАВКИ

	Код стр.	Остаток на начало года	Остаток на конец года
Из строки 510 графа 3 и 6 основные средства, сданные в аренду	530		20

**Таблица 2.** АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ  
(горизонтальный анализ)

	Код	Остаток на	Поступило	Выбыло	Остаток на	Изменения за год
--	-----	------------	-----------	--------	------------	------------------



Показатели	стр.	начало года	(введено)		конец года	абсолютное	в % к величинам на начало года	в % к изменению итога стр. 510
1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА								
Здания	500	3467	19765	15	23217	19750	569,6	18,5
Сооружения	501	158	1214	57	1315	1157	732,3	1,1
Передаточные устройства	502	16	1704		1720	1704	10650	1,6
Машины и оборудование	503	4401	76769	424	80746	76345	1734,7	71,6
Транспортные средства	504	100	4783	28	4855	4755	4755	4,5
Инструмент производственный и хозяйственный инвентарь	505	20	85	2	103	83	415	0,08
Другие виды основных средств	509	112	2784		2896	2784	2485,7	2,6
Итого:	510	8274	107310	526	114852	106578	1288,1	100
в том числе:								
производственные	511	5742	104310	511	109541	103799	1807,7	97,3
непроизводственные	512	2532	2794	15	5311	2779	109,7	2,6
2. НЕЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО	520	227	2122		2354	2127	937,0	

**Таблица 3. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ**

№ стр	Показатели	Фактически		Отклонение, (+,-)	Темп роста, %
		предыдущий год	отчетный год		
1	Среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов, тыс. руб.	91,059	93,875	+2,816	103.1
2	Товарный выпуск, тыс. руб.	108,149	115,651	+7502	106.9
3	Прибыль от выпуска товарной продукции, тыс. руб.	14,520	14,709	+189	101.3
4	Фондоотдача, коп.	118.77	123.20	+4.43	103.7
5	Рентабельность основных фондов, %	15.9	15.7	-0.2	98.7
6	Относительная экономия основных фондов в результате ростах фондоотдачи, тыс. руб.		-3,467	x	x
7	То же, в % к стоимости	x	3.7	x	x



	фондов				
8	Прирост продукции за счет роста фондоотдачи, тыс. руб.	x	4,158.6	x	x
9	То же, в % к общему приросту продукции.	x	55.4	x	x

### **Закрепите пройденный материал:**

1. Укажите актив, эксплуатационные возможности которого не снижаются с течением срока полезной службы.
  - a. Оборудование и аппаратура.
  - b. Мебель.
  - c. Земля.
  - d. Приборы и приспособления.
2. Основные средства можно разделить на следующие группы:
  - a. земля, объекты благоустройства, здания и сооружения, оборудование;
  - b. нематериальные активы, земля, здания и сооружения, оборудование;
  - c. земля, имущество, мебель, оборудование;
  - d. производственные мощности, имущество, здания и сооружения, оборудование.
3. Сальдо по счету "Накопленная амортизация" представляет:
  - a. денежные средства предназначенные для замены основных средств;
  - b. сумму, подлежащую вычету из стоимости основных средств, в целях получения справедливой стоимости;
  - c. сумму, отнесенную на расходы за текущий период;
  - d. сумму, отнесенную на расходы с даты приобретения объекта основных средств.
4. Какая из перечисленных ниже статей не принимается во внимание при расчете отчислений на амортизацию основных средств?
  - a. Ликвидационная стоимость.
  - b. Оценочный срок полезной службы.
  - c. Денежные средства, необходимые для замены объектов основных средств.
  - d. Себестоимость.
5. Амортизация представляет собой процесс списания стоимости основных средств в течение всего срока их полезной службы:
  - a. равномерным и объективным способом;
  - b. в ускоренные сроки и достоверным образом;
  - c. на систематической и рациональной основе;
  - d. на основе консервативного рыночного подхода.
6. Остаточная стоимость актива равна:
  - a. рыночной цене за вычетом первоначальной стоимости;
  - b. цене, на которую ориентируется вторичный рынок;
  - c. восстановительной стоимости актива;
  - d. себестоимости актива за вычетом накопленной амортизации.
7. Амортизация основных средств может быть представлена как процесс:
  - a. обесценения актива;
  - b. накопления затрат;
  - c. списания стоимости;
  - d. повышения стоимости актива.
8. При расчете срока полезной службы актива не учитываются:
  - a. затраты на замену актива по истечении срока его полезной службы;
  - b. факторы морального устаревания;

- c. предполагаемые расходы на ремонт и техническое обслуживание;
- d. целевое использование актива.

9. 1 апреля 2000 г. компания приобрела производственное оборудование за 72,000 т.р. Оценочный срок полезной службы оборудования составляет 10 лет. Ликвидационная стоимость - 9,000. В соответствии с линейным методом начисления амортизации сумма, подлежащая отражению как амортизационные отчисления по состоянию на 31 декабря 2000г., составит:

- a. 7,200 т.р.
- b. 6,300 т.р.
- c. 4,725 т.р.
- d. 5,400 т.р.

10. Компания приобрела офисное оборудование за 10,000 т.р. Оценочный срок полезной службы оборудования составляет 5 лет. Ликвидационная стоимость - 2,000 т.р. При начислении амортизации с использованием метода двойного уменьшаемого остатка постоянная ежегодная норма амортизации составит:

- a. 20
- b. 25
- c. 40
- d. 5

11. Начисление амортизации с использованием метода уменьшаемого остатка приводит к:

- a. снижению амортизационных отчислений в каждом последующем периоде;
- b. увеличению амортизационных отчислений в каждом последующем периоде;
- c. снижению нормы амортизационных отчислений в каждом последующем периоде;
- d. начислению постоянной суммы амортизационных отчислений в каждом периоде.

12. Компания приобрела производственное оборудование за 150,000 т.р. Оценочный срок его полезной службы составляет 5 лет. Ликвидационная стоимость - 15,000 т.р. При использовании метода двойного уменьшаемого остатка сумма начисленной годовой амортизации за второй год после приобретения оборудования составит:

- a. 60,000 т.р.
- b. 36,000 т.р.
- c. 54,000 т.р.
- d. 32,400 т.р.

13. Какой из перечисленных ниже методов расчета амортизации основан на показателе производительности актива?

- a. Линейный метод.
- b. Метод уменьшаемого остатка.
- c. Метод списания пропорционально объему продукции.
- d. Ни один из перечисленных методов.

14. Укажите метод расчета амортизации, в соответствии с которым применяется постоянная норма амортизационных отчислений по отношению к амортизируемой стоимости?

- a. Линейный метод.
- b. Метод списания пропорционально объему продукции.
- c. Метод уменьшаемого остатка.
- d. Ни один из перечисленных методов.

15. 1 января 1999 г. компания "Shaw" приобрела оборудование за 90,000 т.р. Оценочный срок полезной службы оборудования составляет 3 года. Ликвидационная стоимость - 4,000 т.р. Какова будет сумма амортизационных отчислений за 2001 г. при использовании метода двойного уменьшаемого остатка?

- a. 10,000 т.р.
- b. 6,000 т.р.

с. 10,888 т.р.

d. 6,888 т.р.

16. 1 января предприятие приобрело объект основных средств за 40,000 т.р. Ликвидационная стоимость объекта составляет 8,000 т.р. Амортизационные отчисления, рассчитанные в соответствии с линейным методом, - 4,000 т.р. Сальдо на конец периода по счету "Накопленная амортизация" - 20,000 т.р. Чему равен оставшийся срок полезной службы объекта?

a. 10 лет.

b. 8 лет.

с. 5 лет.

d. 3 года.

17. Изменение срока полезной службы оборудования приводит к:

a. пересмотру и изменению величины амортизационных отчислений, признанных в предыдущие годы;

b. сохранению величины амортизационных отчислений с тем, чтобы суммы начисленной амортизации оставались сопоставимыми на протяжении всего срока полезной службы актива;

с. изменению величины амортизационных отчислений в текущем и последующих годах;

d. увеличению дохода в текущем году.

18. Модернизация и реконструкция основных средств:

a. часто наблюдаются в течение всего периода владения основными средствами;

b. обычно связаны с незначительными затратами;

с. по мере возникновения увеличивают остаточную стоимость основных средств;

d. обычно приносят экономические выгоды лишь в текущем отчетном периоде.

19. Прибыль или убытки от выбытия основных средств определяются при сравнении:

a. восстановительной стоимости актива и его первоначальной стоимости;

b. остаточной стоимости актива и его первоначальной стоимости;

с. первоначальной стоимости актива и суммы выручки в результате его продажи;

d. остаточной стоимости актива и суммой выручки в результате его продажи.

20. Остаточная стоимость основных средств представляет собой разницу между:

a. восстановительной стоимостью актива и его первоначальной стоимостью;

b. себестоимостью актива и суммой амортизационных отчислений за год;

с. себестоимостью актива и суммой накопленной амортизации на отчетную дату;

d. суммой выручки от продажи актива и его первоначальной стоимостью.

21. Если при списании объекта основного средства, его амортизация начислена не полностью, а ликвидационная стоимость ниже остаточной, то:

a. возникает прибыль от выбытия актива;

b. возникает убыток от выбытия актива;

с. не возникает ни прибыли, ни убытка от выбытия актива;

d. должны быть начислены дополнительные амортизационные отчисления.

22. Компания "Rogers" приобрела новый компьютер за 90,000 т.р. Ликвидационная стоимость компьютера составляет 8,000 т.р., оценочный срок полезной службы - 5 лет. При начислении амортизации используется метод двойного уменьшаемого остатка. Составьте таблицу, отражающую ежегодные амортизационные отчисления за 5-летний срок полезной службы компьютера.

## **Модуль 5. Управление и анализ краткосрочных (текущих) и постоянных пассивов**

Пассивы предприятия делятся на собственные и заемные. Собственные средства и долгосрочные кредиты и займы объединяются в постоянные пассивы; краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность и та часть долгосрочных кредитов и займов, срок погашения которой наступает в данном периоде, составляют в сумме краткосрочные (текущие) пассивы.

Таким образом, мы понимаем, что в круг проблем здесь попадают отношения предприятия с банками, друг с другом, необходимость методики оценки данных субъектов отношений, формы и проблемы кредитов и т.д. Основным источником пассивов - заемный капитал, тем более в наших условиях.

Управление движением финансовых ресурсов и капитала осуществляется посредством специальной системы расчетов и их форм.

### *Глава 5.1. Системы расчетов и их формы*

К приемам управления движением финансовых ресурсов и капитала относятся: системы расчетов и их формы; кредитование и его формы; депозиты и вклады (в том числе в драгоценные металлы и за рубежом); операции с валютой; страхование (включая хеджирование); залоговые операции; трансферт; трастовые операции; текущая аренда; лизинг; селенг; инжиниринг; транстинг; френчайзинг; эккаутиг.

Расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам. Основное назначение расчетов заключается в обслуживании денежного оборота (платежного оборота).

Расчеты бывают двух видов: наличные и безналичные, которые могут функционировать только в органическом единстве.

Денежные средства хозяйствующих субъектов, как собственные, так и заемные, в соответствии с законодательством подлежат обязательному хранению в банках, за исключением выручки, расходование которой разрешено в установленном порядке банком, обслуживающим хозяйствующего субъекта, а также переходящих остатков денег в кассах в пределах лимита.

*Основными формами расчетов являются следующие.* По наличным расчетам: налично-денежные расчеты рублями (российской валютой), расчеты с помощью кредитных карточек и дебитных карточек. По безналичным расчетам: платежное поручение, платежное требование-поручение, инкассо, документарный аккредитив, расчеты чеками.

Платежный оборот между хозяйствующими субъектами в подавляющей своей массе производится безналично.

Безналичные расчеты производятся при соблюдении следующих условий:

банк хранит денежные средства хозяйствующих субъектов на их счетах, зачисляет поступающие на них суммы, выполняет распоряжения хозяйствующих субъектов о перечислении и выдаче сумм со счетов и о проведении других банковских операций, предусмотренных договорами с клиентом и банковскими правилами; средства со счетов хозяйствующих субъектов списываются по распоряжению владельца счетов;

все платежи со счетов хозяйствующих субъектов осуществляются в очередности, определяемой руководителем хозяйствующего субъекта, если иное не предусмотрено законодательством;

формы расчетов между плательщиком и получателем денежных средств определяются договором (соглашением, отдельными договоренностями);

взаимные претензии по расчетам между плательщиком и получателем средств рассматриваются сторонами в установленном порядке без участия банковских учреждений;

претензии, связанные с осуществлением расчетных операций, направляются хозяйствующим субъектом в обслуживающий его банк;

подача жалобы и предъявление иска не приостанавливают операции по счету;

за нарушение правил совершения расчетных операций виновные несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

**Кредитная карточка** - платежно-расчетный документ, выдаваемый банками своим вкладчикам для оплаты приобретаемых ими товаров и услуг. Кредитные карточки активно используются в США и странах Западной Европы. Они представляют собой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоенного ему номера или шифра, содержат образец его подписи и указание срока действия. Приобретая товар или желая получить наличные деньги, держатель карточки предъявляет ее компьютерному устройству магазина или банка, давая центральному компьютеру банка команду о немедленной оплате. Кредитные карточки применяются также и в Российской Федерации для обслуживания как иностранных граждан, так и российских.

Разновидности кредитных карточек: карточки только для банкоматов; карточки, рассчитанные на разные социальные группы населения; карточки для оплаты определенных видов услуг (например, на автозаправочных станциях). Для получения карточки клиент оформляет договор, открывает в банке спецкартсчет и вносит на него предоплату. После этого он получает кредитную карточку. За получение такой карточки он вносит отдельную плату.

При издержании средств на спецкартсчете ниже минимально допустимого обслуживание по кредитным карточкам прекращается, и клиент обязан выплачивать пени от суммы задолженностей за каждый календарный день просрочки.

**Дебитные карточки** - это платежно-расчетный документ, выдаваемый банками своим вкладчикам для оплаты приобретаемых ими товаров, услуг или для получения наличных денег в банковских автоматах (банкоматах). Дебитная карточка имеет магнитную полосу, на которой закодирован счет владельца карточки в банке. Банк выдает дебитную карточку только при депонировании средств на счете владельца. Дебитная карточка в отличие от кредитной не позволяет оплачивать покупки при отсутствии денег на счете покупателя. В отличие от кредитных карточек дебитные карточки имеют закодированную сумму счета владельца карточки (т.е. вкладчика). Оплата по дебитным карточкам производится путем прямого списания со счета плательщика денег из суммы, закодированной на магнитной полоске карточки. Поэтому дебитные карточки не позволяют их владельцам оплачивать покупки при отсутствии денег на их счете в банке. Дебитные карточки выдаются вкладчикам только при депонировании его средств в банке.

Прием и выдачу, безналичные перечисления банк производит по документам специфической формы. Основные документы:

— при наличных расчетах:

а) чек денежный,

б) объявление на взнос наличными;

— при безналичных расчетах:

а) акцептная форма (согласие на оплату) расчетов (расчеты платежными требованиями, действительно в банк 10 дней),

б) расчеты платежными поручениями,

в) аккредитивная форма расчетов (заявление на аккредитив), это перечисление по поручению предприятия аванса в банк для оплаты по предъявлении отгрузочных документов поставщиком в свой банк,

г) заявление об отказе от акцепта,

д) инкассовое платежное поручение - для безакцептного списания средств со счета предприятия в случаях, установленных законодательством,

е) мемориальный банковский ордер - служит для списания или зачисления на счет предприятия безналичных средств по распоряжению обслуживающего банка.

**Платежное поручение** представляет собой поручение хозяйствующего субъекта о перечислении определенной суммы со своего счета на счет другого хозяйствующего субъекта. Поручения действительны в течение 10 дней со дня выписки (день выписки в расчет не принимается). Поручения принимаются от плательщика к исполнению только при наличии средств на счете, если иное не оговорено между банком и владельцем счета. Платежные поручения по договоренности сторон могут быть срочные, досрочные и отсроченные.

Основная форма безналичных расчетов является акцептная (расчет платежными требованиями). Поставщик при посредничестве банка получает деньги от плательщика на основании расчетных документов.

**Платежное требование-поручение** представляет собой расчетные документы, содержащие требование продавца к покупателю оплатить на основании направляемых ему, минуя банк, расчетных и отгрузочных документов стоимость поставленного по договору товара (выполненных работ, оказанных услуг).

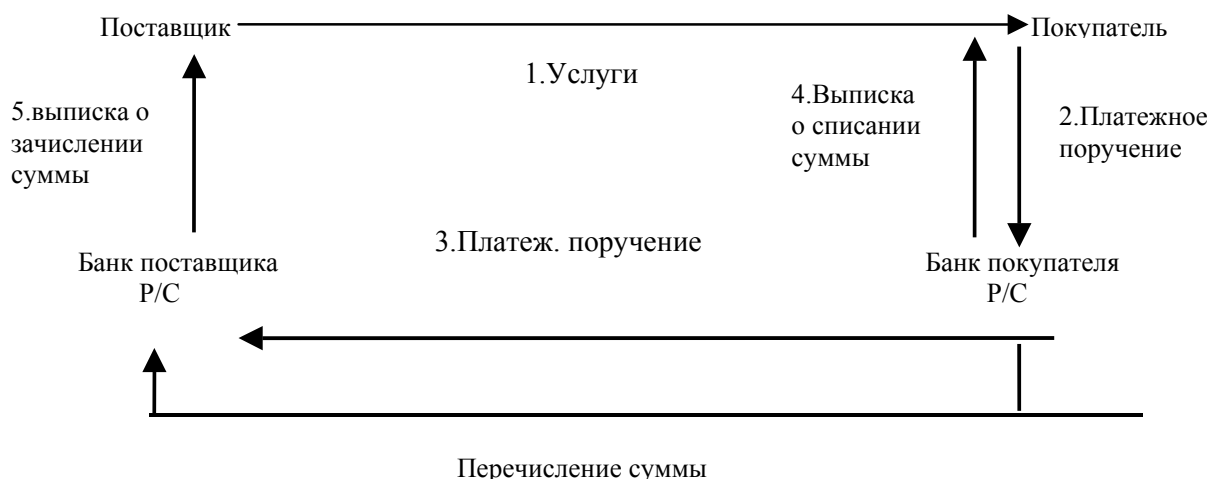


Рис. 5.1. Расчет платежными поручениями

Плательщик, определив возможность оплаты полученного платежного требования, сдает данный документ в обслуживающий его банк для перечисления акцептованной им суммы на расчетный счет продавца.





**Рис. 5.2.** Акцептная форма расчетов

Таким образом, платежное требование представляет собой требование продавца к покупателю и поручение покупателя своему банку произвести оплату на основании расчетных и отгрузочных документов поставляемой продукции.

**Акцепт** - принятие плательщиком обязательства оплатить по финансовому документу (есть различные виды акцепта (предварительный, последующий и пр.)). Если в 3-х дневный срок плательщика не заявил об отказе от акцепта, платежное требование считается акцептованным, но отказ должен быть документированно обоснован.

**Ави́зо** - официальное банковское извещение о произведенной расчетной операции (о перемещении средств со счета плательщика на счет поставщика).

**Аккредитив** представляет собой условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению покупателя в пользу продавца, по которому банк, открывший счет (банк-эмитент), может произвести платежи продавцу или предоставить такие полномочия другому банку производить такие платежи при условии представления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других условий аккредитива. Аккредитив бывает денежный и документарный. **Денежный аккредитив** - это именной документ, адресованный банком-эмитентом другому банку и содержащий приказ о выплате денег покупателю в определенный срок. Для расчетов применяется документарный аккредитив. Каждый аккредитив выставляется для расчетов с одним поставщиком. Средства с аккредитива выплачиваются поставщику на основе реестра счетов и транспортных документов, подтверждающих отгрузку.





**Рис.5.3.** Аккредитивная форма расчетов

**Аккредитивы бывают:** отзывные, безотзывные; подтвержденные, неподтвержденные; переводные (трансферабельные); револьверные (возобновляемые); покрытые, непокрытые.

**Отзывной аккредитив** - это аккредитив, который может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с продавцом, например, при несоблюдении условий, предусмотренных договором, или в случае досрочного отказа банка-эмитента гарантировать платежи по аккредитиву. Каждый аккредитив должен ясно указывать, является ли он отзывным или безотзывным. При отсутствии такого указания аккредитив является отзывным. Все распоряжения об изменении условий отзывного аккредитива плательщик может давать продавцу только через банк-эмитент, который извещает банк продавца (исполняющий банк), а тот - продавца. Однако исполняющий банк обязан оплатить документами соответствующие условия аккредитива, выставленные продавцом и принятые банком продавца до получения последним уведомления об изменении или аннулировании аккредитива.

**Безотзывной аккредитив** представляет собой аккредитив, который не может быть изменен или аннулирован без согласия продавца, в пользу которого он открыт. Продавец может досрочно отказаться от исполнения аккредитива, если это предусмотрено условиями аккредитива.

**Подтвержденные аккредитивы** - аккредитивы, получившие дополнительную гарантию платежа со стороны другого банка. Банк, подтвердивший аккредитив, принимает на себя обязательство оплачивать документы, соответствующие условиям аккредитива, если банк-эмитент откажется совершить платежи.

**Неподтвержденный аккредитив** — аккредитив, не имеющий указанной гарантии.

**Переводной (трансферабельный) аккредитив** - это аккредитив, который может быть полностью или частично использован несколькими хозяйствующими субъектами (плательщиками).

**Револьверный или возобновляемый аккредитив** - аккредитив, используемый в расчетах за постоянные краткие поставки, осуществляемые обычно по графику,

зафиксированному в контракте. Он открывается не на полную сумму платежа, а на ее часть и автоматически возобновляется по мере расчетов за очередную партию товаров.

**Покрытые или депонированные аккредитивы** - это аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика-покупателя или предоставленный ему кредит в распоряжение банка продавца (исполняющий банк) на отдельный балансовый счет «Аккредитивы» на весь срок действия обязательства банка-эмитента.

**Непокрытые аккредитивы** - аккредитивы, не имеющие указанного выше покрытия денежных средств. При установлении между банками корреспондентских отношений непокрытый аккредитив может открываться в исполняющем банке путем предоставления ему права списывать свою сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

**Расчетный чек** - документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета (чекодателя) банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю (чекодателю). Чек должен иметь покрытие. Чек является ценной бумагой. Бланки чеков считаются бланками строгой отчетности. Существуют следующие виды чеков: именные (выписанные на определенное имя), предъявительский (выписанный на предъявителя), ордерный (в пользу определенного лица).

**Покрытием чека** в банке чекодателя могут быть:

средства, депонированные чекодателем на отдельном счете;

средства на соответствующем счете чекодателя, но не свыше суммы, гарантированной банком по согласованию с чекодателем при выдаче чеков.

В этом случае банк может гарантировать чекодателю при временном отсутствии средств на его счете оплату чеков за счет средств банка.

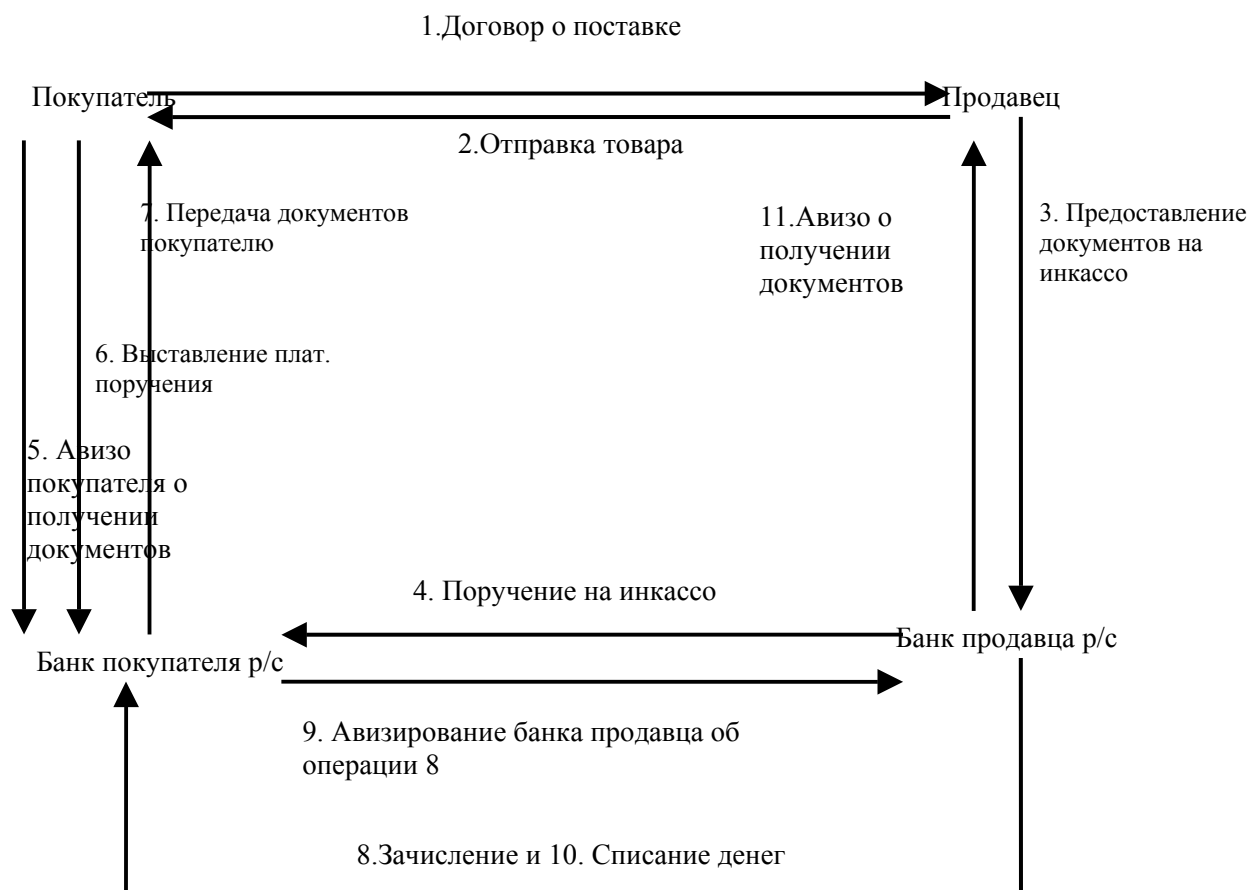
Вместе с чеками банк выдает клиенту идентификационную карточку (чековую карточку). Чековая карточка выдается в одном экземпляре при выдаче клиенту чеков независимо от их количества и идентифицирует чекодателя по каждому выданному чеку.

В условиях инфляции клиентам и банкам из-за большой продолжительности срока платежа экономически невыгодно применять чеки для расчетов. Поэтому чеки функционируют в основном, когда покупатель и продавец являются клиентами одного банка или разных банков, расположенных в одном регионе (городе, области). Расчеты за покупку товаров и услуги иностранным гражданам на территории Российской Федерации могут производиться по дорожным чекам.

**Инкассо** - банковская операция, посредством которой банк по поручению своего клиента получает на основании расчетных документов причитающиеся ему денежные средства от плательщика за отгруженные в его адрес товары (выполненные работы, оказанные услуги) и зачисляет эти средства на его счет в банке. Упрощенно инкассо можно определить как поручение продавца (кредитора) своему банку получить от покупателя (плательщика) непосредственно или через другой банк определенную денежную сумму или подтверждение, что эта сумма будет выплачена в установленный срок.

Обычно применяется **документарное инкассо**, т.е. поручение продавца банку получить от покупателя платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платежа. При документарном инкассо движение финансовых документов сопровождается движением коммерческих документов (счета, транспортные и страховые документы и пр.). Документарное инкассо может быть также инкассо только коммерческих документов.

Банки, участвующие в расчетах по инкассо, выступают в роли посредников и не несут никакой ответственности за неоплату или неакцепт документов. Недостатками инкассовой формы расчетов являются большая продолжительность по времени прохождения документов через банки, возможность отказа покупателя оплатить представленные документы. В настоящее время инкассо применяется только в международных расчетах.



**Рис.5.4.** Схема расчета по инкассо

## Глава 5.2. Заемный капитал

Кредитная система представляет собой неотъемлемую часть мировой экономики, сложный механизм, вобравший в себя огромное разнообразие форм кредита и кредитных институтов, клубок теснейших взаимосвязей между финансовым и промышленным капиталом.

Кредитные операции можно классифицировать следующим образом:

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| по срокам:            | - краткосрочные;                             |
|                       | - среднесрочные;                             |
|                       | - долгосрочные;                              |
| по видам обеспечения: | -необеспеченные (банковские и персональные); |
|                       | -обеспеченные;                               |
| по видам кредитов:    | - банковский кредит;                         |
|                       | - государственный кредит;                    |
|                       | -коммерческий (фирменный) кредит;            |
|                       | - кредит лизинговых компаний;                |
|                       | - кредит страховых компаний;                 |
|                       | - кредит частных лиц;                        |
|                       | - корпорационный кредит;                     |
| по видам дебиторов:   | - сельскохозяйственный кредит;               |
|                       | - промышленный кредит;                       |
|                       | - коммунальный кредит;                       |

по использованию:

- персональный кредит;
- потребительский кредит;
- промышленный кредит;
- кредит для устранения временных финансовых трудностей;
- кредит для формирования оборотных средств компании;
- инвестиционный кредит;
- сезонный кредит;
- промежуточный кредит;
- кредит на операции с ценными бумагами;
- импортный кредит;
- экспортный кредит.

В современных условиях конкурентная борьба за сбыт, рыночный механизм взаимодействия продавцов и покупателей способствует все большему усложнению кредитной системы.

Порядок кредитования, оформление и погашение кредитов регулируются кредитным договором. Для получения кредита заемщик подает в банк (т. е. кредитору) заявку и другие требуемые им документы. В заявке указываются цель получения кредита, сумма и срок, на который испрашивается кредит. Количество и виды других документов устанавливаются конкретным банком-кредитором. К ним обязательно относятся учредительные документы, карточка с образцами подписей и печати, баланс. Получив документы, банк-кредитор оценивает кредитоспособность и платежеспособность заемщика. Каждый банк-кредитор использует свою собственную методику оценки кредитоспособности заемщика, которая, как правило, составляет его коммерческую тайну. Затем заключает с заемщиком кредитное соглашение (кредитный договор). *Кредитное соглашение* содержит вид кредита, сумму и срок кредита, расчеты процентов и комиссионных вознаграждений банка за его расходы, связанные с выдачей кредита, вид обеспечения кредита, форму передачи кредита заемщику.

Важным условием выдачи кредита является его обеспечение.

**Обеспечение кредита** - это ценности, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученной ссуды и уплаты им причитающихся процентов. Обеспечение кредита предоставляется заемщиком при оформлении ссуды и находится в распоряжении кредитора (банка) полностью или частично до погашения кредита. Основными видами обеспечения кредита являются поручительство, гарантия, залог, страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. Поручителем или гарантом может являться любой хозяйствующий субъект (банк, предприятие, ассоциация и т. п.). **Поручительство** - это договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. Договор поручительства является дополнением к кредитному соглашению. **Гарантия** — это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая. Гарантия в отличие от поручительства не является актом, дополняющим кредитное соглашение. Она оформляется гарантийным письмом.

Среди форм кредита особое место занимают коммерческий кредит (рассрочка оплаты или отсрочка платежей, предоставляемая продавцом покупателю, аванс покупателя и предварительная оплата) и кредит лизинговых компаний. Их активное развитие в последние годы связано с тем, что значительно усложнилась проблема реализации, и тем самым затруднилось обеспечение непрерывного кругооборота капитала.

**Финансовый кредит** - кредит, выданный банком или иным кредитным учреждением на условиях срочности, возвратности, платности. Основными формами финансового кредита являются:

**Срочная ссуда** - это обычная форма кредита. Банк перечисляет на расчетный счет заемщика сумму кредита. По истечении срока кредит погашается (т. е. заемщик перечисляет со своего расчетного счета банку соответствующую сумму денег);

**Онкольный кредит** - краткосрочный кредит, который погашается по первому требованию. Выдается, как правило, под обеспечение ценными бумагами и товарами. Онкольный кредит осуществляется следующим образом. Банк открывает заемщику специальный текущий счет под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг. В пределах обеспеченного кредита банк оплачивает все счета хозяйствующего субъекта. Погашение кредита производится по первому требованию банка за счет средств, поступивших на счет заемщика или путем реализации залога. Онкольный кредит погашается заемщиком обычно с предупреждением за 2 - 7 дней. Процентная ставка по этому кредиту ниже, чем по срочным ссудам. С точки зрения срока возврата и качества обеспечения онкольный кредит считается наиболее ликвидной статьей актива банка после кассовой наличности;

**Контокоррентный кредит.** В банке для заемщика открывается специальный ссудный счет - контокоррент. Контокоррент - единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентами. На контокорренте отражаются, с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой - средства, поступающие в банк от клиентов в виде выручки, вкладов, возврата ссуд и др. Контокоррент представляет собой сочетание ссудного счета с текущим и может иметь дебетовое и кредитовое сальдо. Контокоррентный кредит осуществляется следующим образом. В банке для заемщика открывается специальный ссудный счет (контокоррент), на который зачисляется выручка и с которого производится оплата поступивших расчетных документов: если средств хозяйствующего субъекта не хватает для расчетов по обязательствам, то банк кредитует его в пределах суммы, установленной кредитным соглашением. Сумма полученного кредита определяется как разница поступлений и платежей по этому счету. Расчеты по кредиту производятся в установленный кредитным соглашением период;

Кредит под залог недвижимости называется **ипотечным кредитом**. В настоящее время ипотечный кредит выдается ипотечными банками. Ипотечный кредит берется для покрытия крупных капитальных затрат. Особо эффективно использовать его при кредитовании нового строительства. При этом объект строительства является предметом залога. Залог может оформляться поэтапно, по мере строительства объекта. Тогда соответственно по частям выделяется кредит. Например, предприниматель покупает землю, закладывает ее, на полученные деньги возводит фундамент здания. Фундамент опять закладывается, и полученные кредиты служат источником финансирования следующего этапа строительства. Ипотечный кредит берется и для приобретения недвижимости. В этом случае после оформления залогово-кредитных отношений продавец сразу получает от банка деньги, покупатель приобретает все права собственности на объект покупки, который одновременно заложен в банке. Заемщик возвращает кредит и выплачивает проценты в соответствии с кредитным соглашением.

Основными формами кредита как разновидности расчетов (расчетов с рассрочкой платежа) являются фирменный кредит, вексельный (учетный) кредит, факторинг.

**Фирменный кредит** - это традиционная форма кредитования, при которой поставщик (продавец) предоставляет кредит покупателю в форме отсрочки платежа.



Разновидностью фирменного кредита является аванс покупателя, который выплачивается поставщику (продавцу) после подписания договора (контракта).

**Вексельный (учетный) кредит.** Банк предоставляет вексельный (учетный) кредит векселедержателю путем покупки (учета) векселя до наступления срока платежа. Владелец векселя получает от банка сумму, указанную в векселе, за минусом учетной ставки, комиссионных платежей и других расходов. Стороны могут продлить срок оплаты, т. е. совершить *пролонгацию векселя*. Пролонгация бывает прямая, простая и косвенная. При прямой пролонгации векселя делается соответствующая запись на векселе, удостоверенная подписями сторон. При *простой пролонгации* такая запись не делается. При *косвенной пролонгации* составляется новый вексель, а старый изымается из обращения.

Заккрытие учетного кредита производится на основании извещений банка об оплате векселя. *Учетная ставка* по векселю представляет собой процентную ставку, применяемую для расчета величины учетного процента. *Учетный процент* - это плата, взимаемая за авансирование денег при учете векселя (или иных ценных бумаг, купонов, облигаций, долговых обязательств) банком. *Учет векселя* - это покупка векселя до наступления срока оплаты по нему. Учетный процент представляет собой разницу между номиналом векселя и суммой, уплаченной банку при его покупке.

При расчетах по экспортно-импортным операциям применяются такие формы кредита, как форфетирование, кредит по открытому счету, овердрафт.

**Форфетирование** представляет собой форму кредитования экспорта банком или финансовой компанией путем покупки ими без оборота на продавца векселей и других долговых требований по внешнеторговым операциям. Форфетирование применяется при поставках машин, оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа (до 7 лет).

**Кредит по открытому счету.** Сущность кредитов (или расчетов) по открытому счету заключается в том, что продавец отгружает товар покупателю и направляет в его адрес товарораспорядительные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя. В обусловленные контрактом сроки покупатель погашает свою задолженность по открытому счету. *Овердрафт* - это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх остатка средств на его счете. В результате такой операции образуется отрицательный баланс, т.е. дебетовое сальдо - задолженность клиента банку. Банк и клиент заключают между собой соглашение, в котором устанавливаются максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита, порядок погашения его, размер процента за кредит.

**Формы привлечения кредитных ресурсов.** Депозит представляет собой вклад денежных средств или ценных бумаг в банк на хранение. Депозиты бывают двух видов: до востребования и срочные. Срочные депозиты - это вклады, вносимые на заранее установленный срок (от одного месяца и более) под определенный процент. Хранение средств на депозитных счетах осуществляется на основе договора, заключенного между банком и вкладчиком. По вкладам на депозитных счетах начисляются проценты. Применяются два варианта начисления процентов. По первому варианту размер процента принимается на договорной основе между банком и вкладчиком, по второму принимается ставка, базирующаяся на ставках на соответствующий период, действующих на дату принятия средств на межбанковском рынке. Российский предприниматель может также помещать свои вклады в инвесторов с помощью денежных аукционов или вкладывать свой капитал в иностранную экономику.

Аукционы по размещению денежных средств и вкладов проводятся Московской центральной фондовой биржей (МЦФБ), межбанковским объединением «Оргбанк» и др.

Одним из способов накопления денежных сбережений, т. е. аккумуляции капитала, является тезаврация драгоценных металлов и прежде всего золота и серебра. *Тезаврация золота* - это накопление золота частными владельцами в виде сокровища или страховых фондов. Золото в частном владении накапливается в двух основных формах: в виде золотых

монет и в виде брусков (слитков). Слитки золота хранятся в основном в банках. Эти накопления банков не трансформируются в ссудный капитал, а представляют собой денежный капитал в чистом виде без перспективы быть отданным в ссуду. Неустойчивость валюты (в том числе и доллары США) и инфляция побуждает предпринимателей и граждан создавать из золота своеобразный страховой фонд на случай роста цен, колебания валютных курсов и т. п.

**Залог является способом обязательства**, при котором кредитор - залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества. Залогом пользуются при заключении договора займа, договоров купли-продажи имущественного займа, перевозки грузов и т.д. Предметом залога могут быть: вещи, ценные бумаги, имущественные права, иное имущество. Предметом залога могут быть также товары, находящиеся в обороте или переработке. По мере погашения кредита допускается снижение стоимости заложенных товаров. Залог сохраняет силу, если право собственности или полного хозяйственного ведения на заложенное имущество переходит к третьему лицу.

Имущество, находящееся в общей совместной собственности, может быть передано в залог только с согласия всех собственников. Однако залог собственником своей доли в общей долевой собственности не требует согласия остальных собственников.

В договоре о залоге выделяются: залогодатель - лицо, которому предмет залога принадлежит на праве собственности или полного хозяйственного ведения; залогодатель прав - лицо, которому принадлежит передаваемое в залог право. Имущество может передаваться в залог: предприятиями, имеющими имущество на праве полного хозяйственного ведения, с согласия собственника или уполномоченного лица; учреждениями, наделенными правом самостоятельного распоряжения имуществом; арендаторами, передающими в залог арендные права без согласия арендодателя (если иное не оговорено договором аренды).

**Договор о залоге** должен совершаться в письменной форме и содержать условия, предусматривающие:

- вид залога;
- существо и размер обеспеченного залогом требования;
- сроки исполнения обязательства;
- состав и стоимость заложенного имущества;
- иные условия, заявленные одной из сторон.

Форма договора о залоге определяется по законодательству места его заключения. Кроме формы договора о залоге зданий, сооружений, предприятий, земельных участков и других объектов на территории РФ, а также подвижного состава железных дорог, воздушного и водного транспорта, зарегистрированного в РФ, эти договоры определяются законодательством РФ независимо от места заключения договора. Несоблюдение установленной формы договора делает его недействительным. Залог предприятия в целом или иного имущества, подлежащего государственной регистрации, должен быть зарегистрирован там, где зарегистрировано само имущество. Договор о залоге при этом считается заключенным с момента регистрации.

Выделяются следующие **виды залога**: когда заложенное имущество остается у залогодателя и, когда заложенное имущество передается во владение залогодержателю, такой договор называется **закладом**. По взаимному соглашению предмет заклада может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя (твердый залог) либо с наложением знаков, свидетельствующих о закладе. Договор может дать право залогодержателю пользоваться предметом заклада. Выгоды, извлекаемые из предмета заклада, засчитываются в счет погашения процентов по кредиту или самого кредита, обеспеченного закладом. При угрозе утраты или повреждения предмета заклада не по вине залогодержателя он вправе требовать замены предмета заклада, а при отказе - досрочного взыскания.



Если залогодержатель неправильно хранит или использует предмет залога, залогодатель вправе потребовать прекращения залога или досрочно исполнить обязательство, обеспеченное залогом. Залогодержатель отвечает за утрату, недостачу или повреждение предмета залога в размере причиненного ущерба, если не докажет, что это произошло не по его вине, и обязан в полном объеме возместить убытки залогодателю, если это предусмотрено законом или договором.

**Залогодержатель обязан** (если иное не предусмотрено договором):

застраховать предмет залога на полную стоимость за счет и в интересах залогодателя;

принимать меры для сохранения предмета залога;

немедленно известить залогодателя об угрозе утраты или повреждения предмета залога;

регулярно отчитываться перед залогодателем о пользовании предметом залога;

немедленно возвратить предмет залога после исполнения обеспеченного им обязательства;

извлекать из предмета залога доход в интересах залогодателя, если это предусмотрено договором.

Предметом залога могут быть также товары в обороте или переработке. По мере погашения кредита допускается снижение стоимости заложенных товаров. Залогодатель при этом виде залога сохраняет за собой право владеть, пользоваться и распоряжаться товаром. В других случаях при частичном исполнении должником обеспеченного залогом обязательства залог сохраняется в первоначальном объеме до полного исполнения обеспеченного им обязательства.

Предметом залога могут быть права владения и пользования, в том числе права арендатора и другие имущественные права. Права с определенным сроком действия могут быть предметом залога лишь до истечения этого срока. Стоимость прав, не имеющих денежной оценки, определяется договором по соглашению сторон.

При залоге прав **залогодержатель обязан** (если иное не оговорено договором):

обеспечить действительность заложенного права;

не совершать уступки заложенного права;

не способствовать прекращению заложенного права или снижению его стоимости;

защищать право от посягательств третьих лиц;

сообщать залогодержателю об изменениях в заложенном праве, о притязаниях третьих лиц.

При залоге прав **залогодержатель вправе** (если иное не предусмотрено договором):

требовать в суде досрочного перевода на себя заложенного права, если залогодатель не исполняет свои обязанности;

вступать в качестве третьего лица в дело, где рассматривается иск о заложенном праве;

при посягательстве третьих лиц, не пресеченном залогодателем, принимать свои меры для защиты заложенного права.

Использовать в качестве предмета залога валютные ценности могут лишь банки, имеющие лицензии на проведение операций с иностранной валютой.

Договор залога предприятия, строения, здания, сооружения, иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с земельным участком или правом пользования им называется ипотекой. Особенность ипотеки в том, что она распространяется на все имущество предприятия, включая его УК, финансовые активы, имущественные права и иные ценности. То есть ипотека предприятия распространяется на все его имущество, отраженное в балансе предприятия, если иное не оговорено законом или договором. По требованию залогодержателя предприятие обязано представлять ему годовой баланс. При неисполнении предприятием обязательств залогодержатель вправе принять меры, предусмотренные договором, включая:

назначение представителей в руководящие органы предприятия;  
ограничение права распоряжаться продукцией и имуществом.

Если эти меры не помогают, предприятие, находящееся в ипотеке, продается с аукциона как единый комплекс.

Договор об ипотеке должен быть нотариально удостоверен. Ипотека регистрируется в поземельной книге по месту нахождения объекта ипотеки. В той же поземельной книге регистрируется переход права владения или полного хозяйственного ведения на предмет ипотеки к другому лицу. Орган, осуществляющий госрегистрацию залога предприятия, обязан передать сведения о регистрации органам, ведущим поземельную книгу.

Право залога прекращается при прекращении обеспеченного залогом обязательства; при гибели заложенного имущества; при истечении срока действия заложенного права; при переходе прав на предмет залога к залогодателю; в иных установленных законом случаях.

Большое значение в настоящее время приобретает кредитование под залог векселей. При залоге векселей, так же как и любого другого предмета залога, к залогодержателю не переходит право собственности на заложенные векселя.

**Факторинговые (факторинг - посредник) операции** - разновидность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Они сводятся к покупке у поставщика права на получение платежа с плательщика за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Первые факторинговые отделы у нас были созданы в 1989 г. При республиканских, областных и городских управлениях Промстройбанка СССР.

Так, учреждения банков и предприятия получили возможность на договорных началах осуществлять торгово-комиссионные (факторинговые) операции, которые производятся с целью ускорения получения поставщиком платежа. При факторинговой операции предприятия-поставщики уступают банку право получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги). При проведении этой операции банк возмещает поставщику часть суммы по платежным требованиям (например, 70-90% в течение 2-3 дней). Перечисление остальной части платежа за поставленные товары осуществляется банком после поступления средств от плательщика (30-10%). Однако в договоре может быть предусмотрено незамедлительное возмещение поставщику полной суммы, указанной в платежном требовании, которое берет на себя банк. За осуществление такой торгово-комиссионной операции банк взимает с продавца плату.

Взаимоотношения банка и продавца по осуществлению факторинговой операции регулируется договором. При его заключении банк проверяет кредитоспособность продавца и покупателя и с учетом этого определяет предельную сумму по операциям факторинга, в пределах которой поставка товаров может производиться без риска неполучения платежа. В рамках данной суммы банк автоматически оплачивает переуступаемые ему платежи. В договоре должны определяться условия совершения операций, в т.ч. реквизиты платежных документов, сумма, оплачиваемая банком, порядок совершения операций, размер платы по проведенным операциям и др. условия по усмотрению сторон.

Банк не несет ответственности за невыполнение договорных обязательств по поставкам между поставщиками и покупателями товара. Факторинговое обслуживание включает, как правило, весьма подробный учет дебиторской задолженности предприятия.

При определении платы за факторинг следует исходить из принятого сторонами процента за кредит и среднего срока пребывания средств в расчетах с покупателем.

**Пример.** Ставка за кредит - 210% годовых. Средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателем - 15 дней. Плата за эти операции составит:

$(210 \times 15) / 360 = 8,75\%$  суммы, принятой к оплате факторинга.

Следовательно при оплате продавцу документов на сумму 3000 тыс.р. факторинг получает от него:  $8,75\% \times 3000 = 262,5$  тыс.р.

**Трастовые операции (доверие)** - представляют собой доверительные операции банков, финансовых компаний, инвестиционных фондов по управлению имуществом клиента и выполнению других услуг в интересах и по поручению клиентов на правах доверенного лица. Трастовые операции предполагают хранение финансовых активов, распоряжение наследством, операции по опеке, по управлению ценными бумагами (в данном случае траст-компания выполняет функции как агент по трансферту). Траст-компания играют важную роль в поддержке малого бизнеса университетов, общественных организаций, пенсионных и др. фондов.

За все операции траст-компания получает комиссионное вознаграждение, заранее установленное договором.

**Лизинг** представляет собой соглашение между собственником имущества (арендодателем) и арендатором о передаче имущества в пользование на оговоренный период по установленной ренте, выплачиваемой ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. Здесь имеется в виду то, что какая-нибудь фирма предоставляет в распоряжение пользователя технологическое оборудование, машины, самолеты и др., и этот пользователь или лизингополучатель может пользоваться основными средствами производства для того, чтобы выполнять свои производственные задачи.

Сам термин произошел от английского глагола “to lease”, что означает “арендовать” или “брать в аренду”.

Сущность лизинговой сделки очень хорошо выражается в высказывании Аристотеля: “Богатство заключается чаще всего в рентабельном использовании собственности, а не в обладании ею как таковой”. Лизинг основывается на разделении понятия “собственности” на право собственности и право использования (владения).

Любое определение лизинга является ограниченным и не может учесть всех форм проявления этого кредитного инструмента, но все-таки имеет смысл привести еще одно определение - Европейской федерации национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Евролизинг): “Лизинг - это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендаторов, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности”.

Операции типа “лизинг” известны уже давно; они имели место еще в древнем Вавилоне около 2 тысяч лет до н.э.

В последние тридцать лет лизинг получил особенно широкое распространение.

Лизинг различают **оперативный и финансовый**.

**Оперативный лизинг** подразумевает передачу в пользование имущества многократного использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3-5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды. После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю. Обычно в оперативный лизинг сдается строительная техника, транспорт, ЭВМ и т.д. Оперативный лизинг следует отличать от рентинга - краткосрочной аренды машин и оборудования без права их последующего приобретения арендатором. Кроме того, рентинговое общество имеет целый парк оборудования определенного типа. Арендная плата по рентингу выше, чем по лизингу (табл. 5.1).

**Таблица 5.1.** Особенности оперативного лизинга

Содержание отношений	Условия выполнения
Срок сделки	Значительно короче периода физического износа объекта
Сервисное обслуживание	Берет на себя лизингодатель
Ставки лизинговых платежей	Обычно высокие, т.к. включают все затраты по сервисному обслуживанию

Оперативный лизинг предпочтителен в случаях, когда:	Арендатор не желает нести риски по владению имуществом; Арендатор не уверен в своей длительной платежеспособности; Не хватает средств для покупки объекта; Надо убедиться в правильности выбора объекта
Риски лизингодателя	По возмещению стоимости имущества; Порча или гибель объекта лизинга
Объект лизинга	Чаще с высокими темпами морального старения; Требуется специального технического обслуживания; По окончании срока сделки повторно сдается в аренду желающим; Состоит на учете у лизингодателя
Арендатор имеет право	Досрочно прекратить лизинг и вернуть имущество собственнику
Возмещение первоначальной стоимости объекта лизинга	Лизинговые платежи не компенсируют за один срок аренды
Отношения при возврате объекта лизинга	В договоре указывается остаточная стоимость объекта на разные даты; Арендатор возмещает возможную разницу между предполагаемой остаточной и ликвидационной стоимостью объекта
Гарантии пользователя	Обеспечить установленную остаточную стоимость объекта к окончанию контракта

**Финансовый лизинг** характеризуется длительным сроком контракта (от 5 - 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия финансового лизингового контракта арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект лизинга по остаточной стоимости (обычно она носит чисто символический характер) (табл.5.2.).

**Таблица 5.2.** Качественные характеристики финансового лизинга

<b>Содержание отношений</b>	<b>Условия выполнения</b>
Выбор объекта лизинга и его продавца	По общему правилу осуществляет лизингополучатель
Приобретение лизингового имущества для арендатора (пользователя)	Покупает лизингодатель с уведомлением продавца в передаче имущества в лизинг определенному лицу
Назначение лизингового имущества	Только для предпринимательских целей
Сумма лизинговых платежей за период договора	Включает полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент сделки
Сервисное обслуживание и страхование объекта лизинга	Входит в обязанности лизингополучателя
Риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового объекта	Переходит к арендатору в момент передачи ему объекта лизинга

Отношения лизингодателя и арендатора с продавцом лизингового объекта	В качестве солидарных кредиторов
Продолжительность лизингового срока	Близкая к нормативному сроку службы и окупаемости объекта лизинга
Издержки старения объекта сделки	Несет лизингодатель
Право выкупа лизингового имущества пользователем	Может быть предусмотрено в конце или до истечения срока договора
Предметы лизинга	Обычно дорогостоящие объекты с длительным сроком физического износа
Функции кредитора	Полное или частичное финансирование покупки лизингодателем предмета лизинга

По объектам сделок лизинг подразделяется на лизинг движимого и недвижимого имущества.

Аренда на срок более 1 года называется лизингом, от нескольких дней до года - хайрингом, на срок от нескольких дней до нескольких месяцев - рентингом.

Преимущества и недостатки лизинга:

1. Лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей.

2. Гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду.

3. Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге арендатор может рассчитывать поступление своих доходов и выработать с арендодателем соответствующую, удобную для него схему финансирования.

4. Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя.

5. В случае лизинга арендатор может использовать сразу гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке. Временно высвобожденные благодаря лизингу деньги он может пустить на какие-либо другие цели.

6. Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т.е. существует возможность превысить лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые Фондом по отдельным странам.

В то же время лизинг может обладать и рядом недостатков.

1. Арендатор не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования (в частности из-за инфляции).

2. Если это финансовый лизинг, а НТП делает изделие устаревшим, арендные платежи не прекращаются до конца контракта.

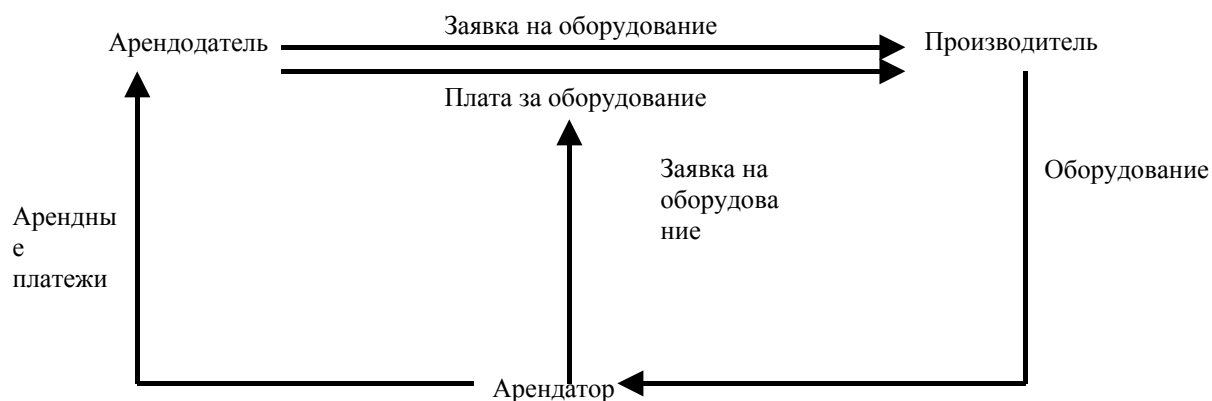
3. Сложность организации.

4. Считается, что стоимость лизинга больше, чем ссуды, но нельзя забывать, что риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, и поэтому он берет большую комиссию для компенсации.

Как уже было сказано выше, лизинг подразделяют на оперативный и финансовый. И тот, и другой содержат в себе множество различных форм. Например, при оперативном лизинге автотранспортных средств от арендатора требуется гарантия того, что по истечении срока аренды машина будет иметь определенную остаточную стоимость. Аренда с такой гарантией называется арендой открытого типа (open-end), а без нее - закрытого типа (closed-end).

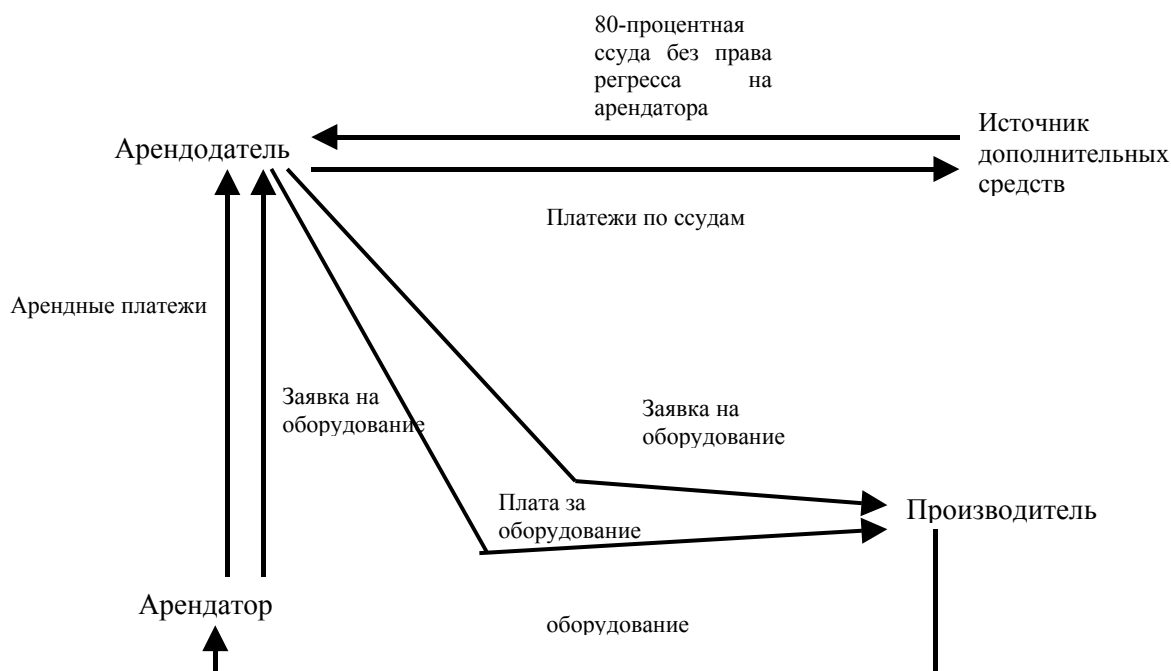
Лизинг, выходящий за национальные рамки - международный, который в свою очередь делится на экспортный и импортный. Техника лизинговых операций отражена на рис.8.5.

Так как часто лизинговой компании не хватает собственных средств для осуществления лизинговых операций, то она может привлекать их. Такая операция получила название лизинга с дополнительным привлечением средств – рис.8.6.



**Рис.5.5.** Лизинговая операция

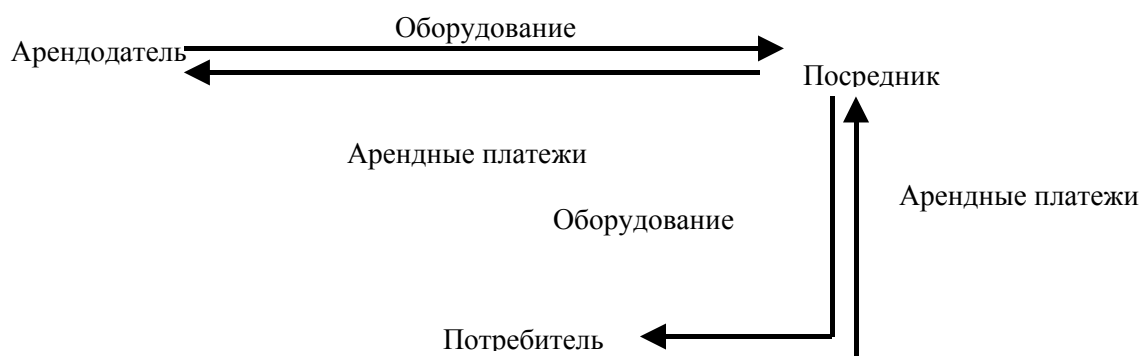
Подсчитано, что свыше 85% всех лизинговых сделок являются лизингом с привлечением средств. Арендодатель берет долгосрочную ссуду у одного или нескольких кредитов на сумму до 80 % стоимости сдаваемых в аренду активов, причем арендные платежи и оборудование служат обеспечением ссуды.



**Рис. 5.6.** Лизинг с дополнительным привлечением средств

Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника – рис.5.7.





**Рис. 5.7.** Лизинг через посредника

Разновидностью лизинга стали сделки “*дабл дип*”, применяемые в международной сфере. Их смысл заключается в комбинации налоговых выгод в двух и более странах. Например, в начале 80-х годов приобретение ряда самолетов было кредитовано через “дабл дип” между США и Великобританией. Выгоды от налоговых льгот в Великобритании больше, если арендодатель имеет право собственности, а в США - если арендодатель имеет только право владения. Лизинговая компания в Великобритании покупает самолет, отдает его в аренду американской лизинговой компании, а та, в свою очередь, - местным авиакомпаниям.

Следует назвать и такой вид лизинга, как обратный лизинг (*lease-back*). Предположим, что у предприятия есть оборудование, но не хватает средств для производственной деятельности. Тогда оно продает это оборудование лизинговой компании, а последняя сдает его в лизинг этому же предприятию. У предприятия происходит временное высвобождение денежных средств.

Лизинг - операция, отличающаяся довольно сложной организацией. Во многих сделках имеют место как минимум три контракта:

1. Между арендатором и арендодателем.
2. Между поставщиком и арендодателем.
3. Между арендодателем и его банком.

В лизинге очень важна гарантия того, что к концу контракта оборудование будет иметь определенную остаточную стоимость. Для этого существует система страхования остаточной стоимости.

Если платежи по лизингу производятся равными суммами, то сумма платежа определяется по формуле сложных процентов:

$$П = \frac{C + P}{1 - \frac{1}{(1 + P)^T}}$$

где:

- П - сумма платежа по лизингу, р.;
- С - стоимость лизингового оборудования, р.;
- Р - процентная ставка, доли единицы;
- т - количество выплат платежа, ед.

Практически любой лизинговый контракт должен включать в себя следующие элементы:

1. Объект.
2. Сроки поставки.
3. Срок аренды.
4. Право собственности арендодателя.



5. Риски, ответственность, техгарантии.
6. Использование оборудования.
7. Уход, ремонт и модификации.
8. Убытки, несчастные случаи.
9. Страхование.
10. Арендные платежи, комиссии.
11. Пени за просрочку платежей.
12. Возможность покупки.
13. Условия расторжения договора.
14. Возврат оборудования.
15. Налоги, пошлины.
16. Появление новых обстоятельств.
17. Дополнительные права сторон.
18. Улаживание споров, арбитраж.
19. Задерживающие условия (контракт вступает в силу лишь по получении гарантии и т.д.).
20. Обязательства предоставить необходимую информацию (например баланс).
21. Подписи сторон и тех, кто в последствии будет правопреемниками.
22. Места нахождения сторон.
23. Приложения (описание материала и т.д.)
24. Гарантия остаточной стоимости.
25. Гарантия банка.

Одной из разновидностей лизинга является **селинг**, который представляет собой специфическую форму обязательства, регламентируемую договором имущественного найма и состоящую в передаче собственником своих прав по пользованию и распоряжению его имуществом селинг-компания. При этом собственник остается владельцем переданного имущества и может по первому требованию его возвратить.

Селинг-компания привлекает и свободно использует по своему усмотрению имущество и отдельные имущественные права предприятия и частных лиц. В качестве имущества могут выступать: деньги, ценные бумаги, земельные участки, предприятия, здания, оборудование и пр.

По форме финансирования селинговая деятельность близка к банковской деятельности. Она может осуществляться любыми торгово-промышленными предприятиями как побочная деятельность, однако экономически целесообразнее создавать специализированные селинг-компании.

Аренда определяется как имущественный наем и представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имущественным комплексом (здание, помещение, оборудование, предприятие, земля, природные ресурсы, другое имущество). Сущность аренды состоит в предоставлении одной стороной (арендодателем) другой стороне (арендатору) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе договора аренды (табл. 5.3.).

**Таблица 5.3.** Взаимосвязь и основные различия арендных и лизинговых отношений

Параметры сравнений	Арендные отношения	Лизинговые отношения
Субъекты отношений	Арендатор и арендодатель	Лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (изготовитель имущества)
Объекты отношений	Любое имущество, не ограниченное в обороте, включая земельные участки	Любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательства,

	и природные объекты	кроме земли и других природных объектов
Правовое регулирование отношений сторон	В основном имущественными правоотношениями	Имущественными, кредитными и коммерческими правоотношениями
Отношения с продавцом имущества	Имеет только арендодатель-покупатель	Лизингополучатель имеет права и несет обязанности покупателя, лизингодатель и получатель выступает солидарными кредиторами продавца
Ответственность наймодателя за недостатки переданного пользователю имущества	Отвечает арендодатель	Лизингодатель не отвечает за состояние имущества, кроме случаев, когда продавец выбирает он сам
Риск случайной гибели имущества	По общему правилу несет собственник-арендодатель	Несет пользователь-лизингополучатель
Обязанности наймодателя	Собственник имущества	Финансирование сделки
Уведомление продавца, с какой целью приобретается имущество	Не производится	Лизингодатель обязан сообщить о передаче имущества в аренду определенному лицу
Страхование арендованного имущества	Как правило, производит собственник	Производит пользователь, если иное не предусмотрено в договоре
Правовая форма отношений	Двухстороннее соглашение об аренде имущества	Трехстороннее соглашение о лизинге либо два договора: купли-продажи и лизинга
Право собственности пользователя на объект аренды после возмещения его стоимости	Если предусматривается, то в форме договора купли-продажи	Обычно предполагается опцион
Расторжение договора по вине пользователя	Ведет к прекращению арендных платежей, кроме неустойки	Не освобождает лизингополучателя от полного погашения долга за весь срок, как если бы договор не был расторгнут
При расчете платежей за объект пользования учитываются	Спрос и предложение (конъюнктура)	Цена объекта, срок договора, процентная ставка, остаточная стоимость имущества и др.

Арендная плата состоит из амортизационных отчислений от стоимости арендованного имущества и арендованного процента. В арендную плату также могут входить средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов во время или по истечении срока аренды.

Арендный процент представляет собой часть прибыли, которая может быть получена арендодателем от использования имущества, которое он сдает в аренду арендатору.

Аренда имущества или аренда предприятия есть не что иное, как аренда капитала и аренда рынка. Арендодатель сдает в аренду не просто имущество: речь идет об аренде

своего капитала, вложенного в это имущество и направленного на получение прибыли. Он сдает в аренду часть своего рынка товаров (услуг, работ), на котором используется этот капитал, для извлечения прибыли. По своей экономической природе арендный процент аналогичен проценту за пользование кредитом с той лишь особенностью, что в пользование здесь передается не денежная сумма, а имущество в натурально-вещественной форме. В соответствии с этим арендный процент определяется как доля (процент) от стоимости арендованного имущества и устанавливается в договоре обычно в виде фиксированной денежной суммы.

Возможны два способа расчета арендного процента:

арендный процент устанавливается договором аренды на уровне процента, вычисленного арендодателем экспертным путем;

арендный процент рассчитывается по остаточному принципу. Этот способ расчета учитывает прежде всего интересы арендатора. Суть его состоит в том, что прогнозируются на первый год работы основные показатели финансово-хозяйственной деятельности арендатора с учетом его возможностей и потребностей, производятся расчеты прибыли и оптимально необходимых отчислений от прибыли. Остаток прибыли принимается в качестве базиса для установления суммы арендного процента. Это минимальный остаток прибыли, увеличение которого уменьшает отчисления в фонды накопления и потребления, в резерв.

**Пример.** Анализ экономической эффективности приобретения основных средств посредством лизинга и кредита.

Для анализа экономической эффективности использован показатель приведенной стоимости (PV) платежа, определяющий стоимость будущих платежей в ценах сегодняшнего дня. Данный показатель рассчитан путем дисконтирования платежей каждого периода и последующим сложением полученных значений. Ставка дисконтирования принята равной 25%, что соответствует средней рыночной стоимости подобного капитала.

Для сравнения экономической эффективности был принят показатель приведенной стоимости оборудования за вычетом налоговой экономии.

В качестве примера расчета были рассмотрены варианты приобретения основных средств (оборудования) стоимостью 30 млн. руб. со сроком полезного использования 10 лет в кредит и в лизинг. Необходимо отметить, что при расчете всех вариантов кредита не учитывались платежи по страхованию оборудования, хотя на практике обстоятельства почти всегда требуют, чтобы оборудование было застраховано. Это означает, что расходы на приобретение оборудования за счет заемных средств должны быть увеличены на расчетную сумму 126 тыс. руб.

Приобретение имущества в лизинг, срок лизингового договора три года, норма амортизации 10%, страховка 0, 2 % от стоимости имущества в год, ставка процентов по средствам, привлеченным лизингодателем, — 23% годовых, вознаграждение лизингодателя 1,5% от суммы амортизации. Лизинговый платеж включает в себя первоначальную стоимость имущества, страховку, процент по привлеченным лизингодателем денежным средствам, налог на пользователей автодорог и сумму налога на имущество в случае, если оно числится на балансе лизингодателя.

Необходимо отметить, что на практике контракты по страхованию заключаются ежегодно, соответственно страховой платеж рассчитывается от остаточной стоимости оборудования.

В процессе анализа были рассчитаны показатели приведенной стоимости оборудования, экономии по налогу на прибыль и приведенная стоимость оборудования за вычетом экономии по налогу на прибыль (конечная стоимость оборудования).

Результаты расчетов показаны в таблицах 5.4. и 5.5.

Как видно из результатов расчетов, из всех рассмотренных вариантов наиболее экономически эффективными являются варианты приобретения оборудования в лизинг.

**Таблица 5.4. Кредит**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателя</b>	<b>на 3 года с единовременным погашением основной суммы кредита</b>	<b>на 1 год с последующим перекредитованием</b>	<b>на 3 года с равномерным ежеквартальным погашением основной суммы кредита</b>
1	Итого расходов по стоимости оборудования с учетом дисконта	30 264 764	30 264 764	28 913 964
2	Приведенная стоимость экономии по налогу на прибыль	6 147 906	6 147 906	4 825 314
3	Приведенная стоимость оборудования за вычетом экономии по налогу на прибыль	24 116 858	24 116 858	24 088 650
4	Приведенная стоимость экономии по налогу на прибыль в % к первоначальной стоимости оборудования	20%	20%	16%

**Таблица 5.5. Лизинг**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателя</b>	<b>Имущество на балансе лизингодателя</b>	<b>Имущество на балансе лизингополучателя</b>
1	Итого расходов по стоимости оборудования с учетом дисконта	28 878 081	27 513 663
2	Приведенная стоимость экономии по налогу на прибыль	6 728 574	6 769 854
3	Приведенная стоимость оборудования за вычетом экономии по налогу на прибыль	22 149 507	20 743 809
4	Приведенная стоимость экономии по налогу на прибыль в % к первоначальной стоимости оборудования	22.4%	22.6%

## *Глава 5.3. Кредиторская задолженность*

### *5.3.1. Подходы к оценке кредитоспособности*

Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности сопровождается, как правило, привлечением заемного капитала (в разных формах). До вступления в кредитные отношения с заемщиком следует проводить оценку его кредитоспособности и, как правило, проанализировать следующие позиции: уровень риска кредитной операции; рентабельность; ликвидность предприятия. Эта работа выполняется с помощью анализа следующих документов: устав заемщика, состав его учредителей, размер объявленного уставного и резервного фондов и оплаченная доля этих фондов, бухгалтерский баланс заемщика, оборотный баланс за последний год, счет прибылей и убытков, аудиторская справка, информация о полученных кредитах.

Отношения, возникающие между предприятием и банком строятся на договорной основе. Основными документами, регламентирующими указанные отношения, - кредитный договор; страховой полис органов страхования, гарантийное письмо предприятия-гаранта (подтверждающее солидарную ответственность с заемщиком перед банком), залоговое обязательство.

Кредиторская задолженность возникает в большинстве случаев при расчетах с поставщиками и означает использование в хозяйственно-финансовой деятельности средств, не принадлежащих предприятию, но по каким-либо причинам оказавшихся в его обороте. Кредиторская задолженность включает: задолженность по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам; задолженность по товарам; задолженность по расчетам с бюджетом; задолженность по расчетам в порядке зачета взаимных требований; задолженность по неотфактурованным поставкам; задолженность по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил; задолженность по просроченной оплатой векселям; задолженность по полученному коммерческому кредиту.

Размер кредиторской задолженности за последнее время резко возрос. Это наблюдается на фоне увеличения общей дебиторской задолженности и существенного замедления оборачиваемости средств в расчетах. Такая ситуация свидетельствует о том, что система платежей и расчетов объективно отражает кризисное состояние дел в экономике, в сфере производства и реализации продукции. Остро стоит проблема взаимного погашения задолженности, которое может быть произведено с участием банковской сферы и при условии внесения серьезных корректив в финансово-кредитную политику. Дальнейшее наращивание дебиторской и кредиторской задолженности может превысить некоторую "критическую массу", что приведет к массовому банкротству предприятий.

Кредиторская задолженность, относится к краткосрочным обязательствам предприятий.

В отношениях кредитора и заемщика очень важно оценить возможности друг друга. И в этом процессе существует очень много вариантов. Каждый из Вас может использовать их в разнообразном сочетании. Для простоты понимания сначала рассмотрим подходы к оценке кредитоспособности заемщиков, а затем кредитных учреждений.

Итак, под **кредитоспособностью** следует понимать такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. Изучение разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов или, напротив, обеспечить их своевременный возврат, составляет содержание анализа кредитоспособности.

Мы придерживаемся точки зрения, что кредитоспособность нельзя сводить только к платежеспособности или ликвидности. Считаем, что кредитоспособность учитывает следующие элементы: правоспособность, финансовая устойчивость, платежеспособность, эффективность использования собственных и привлеченных средств, доходность

(рентабельность деятельности), коммерческая активность, наличие обеспечения или других гарантий возврата ссуд, организация финансового учета, качество управления деятельностью предприятия.

**Правоспособность** - признанная государством способность юридических лиц иметь права и нести обязанности, предусмотренные и допускаемые законом. Правоспособность заемщика возникает с момента регистрации его устава или положения в исполнительных органах власти. Действительно, вспомните перечень документов, востребованных при заключении кредитных договоров.

Для целей оценки управления деятельностью предприятия наука и практика выработали специальные инструменты, называемые экономическими показателями.

**Экономические показатели** — это микромодели экономических явлений. Отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они подвержены изменениям и колебаниям и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения — измерения и оценки сущности экономического явления. Поэтому аналитик должен знать для каждого экономического показателя, например, идет ли речь об эффективности деятельности или деловой активности предприятия.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, а также оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на предмет ликвидности, эффективности использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Сравнение финансово-экономических коэффициентов с критическими и рекомендуемыми значениями этих коэффициентов позволяет сделать конкретные выводы о финансовом состоянии предприятия.

Для различных категорий пользователей или субъектов финансового анализа наибольший интерес представляют различные, соответствующие их профессиональным и финансовым интересам разделы анализа.

Для налоговой инспекции необходимо, в первую очередь, знание таких финансовых показателей, как прибыль, рентабельность активов, рентабельность реализации и другие показатели рентабельности.

Для кредитующих банков важна платежеспособность и ликвидность активов предприятия, т. е. возможность покрыть свои обязательства быстро реализуемыми активами. Эту информацию дает исследование величины и динамики коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности.

Для партнеров по договорным отношениям (поставщиков продукции и ее потребителей) в первую очередь важна финансовая устойчивость предприятия, т. е. степень зависимости своей хозяйственной деятельности от заемных средств, способность предприятия маневрировать средствами, финансовая независимость предприятия.

Для акционеров и инвесторов в первую очередь представляют интерес показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов.



Таким образом, каждый пользователь программы финансового анализа наибольшее внимание уделяет именно нескольким определенным показателям, хотя для более глубокого исследования и обоснованных выводов необходимо, безусловно, проведение финансового анализа по всем разделам для получения объективной и всесторонней картины или диагноза финансового состояния предприятия.

**Анализ данных о заемщике.** Для начала рассматриваются документы Заемщика. Основная цель анализа документов на получение кредита - определить способность и готовность заемщика вернуть требуемую ссуду в установленный срок и в полном объеме.

Заемщик представляет в банк следующие документы:

1. Юридические документы:

а. регистрационные документы: устав организации; учредительный договор; решение (свидетельство) о регистрации (нотариально заверенные копии);

б. карточка образцов подписей и печати, заверенная нотариально-но(первый экземпляр);

с. документ о назначении на должность лица, имеющего право действовать от имени организации при ведении переговоров и подписании договоров, или соответствующая доверенность (нотариально заверенная копия);

д. справка о паспортных данных, прописке и местожительстве руководителя и главного бухгалтера организации-заемщика.

2. Бухгалтерскую отчетность в полном объеме, заверенную налоговой инспекцией, по состоянию на две последние отчетные даты, с расшифровками следующих статей баланса (на последнюю отчетную дату): основные средства, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы и затраты, дебиторы и кредиторы (по наиболее крупным суммам);

3. Копии выписок из расчетного и валютных счетов на месячные даты и по крупнейшим поступлениям за последние три месяца.

4. Справку о полученных кредитах с приложением копий кредитных договоров по состоянию на дату поступления запроса на кредит.

5. Письмо-ходатайство о предоставлении кредита (на бланке организации с исходящим номером) с краткой информацией об организации и ее деятельности, основных партнерах и перспективах развития.

Регистрационные документы подтверждают состоятельность заемщика как юридического лица. Принципиальным моментом является определение прав лица, ведущего переговоры и подписывающего кредитный договор с банком, на совершение действий от имени организации. Эти права устанавливаются на основании соответствующего положения устава Заемщика и документа о назначении на должность согласно процедуре, изложенной в уставе. Бухгалтерская отчетность дает возможность проанализировать финансовое состояние Заемщика на конкретную дату.

**Анализ бухгалтерского баланса.** Важнейшей информационной базой анализа является бухгалтерский баланс. При работе с активом баланса необходимо обратить внимание на следующее: в случае оформления залога основных средств (зданий, оборудования и др.), производственных запасов, готовой продукции, товаров, прочих запасов и затрат право собственности залогодателя на указанные ценности должно подтверждаться включением их стоимости в состав соответствующих балансовых статей.

Остаток средств на расчетном счете должен соответствовать данным банковской выписки на отчетную дату. При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для Заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

При рассмотрении пассивной части баланса самое пристальное внимание должно быть уделено изучению разделов, в которых отражаются кредиты и прочие заемные средства: необходимо потребовать кредитные договора по тем ссудам, задолженность по



которым отражена в балансе и не погашена на дату запроса о кредите, и убедиться, что она не является просроченной.

Наличие просроченной задолженности по кредитам других банков является негативным фактором и свидетельствует о явных просчетах и срывах в деятельности Заемщика, которые, возможно, планируется временно компенсировать при помощи кредита. Если задолженность не является просроченной, необходимо по возможности сделать так, чтобы срок погашения данного кредита наступал раньше сроков погашения других кредитов. Кроме того, необходимо проконтролировать, чтобы предлагаемый в качестве обеспечения залог по испрашиваемому кредиту не был заложен другому банку.

При оценке состояния кредиторской задолженности необходимо убедиться, что Заемщик в состоянии вовремя расплатиться с теми, чьими средствами в том или ином виде пользуется: в виде товаров или услуг, авансов и т.д. В данном разделе отражаются также средства, полученные Заемщиком от партнеров по договорам займов: эти договора должны быть рассмотрены аналогично кредитным договорам Заемщика с банками.

В том случае, если дата поступления запроса на кредит не совпадает с датой составления финансовой отчетности, фактическая задолженность Заемщика по банковским кредитам, как правило, отличается от отраженной в последнем балансе. Для точного определения задолженности требуется справка обо всех непогашенных на момент запроса банковских кредитах с приложением копии кредитных договоров.

Важным позитивным фактором является имеющийся опыт кредитования данного Заемщика банком, на основании которого можно судить о перспективах погашения запрашиваемого в настоящий момент кредита. В том случае, если запрашиваемый кредит является очередным в ряде предыдущих, своевременно погашенных кредитов, то при подаче заявки данным Заемщиком он может не представлять в банк свои юридические документы, но обязательно уведомить банк обо всех внесенных в них изменениях.

В определенных случаях для реализации целей финансового анализа бывает недостаточно использовать лишь бухгалтерскую отчетность. Отдельные группы пользователей, например, руководство и аудиторы, имеют возможность привлекать дополнительные источники (данные производственного и финансового учета). Тем не менее, чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа.

В составе годового бухгалтерского отчета предприятия представляют следующие формы, являющиеся информационной базой финансового анализа:

форма №1 "Баланс предприятия". В нем фиксируются стоимость (денежное выражение) остатков имущества, материалов, финансов, образованный капитал, фонды, прибыль, займы, кредиты и прочие долги и обязательства. В балансе содержится информация о состоянии и составе хозяйственных средств предприятия, входящих в актив, и источников их образования, составляющих пассив. Эта информация представляется "На начало года" и "На конец года", что и дает возможность анализа, сопоставления показателей, определяя их рост или снижение. Итак, баланс используется для оценки финансового состояния предприятия, анализа состава и структуры имущества и источников его формирования, состояния ликвидности баланса, степени финансовой независимости. Однако отражение в балансе только остатков не дает возможности ответить на все вопросы собственников и прочих заинтересованных пользователей. Нужны дополнительные подробные сведения не только об остатках, но и о движении хозяйственных средств и их источников.

Это достигается введением следующих форм отчетности:

форма №2 "Отчет о прибылях и убытках". На его основании проводится анализ динамики и структуры финансовых результатов, оценивается "качество" прибыли;

форма №3 "Отчет о движении капитала". Позволяет оценить динамику и структуру собственного капитала и резервов;

форма №4 "Отчет о движении денежных средств". Этот отчет составляется по кассовому методу и используется для характеристики денежных потоков предприятия в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, позволяет оценить степень перелива капитала из одной сферы деятельности в другую;

форма №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу". Позволяет расшифровать показатели состава и движения имущества, обязательств, дебиторской и кредиторской задолженности, финансовых вложений;

"Пояснительная записка" с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой его финансового состояния.

Чтение финансовой отчетности как один из методов финансового анализа используется для наглядной и простой оценки динамики развития любой организации не зависимо от ее организационно-правовой формы и коммерческой деятельности или статуса некоммерческой организации. При кажущейся на первый взгляд сложности она доступна не только профессионалам.

Наиболее информативной формой для анализа и оценки является бухгалтерский баланс (форма №1). Актив баланса характеризует имущественную массу предприятия, т.е. состав и состояние материальных ценностей, находящихся в непосредственном владении хозяйства. Пассив баланса характеризует состав и состояние прав на эти ценности, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия у различных участников коммерческой деятельности (предпринимателей, акционеров, государства, инвесторов, банков и др.).

Баланс отражает состояние предприятия в денежной оценке.

Напомним, что актив баланса включаются статьи, в которых объединены определенные элементы хозяйственного оборота предприятия по функциональному признаку. Актив баланса состоит из трех разделов. В I разделе "Внеоборотные активы" отражаются здания, сооружения, машины, оборудование, т.е. основные средства; долгосрочные финансовые вложения, в т.ч. инвестиции в дочерние и иные предприятия; нематериальные активы.

Раздел II актива баланса "Оборотные активы" отражает величину материальных оборотных средств: производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции т.д.; наличие у предприятия свободных денежных средств; величину дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

В Российской Федерации актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т.е. в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму.

Так, в разделе I актива баланса показано недвижимое имущество, которое практически до конца своего существования сохраняет первоначальную форму. Ликвидность, т.е. подвижность этого имущества в хозяйственном обороте самая низкая.

В разделе II актива баланса показаны такие элементы имущества предприятия, которые в течение отчетного периода многократно меняют свою форму. Подвижность этих элементов актива баланса, т.е. ликвидность, выше, чем элементов раздела I. Ликвидность же денежных средств равна единице, т.е. они абсолютно ликвидны.

В пассиве баланса группировка статей дана по юридическому признаку. Вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы, прежде всего, разделяется по субъектам: перед собственниками предприятия и перед третьими лицами (кредиторами, банками и др.). Пассив баланса состоит из трех разделов.

В разделе III пассива баланса "Капитал и резервы" отражаются обязательства перед собственниками или собственный капитал, который в свою очередь состоит из двух частей:

1. из капитала, который получает предприятие от акционеров и пайщиков в момент учреждения предприятия и впоследствии в виде дополнительных взносов – Уставный капитал;

2. из капитала, который предприятие генерирует в процессе своей деятельности, фондируя часть полученной прибыли: Добавочный капитал, Резервный капитал, Фонды накопления, Фонды социальной сферы и др.

В разделах IV и V пассива баланса отражаются внешние обязательства предприятия (заемный капитал или долги), которые подразделяются на долгосрочные и краткосрочные (сроком до 1 года). Внешние обязательства представляют собой юридические права инвесторов, кредиторов и др. на имущество предприятия. С экономической точки зрения внешние обязательства – это источник формирования активов предприятия, а с юридической – это долг предприятия перед третьими лицами.

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения обязательств. Первое место занимает уставный капитал как наиболее постоянная часть баланса. За ним следуют остальные статьи.

На основе информации баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов и другие решения.

Очень важно понимать, что бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс взаимоувязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. При этом, отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. Суть логической связи состоит во взаимодополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов и статей. Так, некоторые наиболее важные статьи баланса расшифровываются в приложении к балансу (форма №5), которое состоит из следующих разделов:

Движение заемных средств (долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов) с выделением ссуд, не погашенных в срок.

Дебиторская и кредиторская задолженность (долгосрочная и краткосрочная), а также обеспечения (полученные и выданные).

Амортизируемое имущество: нематериальные активы; основные средства; малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Движения средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Финансовые вложения (долгосрочные и краткосрочные, паи и акции других предприятий, облигации и другие ценные бумаги, предоставленные займы и др.).

Затраты, произведенные организацией (по элементам).

Расшифровка отдельных прибылей и убытков.

Социальные показатели: численность персонала; отчисления на социальные нужды (в Фонд социального страхования, в Пенсионный фонд, в Фонд занятости, на медицинское страхование).

Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах:

арендованные основные средства;

товары, принятые на ответственное хранение;

товары, принятые на комиссию;

износ жилищного фонда;

износ объектов внешнего благоустройства;

списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов;

прочие.

Данные формы №5 вместе с балансом и показателями формы №2 используются для оценки финансового состояния предприятия. Таким образом, рассматриваемые формы

раскрывают, объясняют и делают наглядными особенно интересные статьи баланса, которые даны в нем в свернутом виде.

Форма №2 содержит сведения о текущих финансовых результатах деятельности предприятия за отчетный период. Здесь показаны величина балансовой прибыли или убытка и слагаемые этого показателя:

прибыль (убыток) от реализации продукции;

финансовый результат от прочей реализации (от реализации основных средств и нематериальных активов) и других финансовых операций;

операционные доходы и расходы (положительные и отрицательные курсовые разницы);

доходы и расходы от прочих внереализационных операций (штрафы, убытки от безнадежных долгов и т.п.).

В форме №2 представлены также затраты предприятия на производство реализованной продукции (работ, услуг) по полной или производственной себестоимости, коммерческие расходы, управленческие расходы, выручка нетто от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Показаны сумма налога на прибыль и отвлеченные средства.

Отчет о прибылях и убытках является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, определения величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и других показателей. Эта форма делает доступной и быстрой к пониманию результат деятельности любой организации, в том числе и некоммерческой. Она составлена таким образом, что, взглянув на нее даже неподготовленный пользователь, может составить представление о том сколь прибыльно работает предприятие и о наличии коммерческих направлений и их эффективности у некоммерческих предприятий.

Логические связи, описанные выше, дополняются информационными, выражающимися в прямых и косвенных контрольных соотношениях между отдельными показателями отчетных форм. Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетных формах. Так, фонды потребления на начало и конец года приводятся в формах №1 и 5, что сразу покажет, что произошло с накопленной прибылью предприятия. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей одной или ряда форм связаны между собой несложными арифметическими расчетами. Например, показатель "Использование прибыли", приводимый в форме №2 расшифровывается по направлениям использования и интересен нам не сам по себе, а как элемент организации хозяйственного процесса организации.

Знание этих контрольных соотношений помогает лучше разобраться в структуре отчетности, проверить правильность ее составления путем визуальной проверки отдельных показателей и арифметических соотношений между ними.

Необходимо отметить, что, анализируя тенденции основных показателей, необходимо принимать во внимание влияние некоторых искажающих факторов, в частности инфляции. Не стоит забывать, что и сам баланс, являясь отчетной формой, не свободен от некоторых ограничений. Остановимся на наиболее важных из них.

Во-первых, баланс отвечает на вопрос, что представляет собой предприятие на данный момент согласно используемой учетной политике, но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение.

Во-вторых, по данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если их не с чем сравнить. Баланс рассматриваемый изолированно, не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости. Поэтому его анализ должен проводиться в динамике.

В-третьих, баланс есть свод моментальных данных на конец отчетного периода и в силу этого не отражает адекватно состояние средств предприятия в течение отчетного

периода. Это относится, прежде всего, к наиболее динамичным статьям баланса. Так, наличие на конец года больших по удельному весу запасов готовой продукции вовсе не означает, что это положение было в течение года постоянным, хотя сама по себе такая возможность не исключается.

В-четвертых, показатель прибыли, являющийся одним из важнейших показателей деятельности предприятия, отражен в балансе не достаточно полно. Представленная в нем абсолютная величина накопленной прибыли в отрыве от затрат и объема реализации не показывает, в результате чего сложилась именно такая сумма.

В-пятых, необходимо понимать, что итог (валюта) баланса вовсе не отражает той суммы средств, которой реально располагает предприятие, его "стоимостной оценки". Основная причина состоит в возможном несоответствии балансовой оценки хозяйственных средств реальным условиям вследствие инфляции, используемых методов учета и др. Баланс дает лишь учетную оценку активов предприятия и источников их покрытия; текущая рыночная оценка этих активов может быть абсолютно другой, причем чем длительнее срок эксплуатации и отражения на балансе данного актива, тем больше разница между его учетной и текущей (реальной) ценами, т.е. заинтересованному пользователю необходимо обратить внимание на дату приобретения любого актива. Даже если предположить, что активы приведены в балансе по их текущей стоимости. Валюта баланса, тем не менее, не будет отражать точной "стоимостной оценки" предприятия, поскольку "цена" предприятия в целом, как правило, выше суммарной оценки его активов, но может быть и ниже. Появляется эта разница, а следовательно и коэффициент корреляции вследствие следующих обстоятельств: регион, где расположена организация и даже политическая обстановка в нем; наличие деловых связей и должной деловой репутации организации; наличие товарной ниши. В случае некоммерческой организации необходимо учитывать значимость и перспективность решаемой социальной задачи, ее социальную полезность.

**Как построить аналитический баланс.** Традиционно и в особенности при проведении внешнего анализа в качестве исходной информации используется стандартный бухгалтерский баланс (форма № 1). Однако это не является обязательным условием и, например, в случае недоверия к внешней отчетности предприятия, для этой цели может быть использован любой другой документ управленческого учета.

В любом случае данные должны соответствовать следующим требованиям:

Подготовка данных должна вестись на регулярной основе и по единой методике.

Данные об имуществе и источниках должны быть сбалансированы между собой.

Активы должны быть структурированы по их экономической природе (по принципу отнесения стоимости на производимую продукцию, срокам использования и степени ликвидности).

Данные об источниках финансирования должны быть разделены по принципу собственности и срокам привлечения.

Всем перечисленным выше требованиям отвечает аналитический баланс.

Одним из способов построения этого документа является преобразование (укрупнение или разукрупнение) и уточнение стандартного бухгалтерского баланса.

Ниже перечислен ряд процедур, которые при этом необходимо провести:

Уменьшить уставный капитал предприятия на величину неоплаченного капитала (задолженности учредителей).

Проставить реальную стоимость внеоборотных активов.

Скорректировать стоимость оборотных активов (запасы, дебиторская задолженность, свободные денежные средства) и обязательств (кредиторская задолженность, кредиты) на суммы, по какой-либо причине не попавшие в бухгалтерский баланс.

Скорректировать возникшую разницу между стоимостью активов и пассивов удобнее всего через специально созданную статью аналитического баланса "Накопленный капитал".



Эта аналитическая статья объединяет в себе все виды нераспределенной прибыли, резервов, образованных за счет прибыли, фондов накопления и потребления и других подобных статей баланса. Она показывает, что фактически заработало предприятие за всю историю своего существования (для приватизированных предприятий - с момента акционирования).

**Таблица 5.6.** Примерная структура аналитического баланса

Активы	Пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал
Нематериальные активы	Уставный капитал
Основные средства	Добавочный капитал
Незавершенное капитальное	Целевое финансирование
Долгоосрочные финансовые вложения	Накопленный капитал
Прочие внеоборотные активы	Долгосрочные кредиты
Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
Авансы выданные	Краткосрочные кредиты
Запасы сырья и материалов	Авансы полученные
Незавершенное производство	Задолженность поставщикам
Готовая продукция	Задолженность по налогам и отчислениям
Задолженность покупателей	Задолженность по заработной плате
Краткосрочные финансовые вложения	Прочие краткосрочные обязательства
Денежные средства	
Прочие оборотные активы	

**Как получить аналитический отчет о прибылях и убытках.** В качестве основы для построения аналитического отчета о прибылях и убытках можно использовать бухгалтерский отчет о прибылях и убытках (форма № 2).

При этом необходимо выполнить следующие процедуры:

Скорректировать выручку от реализации на суммы реализации, по каким-либо причинам не попавшим в бухгалтерский отчет.

Скорректировать затраты на реализованную продукцию на суммы затрат, по каким-либо причинам не попавшим в бухгалтерский отчет или же по налоговому законодательству относимые на погашение за счет прибыли.

Разделить затраты на реализованную продукцию на переменные и постоянные составляющие по степени их зависимости от изменения объемов производства и реализации.

В составе постоянных затрат выделить отдельными позициями статьи "Амортизационные отчисления" и "Проценты за кредиты".

Налоги, исчисляемые до налогообложения прибыли, выделить из прочих операционных затрат и включить в состав затрат на реализованную продукцию.

Выделить отдельными позициями доходы и расходы, связанные с реализацией внеоборотных активов и прочего имущества предприятия и ценных бумаг, а также курсовые разницы.

Главными требованиями, предъявляемым к аналитическому отчету о прибыли и убытках, являются:

Регулярность построения.

Использование единой методики при формировании отчетов за разные периоды.

Обеспечение возможности проведения анализа безубыточности.

**Таблица 5.7.** Примерная структура аналитического отчета о прибыли и убытках

<b>Выручка от реализации (за вычетом НДС и акцизов)</b>
Переменные затраты
Маржинальная прибыль
Постоянные затраты в том числе:
Амортизационные отчисления
Проценты за кредиты
Прочие постоянные затраты
Прибыль от основной деятельности
Прибыль (убытки) от прочей реализации
Прибыль (убытки) от операций с ценными бумагами
Прочие прибыли (убытки)
Прибыль до вычета налога
Налог на прибыль
Чистая прибыль
Дивиденды (использование прибыли)
Нераспределенная прибыль

**Система показателей для финансового анализа.** Показатели финансового состояния предприятия разделяются на две категории: объемные и относительные. Последние называются финансовыми коэффициентами или финансовыми отношениями.

Различные показатели находятся в связи друг с другом и отражают взгляд только с одной из нескольких возможных точек зрения на предприятие. Поэтому говорят о системе финансовых показателей.

Среди объемных показателей деятельности предприятия используются:

1. Валюта баланса.
2. Собственный или оплаченный уставный капитал предприятия.
3. Чистые активы предприятия.
4. Объем продаж (выручка от реализации) за период.
5. Объем прибыли за период.
6. Денежный поток за период.
7. Структура денежного потока по видам деятельности.

Финансовые коэффициенты разделяются на несколько групп:

Показатели платежеспособности (ликвидности).

Показатели прибыльности.

Показатели оборачиваемости.

Показатели финансовой устойчивости.

Показатели рентабельности.

Показатели эффективности труда.

Показатели прибыльности и рентабельности рассматриваются по отдельности. Это связано с тем, что в первом случае анализируется эффективность текущей (основной)



деятельности предприятия, то есть сопоставляются доходы и затраты, связанные с их получением. Во втором случае речь идет об эффективности использования капитала (активов) в целом.

Для получения целостной оценки предприятия различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом веса и значимости каждого из них) в комплексные (составные) показатели финансового состояния.

### *5.3.2. Анализ кредитоспособности заемщиков зарубежными банками*

Банки развитых стран применяют сложную систему большого количества показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера Заемщика (фирма, частное лицо, вид деятельности), а также может основываться как на сальдовых, так и на оборотных показателях отчетности клиентов.

*Показатели кредитоспособности, используемые Американскими банками.* Ряд американских экономистов описывает систему оценки кредитоспособности, построенную на *сальдовых показателях отчетности*. Американские банки используют четыре группы основных показателей:

- показатели ликвидности фирмы;
- показатели оборачиваемости капитала;
- показатели привлечения средств;
- показатели прибыльности.

К первой группе относятся *коэффициент ликвидности* ( $K_L$ ) и *коэффициент покрытия* ( $K_{\text{покp}}$ ).

**Коэффициент ликвидности  $K_L$**  - соотношение наиболее ликвидных средств и долгосрочных долговых обязательств. *Ликвидные средства* складываются из денежных средств и дебиторской задолженности краткосрочного характера. *Долговые обязательства* состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера, по векселям, неоплаченным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам.  $K_L$  прогнозирует способность Заемщика оперативно и в срок погасить долг банку на основании оценки структуры оборотного капитала. Чем выше  $K_L$  тем выше кредитоспособность.

**Коэффициент покрытия  $K_{\text{покp}}$**  - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств.  $K_{\text{покp}}$  показывает предел кредитования и достаточность всех видов средств клиента для погашения долга. Если  $K_{\text{покp}}$  менее 1, то границы кредитования нарушены, и Заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным.

**Показатели оборачиваемости** капитала, относящиеся ко второй группе, отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста  $K_{\text{покp}}$ . Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности Заемщика.

**Коэффициенты привлечения** ( $K_{\text{привл}}$ ) образует третью группу оценочных показателей. Они рассчитываются как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность Заемщика.

С третьей группой показателей тесно связаны показатели четвертой группы, характеризующие **прибыльность** фирмы. К ним относятся: доля прибыли в доходах, норма прибыли на активы, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе  $K_{\text{привл}}$ , может компенсироваться ростом прибыльности.

В Соединенных Штатах получили распространение специальные статистические методы под общим названием "скоринг" (to score - отмечать). Скоринг широко используется банковскими служащими для анализа финансовой ситуации клиентов прежде, чем

предоставить им кредит. В эту группу оценки хозяйственных ситуаций входят два эмпирических метода: credit-men и метод дискриминантных показателей платежеспособности.

**Метод Credit- Men.** Этот метод разработан во Франции Ж. Депаляном, доказавшим, что финансовая ситуация предприятия может характеризоваться 5 показателями:

$$\text{Коэфф} - \text{т быстрой ликвидности} = \frac{\text{Дебиторская задолж} - \text{ть} + \text{Денежн. наличность}}{\text{Краткоср. кредиторская задолженность}}$$

$$\text{Коэфф} - \text{т кредитоспособности} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Долгоср., среднеср., и краткоср. задолженность}}$$

$$\text{Коэф} - \text{т иммобил} - \text{и собствен. капитала} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Остат. стоимость внеоборотн. активов}}$$

$$\text{Коэфф} - \text{т оборачив. запасов} = \frac{\text{Себестоимость продаж}}{\text{Средний запас}}$$

$$\text{Коэфф} - \text{т оборачив. дебиторской задолженн.} = \frac{\text{Объем продаж (выручка) до налогообл.}}{\text{Клиенты + Векселя к получению и учтен.}}$$

Для каждого показателя определяют нормативную величину, т.е. типовой коэффициент, который сравнивают с показателем изучаемого предприятия. Затем к этому предприятию применяют следующее уравнение:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5$$

где  $R_i$  рассчитывается следующим образом:

$$R = \frac{\text{Показатель изучаемого предприятия}}{\text{Нормативный показатель}}$$

Коэффициенты уравнения (25, 25, 10, 20, 20) выражают удельный вес относительного влияния каждого показателя.

Если  $N$  равен 100, финансовая ситуация предприятия рассматривается как нормальная, если  $N$  выше 100, ситуация вызывает беспокойство.

Эффективность такой системы оценки основывается, прежде всего, на законности нормативных значений, принимаемых к рассмотрению. Чтобы определить эти значения, американские специалисты опираются не только на свой опыт, но и на статистические исследования, проводимые специальными организациями, так как типовые коэффициенты сходны в целом со средними коэффициентами отрасли изучаемого предприятия.

В этой области значительную роль играют две организации: "Robert Morris Associates" - созданное банками общество, которое публикует средние отраслевые значения, основанные на финансовой отчетности, предоставляемой запрашивающими кредит предприятиями; и "Dun and Bradstreet" - общество финансовых исследований, каждый год рассчитывающее лист key business ratios, который предоставляет сведения тысячам финансовых аналитиков.

Финансовая ситуация - это один из трех элементов, применяемых американскими банкирами для оценки предприятия. Он отвечает только за 40% конечного решения банка о предоставлении или отказе в кредите. Кроме финансового состояния предприятия банки

обращают внимание также на личные качества руководителей, качество персонала в целом и другие подобные характеристики (этот элемент отвечает за 40% конечного решения). Значение экономического фактора, т.е. ситуация в экономике и в отрасли, составляет примерно 20%.

Ж.Депалян считает, что кроме внешнего использования этого показателя, его можно использовать и для внутреннего контроля управления предприятием синтетическим образом. Это может стать инструментом самодиагностики. Для этого предприятию необходимо задать собственную систему подобных показателей. Это потребует большого предварительного внутреннего и внешнего исследования, особенно для установления типовых коэффициентов. Отраслевая информация, предоставляемая управлениями отчетности, может послужить основой для обсуждения при формировании собственных типовых коэффициентов на предприятии.

*Оценка кредитоспособности Французскими коммерческими банками.* Оценка кредитоспособности клиентов Французскими коммерческими банками включает 3 блока:

1. оценку предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности;
2. оценку кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками;

3. использование данных картотеки Банка Франции для оценки кредитоспособности.

При оценке предприятия банк интересуется следующими вопросами:

характером деятельности предприятия и длительностью его функционирования;  
факторами производства:

a. трудовыми ресурсами руководителей, управленцев и персонала - образованием, компетентностью и возрастом руководителя, наличием у него преемников, частотой передвижения управленцев по рабочим местам, структурой персонала, показателями простоя, соотношением оплаты труда и добавленной стоимости, которое должно быть в пределах 70 %;

b. производственными ресурсами - соотношением амортизации и амортизируемых средств, уровнем инвестиций;

c. финансовыми ресурсами;

d. экономической средой - на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, является ли предприятие монопольным производителем, каковы условия конкуренции, стадии развития рынка основной продукции предприятия, коммерческой политикой фирмы, степенью освоения приемов и способов маркетинга.

В ходе анализа в активе баланса выделяются три составные части:

иммобилизованные активы,

оборотные средства (запасы, дебиторы, прочие) и

денежная наличность (касса, деньги на счете в банке, ценные бумаги).

Пассив баланса делится на следующие составные части:

постоянные ресурсы,

кредиторскую задолженность,

денежную наличность (учет векселей и др.).

На основе полученных результатов деятельности определяются следующие показатели (см. табл.5.8.):

**Таблица 5.8.** Показатели кредитоспособности

Показатель	Формула	Метод определения
Выручка от реализации (В)		
Валовой коммерческий доход (ВД)	$ВД = В - C_{\text{тмц и ги}}$	Выручка от реализации минус стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовых изделий
Добавленная стоимость (ДС)	$ДС = ВД - P_3$	ВД минус эксплуатационные расходы

		(административные, на субподрядчиков)
Валовой эксплуатационный доход (ВЭД)	$VЗД = ДС - P_{зп} - H_{зп} - P_{отп}$	ДС минус расходы на зарплату, минус налоги на зарплату, минус оплата отпусков
Валовой эксплуатационный результат (ВЭР)	$VЭР = VЗД - Kp\% + D_{влж} - Отч_{риск}$	ВЭД минус уплата процентов за кредит плюс доход от вложения средств в другие предприятия и минус отчисления в фонд риска
Прибыль, которая может быть использована для самофинансирования (СФ)	$СФ = ВЭР - П_{раб} - H_{пр}$	ВЭР минус прибыль, распределяемая между работниками предприятия, и минус налоги на прибыль
Чистая прибыль (П)	$П = СФ + D_{случ} - P_{случ} - A_{недв}$	СФ плюс или минус случайные доходы (расходы) минус амортизация недвижимости

Баланс и другие формы отчетности используются, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и, во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т.д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе баланса однородных предприятий. Одним из основных направлений анализа данных баланса является определение банковского риска.

Показатели состояния денежной наличности оцениваются с учетом уровня развития предприятия, его рентабельности и потребности в оборотных средствах. Последнее изучается на основании показателей скорости оборота остатков сырья и готовой продукции на складе, а также сроков расчетов с поставщиками.

В качестве одного из вариантов частной методики оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком можно привести методику **Credit Line**. Эта методика представляет собой систему оценки, построенную на 5 коэффициентах:

$$K1 = ВЭД / ДС;$$

$$K2 = \text{Финансовые расходы} / ДС;$$

$$K3 = \text{Капиталовложения за год} / ДС;$$

$$K4 = \text{Долгосрочные обязательства} / ДС;$$

$$K5 = \text{Чистое сальдо наличности} / \text{Оборот}.$$

Каждый из показателей оценивается в пределах четырех баллов и определяется общий итог в баллах. Сумма баллов определяет уровень кредитоспособности клиента.

Учитываются также и данные картотеки банка Франции. Эта картотека имеет четыре раздела. В первом предприятия разделяются на 10 групп в зависимости от размера актива баланса и каждой группе присваиваются литеры от А до К. Второй раздел является разделом кредитной котировки, выражающий доверие, которое может быть допущено в отношении предприятий. Эта котировка основывается на изучении финансовой ситуации и рентабельности, а также на оценке руководителей, держателей капиталов и предприятий, с которыми клиент имеет тесные коммерческие связи. Кредитная котировка делит предприятия на 7 групп, которым присваиваются шифры от 0 до 6.

Третий раздел классифицирует предприятия по их платежеспособности. Банк Франции фиксирует все случаи неплатежей и в зависимости от этого разделяет клиентов коммерческих банков на три группы, которым присваиваются шифры 7, 8 или 9. Шифр 7 означает пунктуальность в платежах, отсутствие реальных трудностей в денежных средствах в течение года. Шифр 8 дается при временных затруднениях, связанных с наличием денежных средств, которые не ставят под серьезную угрозу платежеспособность предприятия. Шифр 9 означает, что платежеспособность предприятия сильно скомпрометирована.

Четвертый раздел картотеки делит всех клиентов на две группы: предприятия, векселя и ценные бумаги которых могут быть переучтены, и предприятия, векселя и ценные бумаги которых не могут быть переучтены в Банке Франции.

### 5.3.3. Общие подходы к анализу кредитоспособности в зарубежной практике

Западные профессионалы банковского дела часто используют следующие критерии.

Сумма процентов, уплачиваемых предприятием по всем видам задолженности за определенный период, соотнесенная с произведенным за это время экономическим эффектом:

$$\frac{\text{Сумма процентов}}{\underbrace{\begin{array}{l} \text{Стоимость} \\ \text{произведенной} - \\ \text{продукции} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Стоимость сырья} \\ \text{материалов, услуг} - \\ \text{сторонних орг-ций} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Все расходы по оплате} \\ \text{труда и связанные с ней} \\ \text{платежи} \end{array}}_{\text{БРЭИ или НРЭИ}}} \times 100\%$$

С помощью этого показателя определяют, какую часть экономического эффекта «съедает» цена кредита.

Покрытие инвестиций. Показатель отвечает на вопрос, какая часть актива баланса финансируется за счет стабильных источников - собственных средств, а также долго- и среднесрочных кредитов.

$$\frac{\text{Собственные средства} + \text{долго-, среднесрочные кредиты}}{\text{объем актива баланса} - \text{отсроченные платежи поставщикам}} \times 100\%$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, что характеризует финансовую независимость предприятия от привлечения заемных средств и используется, как на Западе так и у нас. Считается, что если  $K > 1$ , то предприятие теряет финансовую автономию от кредитов. Однако В.Ф. Палий считает, что этот коэффициент зависит от характера хозяйственной деятельности предприятия и скорости оборота прежде всего оборотных средств. При высоких показателях оборачиваемости критическое значение коэффициента может намного превышать единицу без существенных последствий для финансовой автономности предприятия (плечо рычага нам об этом скажет).

Средний срок оплаты товаров и услуг других предприятий. Предприятия, испытывающие финансовые затруднения, как правило, оттягивают сроки платежа своим поставщикам.

Ж. Франшон и И. Романе в книге «Финансы предприятия» со ссылкой на эмпирические исследования банка Франции вывели следующие значения перечисленных показателей:

Критерии	Нормальное значение	Тревожное значение
----------	---------------------	--------------------

1	38,8%	88,6%
2	86,7%	73,2%
3	0,75-1,5	2-3 и выше
4	89,8 дня	107,1 дней

Ликвидность бизнеса - это его способность обеспечивать текущие обязательства. Обоснованно устойчивое, ликвидное положение позволяет организации получить финансирование, преимущества инвестиций и реагировать на обычные и чрезвычайные ситуации. Коэффициенты ликвидности измеряют насколько хорошо компания может обеспечивать свои обязательства. Коэффициентами ликвидности являются:

- текущий коэффициент (оборотный капитал);
  - коэффициент текущие активы минус запасы и незавершенное производство к текущим пассивам (Коэффициент ACID TEST);
  - коэффициент денежных средств;
  - коэффициент оборачиваемости денежных средств;
  - оборачиваемость счетов к поступлению;
  - коэффициент оборачиваемости активов.
- Описание других коэффициентов ликвидности, мы рассматривали ранее:
- оборотный капитал к выручке от реализации;
  - оборотный капитал к оборотным активам;
  - оборотный капитал к текущим обязательствам;
  - товарно-материальные запасы к оборотному капиталу.

Коэффициент покрытия, иногда известный как коэффициент текущей ликвидности, сравнивает оборотные активы с текущими обязательствами.

$$\text{Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие пассивы}}.$$

**Пример.** Части балансового отчета компании «Х»:

Статьи баланса	Сумма
Оборотные средства	
Денежные средства	3500000
Биржевые ценные бумаги	3300000
Счета к получению	28700000
Товарно-материальные запасы	
Материалы	26800000
Незавершенное производство	10700000
Готовая продукция	<u>7300000</u>
Всего	44800000
Авансовые расходы	<u>250000</u>
Итого оборотные средства	80550000
***	
Текущие обязательства	
Обязательства к оплате	1400000
Текущая часть - долгосрочный заем	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Подходный налог к оплате	<u>2600000</u>
Итого текущие обязательства	30950000



$$\begin{aligned}\text{Коэффициент покрытия} &= \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие пассивы}} \\ &= \frac{\$80,550,000}{\$30,950,000} = 2.60\end{aligned}$$

Коэффициент текущей ликвидности компании «Х» равен 2.60, т.е. оборотные средства в 2.6 раза превышают текущие обязательства.

Коэффициент покрытия показывает, во сколько раз оборотные средства превышают текущие пассивы. Идеальным минимумом считается отношение 2:1. Конечно, существуют исключения. Некоторые компании с текущим коэффициентом 2:1 могут иметь некоторые скрытые финансовые проблемы.

Сравниваем общую сумму активов с долгосрочной задолженностью.

Общая сумма активов делится на сумму долгосрочной задолженности (оба показателя - статьи балансового отчета), результатом является один из вариантов коэффициента покрытия активов.

$$\text{Коэффициент покрытия активов} = \frac{\text{Всего активов}}{\text{Долгосрочная задолженность}}$$

**Пример.** Балансовый отчет компании «Х» частично выглядит следующим образом:

Статьи баланса	Сумма
Текущие активы	
Наличные денежные средства	3500000
Краткосрочные финансовые вложения	3300000
Расчеты с дебиторами	28700000
Товарно-материальные запасы	
Производственные запасы	26800000
Незавершенное производство	10700000
Готовая продукция	7300000
Итого	44800000
Авансовые расходы	250,000
Всего текущие активы	80550000
Собственность, завод, оборудование	
Земля	2300000
Здания/реконструкция	20000000
Оборудование	31400000
Итого	53700000
Минус: накопленная амортизация	17900000
Чистые основные средства	35800000
Оплаты прошлых периодов	90,000
Всего активы	117,250,000
Текущие пассивы	
Краткосрочные кредиты	1400000
Текущая порция ДС займа	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Расчеты с кредиторами	20850000
Расчеты по подоходному налогу	2600000
Итого текущие пассивы	30950000
Отсроченный налог с прибыли	1900000



Долгосрчный заем	<u>26700000</u>
Итого обязательств	59550000

Коэффициент покрытия активов=1,97

Долгосрчная задолженность компании «Х» покрывается ее активами почти два раза.

Этот коэффициент показывает безопасность капитала заемщика. Чем выше коэффициент, тем выше обеспеченность.

Рассчитывается отношение текущих активов компании минус запасы и незавершенное производство к текущим пассивам (ACID TEST).

Этот коэффициент сравнивает текущие обязательства компании с ее ликвидными активами - денежные средства, биржевые ценные бумаги и счета к получению. Эти активы считаются быстрыми или ликвидными, поскольку они являются либо денежными средствами, либо быстро, почти за ночь, могут быть переведены в денежные средства. Для других активов, таких как товарно-материальные запасы, незавершенное производство и тому подобное, требуется гораздо больше времени, чтобы стать наличностью, следовательно они исключаются из расчетов.

$$\text{Коэффициент лапмусовой бумажки} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Биржевые ценные бумаги} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие обязательства}}$$

или

$$\text{Коэффициент лапмусовой бумажки} = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

**Пример.** Часть балансового отчета «Х».

Статьи баланса	Сумма
Оборотные средства	
Денежные средства	3500000
Биржевые ценные бумаги	3300000
Счета к получению	28700000
Товарно-материальные запасы	
Материалы	26800000
Незавершенное производство	10700000
Готовая продукция	<u>7300000</u>
Всего	44800000
Авансовые расходы	<u>250000</u>
Итого оборотные средства	80550000
***	
Текущие обязательства	
Обязательства к оплате	1400000
Текущая часть - долгосрочный заем	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Подоходный налог к оплате	<u>2600000</u>
Итого текущие обязательства	30950000

$$\text{Коэффициент лакмусовой бумажки} = \frac{\$3,500,000 + \$3,300,000 + \$28,700,000}{\$30,950,000}$$

или

$$\text{Коэффициент лакмусовой бумажки} = \frac{\$35,500,000}{\$30,950,000} = 1.15$$

Компания «Х» может покрыть текущие обязательства 1.15 раз при извещении за несколько дней.

Этот коэффициент помогает установить способность корпорации оплатить текущие обязательства немедленно - в течение нескольких дней. Он сообщает, сможет ли компания в худшем случае оплатить все ее обязательства. Обычно коэффициент должен быть не меньше единицы.

Коэффициент денежных средств включает даже меньше активов, чем коэффициент лакмусовой бумажки: он выпускает счета к получению. Только два типа активов принимают участие: денежные средства и биржевые ценные бумаги. Предполагается, что денежные средства - на руках, а ценные бумаги могут быть ликвидированы телефонным звонком. (На рынке ценные бумаги считаются "эквивалентами денежных средств").

$$\text{Коэффициент денежных средств} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Биржевые ценные бумаги}}{\text{Текущие пассивы}}$$

**Пример:** Часть балансового отчета «Х».

Статьи баланса	Сумма
Оборотные средства:	
Денежные средства	3500000
Биржевые ценные бумаги	3300000
Счета к получению	28700000
Товарно-материальные запасы:	
Материалы	26800000
Незавершенное производство	10700000
Готовая продукция	<u>7300000</u>
Всего:	44800000
Авансовые расходы	<u>250000</u>
Итого оборотные средства:	80550000
***	
Текущие обязательства	
Обязательства к оплате	1400000
Текущая часть - долгосрочный заем	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Подходный налог к оплате	<u>2600000</u>
Итого текущие обязательства:	30950000

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент денежных средств} &= \frac{3500000 \text{ p.} + 3300000 \text{ p.}}{30950000 \text{ p.}} = \\ &= 0.2197 \text{ или } 22 \%. \end{aligned}$$

Денежные средства и эквиваленты денежных средств компании «Х» могут обеспечить 22 % ее обязательств.

Не существует "нормального" коэффициента денежных средств, применимого ко всем компаниям в любой промышленности. Менеджмент должен произвести оценку собственного коэффициента компании в свете целей и политики компании, а также стандартов и норм промышленности.

Чтобы получить коэффициент, показывающий пропорцию капитала обеспеченного кредиторами, т.е. долю текущего долга в собственном капитале, текущий (краткосрочный) долг (обязательства) можно разделить на показатель собственного капитала (статьи балансового отчета).

$$\text{Коэффициент текущего} = \frac{\text{Текущий долг (обязательства)}}{\text{Капитал}}$$

долга к капиталу

Если текущая доля долгосрочной задолженности отражается в разделе текущих обязательств балансового отчета, то ее необходимо вычесть до проведения расчетов.

**Пример:** Часть балансового отчета компании «Х» выглядит следующим образом:

<b>Текущие обязательства:</b>	
Векселя выданные	1400000
Текущая часть долгосрочной задолженности	2500000
Начисленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Налог на прибыль к оплате	2600000
Итого текущие пассивы:	30950000
***	
<b>Акционерный капитал:</b>	
Обыкновенные акции	3700000
Эмиссионный доход	26010000
Нераспределенная прибыль	27990000
Итого акционерный капитал:	57700000

Долгосрочную задолженность необходимо вычесть из общей суммы текущих обязательств:

Всего текущих обязательств	30950000
Минус: текущая часть долгосрочной задолженности	2500000
Текущий долг (обязательства)	28450000

$$\begin{aligned}\text{Коэффициент текущего} &= \frac{\text{Текущий долг (обязательства)}}{\text{Капитал}} \\ \text{долга к капиталу} &= \frac{\$28,450,000}{\$57,700,000} = 0.493 \text{ или } 49.3 \%\end{aligned}$$

Текущий долг составляет около 49 % собственного капитала «Х».

Определить благоприятное значение коэффициента трудно, поскольку оно зависит от определенного количества факторов, таких как период счетов к оплате и оборачиваемость товарно-материальных запасов, операционная среда, рабочий капитал, средние значения коэффициентов в той же отрасли.

Рассчитывается коэффициент капитала ко всем обязательствам.

$$\text{Коэффициент капипитала к сумме обязательств} = \frac{\text{Капитал}}{\text{Всего обязательств}}$$

Для этих показателей необходимо использовать средние значения показателей.

**Пример:** Часть балансового отчета компании «Х»:

Текущие обязательства:	
Векселя выданные	1400000
Текущая часть долгосрочной задолженности	2500000
Начисленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Налог на прибыль к оплате	2600000
Итого текущие пассивы:	30950000
Отсроченный налог на прибыль	
	1900000
Долгосрочная задолженность	
Итого обязательства:	26700000
	59550000
Акционерный капитал:	
Обыкновенные акции	3700000
Эмиссионный доход	26010000
Нераспределенная прибыль	27990000
Итого акционерный капитал	57700000

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент капипитала к сумме обязательств} &= \frac{\text{Капитал}}{\text{Всего обязательств}} \\ &= \frac{\$57,700,000}{\$59,550,000} = 0.969 \text{ или } 96.9 \% \end{aligned}$$

Почти все (96.9 %) обязательства «Х» компенсируются капиталом.

Этот коэффициент говорит кредиторам, насколько хорошо организация сможет оплатить свои долговые обязательства. Чем выше этот показатель, тем лучше способность компании покрыть свои обязательства.

Среднее значение суммы обязательств (долга) можно разделить на среднее значение капитала, оба показателя отражены в балансовом отчете.



**Пример:** Часть балансового отчета компании «Х» выглядит следующим образом:

Текущие обязательства:	
Векселя выданные	1400000
Текущая часть долгосрочной задолженности	2500000
Начисленная заработная плата	3600000
Счета к оплате	20850000
Налог на прибыль к оплате	2600000
Итого текущие пассивы:	30950000

Отсроченный налог на прибыль	1900000
Долгосрочная задолженность	26700000
Итого обязательства:	59550000
Акционерный капитал:	
Обыкновенные акции	3700000
Эмиссионный доход	26010000
Нераспределенная прибыль	27990000
Итого акционерный капитал:	57700000

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент всего} &= \frac{\text{Всего обязательств}}{\text{Капитал}} \\ \text{обязательств к капиталу} &= \frac{\$59,550,000}{\$57,700,000} = 1.03 \end{aligned}$$

Низкий показатель показывает, что организация может оплатить свои долговые обязательства с некоторыми трудностями. Чем выше показатель, тем лучше «покрыты» обязательства.

Коэффициент капитала к долгосрочным активам.

Чтобы получить этот коэффициент, разделите значение капитала на сумму долгосрочных активов (статьи в балансовом отчете). Долгосрочные активы равны сумме основных средств и отсроченных платежей.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент капитала} &= \frac{\text{Капитал}}{\text{Долгосро} \div \text{ным активам}} \\ \text{к долгосро} \div \text{ным активам} &= \frac{\text{Долгосро} \div \text{ные активы}}{\text{Долгосро} \div \text{ные активы}} \end{aligned}$$

**Пример:** Часть балансового отчета компании «Х»:

Статьи баланса	Сумма
Собственность, завод и оборудование:	
Земля	2300000
Здание/усовершенствование	20000000
Машинное оборудование	31400000
Итого:	53700000
Минус: Накопленная амортизация	17900000
<b>Чистые основные средства</b>	<b>35800000</b>
Отсроченные платежи	900000
***	
Акционерный капитал:	
Обыкновенные акции	3700000
Эмиссионный доход	26010000
Нераспределенная прибыль	27990000
Итого акционерный капитал:	57700000

Долгосрочные активы равны сумме:

Чистые основные средства	35800000
Отсроченные платежи	900000
Долгосрочные активы	36700000

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент капитала} &= \frac{\text{Капитал}}{\text{Долгосрочные активы}} \\ \text{к долгосрочным активам} &= \frac{\$57,700,000}{\$36,700,000} = 1.572 \text{ или } 1.57 \% \end{aligned}$$

Этот коэффициент важен для кредиторов. Он показывает, насколько хорошо акционерный капитал поддерживает долгосрочные активы компании и наличие излишка на операционные нужды текущих активов. Чем больше коэффициент превышает 100 %, тем в более благоприятной позиции находится компания по оплате обязательств кредиторам.

В случае ликвидации предприятие, являясь потребителем, должно заплатить кредиторам, прежде чем выплачивать акционерам.

Для этого используется метод скорости. Хотя метод скорости в основном используется при анализе ликвидации предприятия, он также может быть использован при анализе текущей способности компании платить долги при ее финансовом положении. Термин "скорость" используется потому, что он оценивает то, как быстро организация сможет оплатить свои долги, если все ее активы ликвидированы. Скорость оплаты в большей степени зависит от зрелости и возраста счетов к оплате, к получению и товарных запасов. Как быстро они могут собрать оплату по своим собственным счетам, в то время как им необходимо самим платить по счетам, и как скоро можно конвертировать товарные запасы в денежные средства. Метод скорости рассчитывает время притока денежных средств компании в сравнении с их оттоком.

Базовая модель следующая:

Статьи		%
Оборотные средства:		
Денежные средства		
Счета к получению(оценка) через:		
30 дней	_____	_____
31-60 дней	_____	_____
61-90 дней	_____	_____
Всего счета к получению:		
Товарные запасы (оценка) реализация за		
наличные денежные средства:		
30 дней	_____	_____
31-60 дней	_____	_____
90 дней реализации в кредит	_____	_____
Всего товарные запасы:		
Всего активы:		
Текущие обязательства:		
Обязательства к оплате через 30 дней		
Счета к оплате (оценка) через:		
30 дней	_____	_____
31-60 дней	_____	_____
61-90 дней	_____	_____
Всего к оплате:		
Всего обязательства:		

Пример: «Х» показывает следующие финансовые данные: (в млн. р.)

Статьи	%
Оборотные средства:	

Денежные средства	10,000	
Счета к получению (оценка) через:		
30 дней	41,400	69.5
31-60 дней	15,000	25.1
61-90 дней	<u>3,200</u>	<u>5.4</u>
Всего счета к получению:	59,600	
Товарные запасы (оценка), реализация за наличные денежные средства:		
30 дней	11,500	15.5
31-60 дней	9,000	12.2
90 дней реализации в кредит	<u>53,600</u>	<u>72.3</u>
Всего товарные запасы:	<u>74,100</u>	
Всего активы:		<u>143,700</u>
Текущие обязательства:		
Обязательства к оплате через 30 дней	8,000	
Счета к оплате (оценка) через:		
30 дней	28,000	58.1
31-60 дней	14,700	30.5
61-90 дней	<u>5,500</u>	<u>11.4</u>
Всего к оплате:	<u>48,200</u>	
Всего обязательства:		<u>56,200</u>

«Х» находится в положении, благоприятном для удовлетворения немедленных долговых требований.

Итак, счета к получению составляют 41.5 % всех оборотных средств: 59,600 разделить на 143,700, что равно 0.4147 или 41.5 %.

Обязательства по счетам к оплате представляют 85.7 % всех текущих обязательств: 48,200 разделить на 56,200.

Большая часть оплаты по счетам к получению должна быть собрана в течение 30 дней.

Поскольку реализация в кредит представляет львиную долю (72.3 %), больше времени потребуется, чтобы получить денежные средства за товарные запасы.

Немного больше половины счетов к оплате (58.1 %) должно быть оплачено в течение 30 дней, а остаток от 31 до 90 дней.

Отношение текущих оборотных активов к текущим пассивам равно 2.6 (143,700 разделить на 56,200). Это кажется достаточным в свете промышленных стандартов.

Коэффициент оборотного капитала равен 1.6. Это показывает, что акционерный капитал в оборотных средствах в 1.6 раз больше текущего вклада кредиторов в капитал.

Однако приблизительные поступления денежной наличности в течение 30 дней плюс остаток денежных средств к получению после 30 дней почти обеспечивает счета к оплате, которые необходимо оплатить в течение 30 дней.

---

Наличные денежные средства	10,000	
Счета к получению в течение 30 дней	41,400	
Товарные запасы к реализации в течение 30 дней	<u>11,500</u>	
Всего денежных средств через 30 дней		62,900
Минус:		
Обязательства к оплате в течение 30 дней	8,000	
Счета к оплате в течение 30 дней	<u>28,000</u>	
Всего к оплате через 30 дней		<u>36,000</u>



Остаток денежных средств	26,900
Разделить на всего к оплате через 30 дней	36,000
Отношение остатка денежных средств через 30 дней к счетам к оплате через 30 дней.	74.7 %

Однако не надо путать эти данные с бюджетом денежных средств, поскольку они не отражают расходы, налоги и различные обязательства.

Коэффициент процента плюс консолидированный долг. Этот коэффициент оценивает возможности организации выплатить вовремя займы и проценты по ним. В балансовом отчете та часть долгосрочного займа, которая должна быть выплачена в текущем периоде, классифицируется как текущее обязательство.

$$\text{Покрытие займа} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Процент} + \frac{\text{Выплата консолидированного долга}}{1 - \text{Ставка налога}}}$$

Неблагоприятной тенденцией является понижение значения этого коэффициента с течением времени. Причиной обычно является снижение прибыли до налогообложения, поскольку расходы по процентам и выплаты консолидированного долга стабильны и фиксированы. Такое снижение служит предупреждением организации (особенно если другие коэффициенты выплат займа следуют тем же тенденциям), что у нее могут появиться проблемы, если она захочет сделать следующие займы и выполнять обязательства по предыдущим вовремя. Торговые компании это тоже должно заинтересовать, поскольку торговые выплаты также могут быть отсрочены.

**Пример.** В дополнение к 800,000 выплаты процентов компания «Х» должна в этом квартале выплатить 1,000,000 консолидированного долга. Прибыль до налогообложения - 15,000,000, а ставка налога 52 %.

$$\begin{aligned} \text{Покрытие займа} &= \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Процент} + \frac{\text{Выплата консолидированного долга}}{1 - \text{Ставка налога}}} = \\ &= 15000000 \text{ р.} / (800000 + (1000000 / 1 - 0.52)) = \\ &= 15000000 \text{ р.} / 2883333 \text{ р.} = 5.2 \text{ раза} \end{aligned}$$

Компания «Х» получает достаточно прибыли до налогообложения, чтобы покрыть ею выплаты процентов и долга 5 раз.

Сравниваются, также общая сумма обязательств с общей суммой активов.

--

**Пример:** Балансовый отчет компании «Х» частично выглядит следующим образом:

	Сумма
Текущие активы:	
Наличные денежные средства	3500000
Краткосрочные финансовые вложения	3300000
Расчеты с дебиторами	28700000

Товарно-материальные запасы	
Производственные запасы	26800000
Незавершенное производство	10700000
Готовая продукция	7300000
Итого:	44800000
Авансовые расходы	250000
Всего текущие активы:	80550000
Собственность, завод, оборудование	
Земля	2300000
Здания/реконструкция	20000000
Оборудование	31400000
Итого:	53700000
Минус: накопленная амортизация	17900000
Чистые основные средства	35800000
Оплаты прошлых периодов	90000
Всего активы:	117250000
Текущие пассивы:	
Краткосрочные кредиты	1400000
Текущая порция ДС займа	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Расчеты с кредиторами	20850000
Расчеты по подоходному налогу	2600000
Итого текущие пассивы:	30950000
Отсроченный налог с прибыли	1900000
Долгосрочный заем	26700000
Итого обязательств:	59550000

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент общей задолженности} &= \frac{\text{Общая задолженность (обязательства)}}{\text{Всего активы}} \\ \text{к общей сумме активов} &= \frac{\$59,550,000}{\$117,250,000} = 0.508 \text{ или } 50.8\% \end{aligned}$$

Общая задолженность компании «Х» представляет около 50 % всех активов.

Этот коэффициент является оценкой того, насколько общая задолженность организации позволит справиться с финансовыми трудностями. В то время как универсальное значение коэффициента невозможно получить, значение выше 50 % поднимает вопрос: более половины активов компании финансируется на краткосрочной основе заемщиками и кредиторами.

Сравниваем основные средства и долгосрочную задолженность.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент основных средств} &= \frac{\text{Основные средства}}{\text{Долгосрочная задолженность}} \\ \text{к долгосрочной задолженности} & \end{aligned}$$

**Пример.** Балансовый отчет компании «Х» частично выглядит следующим образом:

Статьи баланса	Сумма
Собственность, завод, оборудование:	
Земля	2300000
Здания/реконструкция	20000000
Оборудование	31400000
Итого:	53700000

Минус: накопленная амортизация	17900000
Чистые основные средства	35800000
Оплаты прошлых периодов	90000
Всего активы:	117250000
Текущие пассивы:	
Краткосрочные кредиты	1400000
Текущая порция ДС займа	2500000
Накопленная заработная плата	3600000
Расчеты с кредиторами	20850000
Расчеты по подоходному налогу	2600000
Итого текущие пассивы:	30950000
Отсроченный налог с прибыли	1900000
Долгосрочный заем	26700000
Итого обязательств:	59550000



Основные средства «Х» в 4.39 раз превышают долгосрочную задолженность компании.

Это сравнение отражает общую степень защиты владельцев облигаций при условии, что они имеют первоочередное право на выплату капитала. Достаточность отдельно взятого коэффициента может быть установлена только на основе опыта от периода к периоду или путем сравнения со стандартами отрасли.

В ходе анализа кредитоспособности любой заемщик должен уметь регулировать уровень собственного капитала и уровень заемного финансирования. Сделать это возможно посредством финансового рычага.

**Финансовый рычаг** - прогрессивная коррекция между уровнем прибыли на собственный капитал и уровнем заемного финансирования, что означает приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Экономическая рентабельность активов (ЭР):

$\text{ЭР} = \text{эффект производства/затраты и вложения}$

ЭР у 2-х предприятий может быть одинакова, но разная рентабельность собственных средств (РСС, она же чистая рентабельность собственных средств) в результате разной структуры финансовых источников.

$\text{РСС} = \text{НРЭИ} / \text{собственные средства},$

т.е. определяем экономический эффект, снимаемый с каждого рубля собственных средств. Разница между ЭР и РСС и есть эффект финансового рычага (ЭФР), т.е. приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита.

Предприятие, использующее только собственные средства, ограничивает их рентабельность примерно двумя третями экономической рентабельности (1/3 срезано налогами):

$\text{РСС} = 2/3 \text{ ЭР}.$

Предприятие, использующее кредит, увеличивает либо уменьшает рентабельность собственных средств, в зависимости, во-первых, от соотношения собственных и заемных средств в пассиве и, во-вторых, от величины процентной ставки:

$\text{РСС} = 2/3 \text{ ЭР} + \text{ЭФР}.$

Эффект финансового рычага возникает из расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств, а именно - средней расчетной ставкой процента ( $СРСП = \text{все фактические финансовые издержки по всем кредитам} / \text{общую сумму заемных средств}$ ). То есть предприятие должно наработать такую экономическую рентабельность, чтобы средств хватило по крайней мере для уплаты процентов за кредит.

Выделяем первую составляющую ЭФР; дифференциал - разница между ЭР и СРСП. Из-за налогообложения от него остается только  $2/3$  (1 - ставка налогообложения прибыли), т.е.:

Дифференциал =  $2/3$  (ЭР - СРСП).

Вторая составляющая - плечо рычага - характеризует силу воздействия финансового рычага. Это соотношение между заемными средствами (ЗС) и собственными средствами (СС). Соединяем обе составляющие ЭФР и получим:

Уровень ЭФР =  $2/3$  дифференциала  $\times$  плечо финансового рычага, или

Уровень ЭФР =  $2/3$  (ЭР - СРСП)  $\times$  ЗС / СС, или

Уровень ЭФР = (1 - ставка налога)  $\times$  (ЭР - СРСП)  $\times$  ЗС / СС

Плечо рычага следует регулировать в зависимости от дифференциала, но дифференциал не должен быть отрицательным. Риск кредитора выражен величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск, чем меньше дифференциал, тем больше риск.

Многие западные экономисты считают, что золотая середина близка к 30-50%, т.е. оптимально ЭФР = от  $1/3$  до 0,5.

#### 5.3.4. Оценка финансовой устойчивости заемщика

В теории финансового управления практика кредитования основывается на оценке элементов кредитоспособности заемщиков, одним из которых является финансовая устойчивость.

При возникновении договорных отношений между предприятиями у них появляется обоюдный интерес к финансовой устойчивости друг друга как критерию надежности партнера. **Финансовая устойчивость** заемщика оценивается посредством анализа структуры средств предприятия, соотношения стоимости товарных запасов и собственных и заемных источников их формирования, соотношения краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств заемщиков. Финансовая устойчивость - это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Поток ежедневных хозяйственных операций является как бы «возмутителем» определенного состояния финансовой устойчивости. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости (табл. 18).

Показатели финансовой устойчивости характеризуют состояние и структуру активов предприятий и их обеспеченность источниками покрытия (пассивами). Их можно разделить на две группы:

показатели, определяющие состояние оборотных средств, и

показатели, определяющие состояние основных средств.

**Состояние оборотных средств** отражается в следующих показателях:

обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами;

коэффициент маневренности собственных средств.

**Состояние основных средств** измеряется:

индексом постоянного актива;

коэффициентом долгосрочного привлечения заемных средств;

коэффициентом накопления износа;

коэффициентом реальной стоимости имущества.

Кроме того, еще один показатель отражает степень финансовой независимости предприятия в целом:

коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансовой устойчивости).

Несмотря на большое количество измерителей, все они могут быть систематизированы.

**Обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами** - это частное от деления собственных оборотных средств на величину материальных запасов, то есть показатель того, в какой мере материальные запасы покрыты собственными оборотными средствами. Уровень показателя оценивается, прежде всего, в зависимости от состояния материальных запасов. Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут покрыть лишь часть материальных запасов, то есть показатель будет меньше единицы. Наоборот, при недостаточности у предприятия материальных запасов для бесперебойного осуществления производственной деятельности, показатель может быть выше единицы, но это не будет признаком хорошего финансового состояния предприятия.

**Коэффициент маневренности собственных средств** показывает, насколько мобильны собственные источники средств предприятия, и рассчитывается делением собственных оборотных средств на все источники собственных средств предприятия. Зависит от характера деятельности предприятия: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких.

В числителе обоих показателей - собственные оборотные средства, поэтому в целом улучшение состояния оборотных средств зависит от опережающего роста суммы собственных оборотных средств по сравнению с ростом материальных запасов и источников собственных средств.

Оценка финансовой устойчивости предприятия была бы односторонней, если бы ее единственным критерием была мобильность собственных средств. Не меньшее значение имеет финансовая оценка производственного потенциала предприятия, то есть состояния его основных средств.

**Индекс постоянного актива** - коэффициент отношения основных средств и внеоборотных активов к собственным средствам или доля основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. Если предприятие не пользуется долгосрочными кредитами и займами, то сложение коэффициента маневренности собственных средств и индекса постоянного актива всегда даст единицу. Собственными источниками покрываются либо основные, либо оборотные средства предприятия, поэтому сумма основных средств, внеоборотных активов и собственных оборотных средств при отсутствии в составе источников долгосрочных заемных средств равна величине собственных средств. В этих условиях увеличение коэффициента маневренности возможно лишь за счет снижения индекса постоянного актива, и наоборот.

Такая ситуация существует на практике, если предприятие не пользуется долгосрочными кредитами и займами для капитальных вложений. Как только в составе источников средств появляются долгосрочные заемные средства, ситуация меняется: можно достигать увеличения обоих коэффициентов.

В этом случае сумма **коэффициента маневренности собственных средств и индекса постоянного актива** равна:

$$K_m + K_{\text{п}} = 1 + (D_k / C_c),$$

Где:

$D_k$  - сумма долгосрочного кредита;  $C_c$  - собственные источники средств предприятия.

Соотношение  $(D_k / C_c)$  в пределах которого растет коэффициент маневренности без снижения индекса постоянного актива - это тоже измеритель финансовой устойчивости в

части оценки основных средств. Он называется **коэффициентом долгосрочного привлечения заемных средств**. Его значение состоит не только в том, что он увеличивает коэффициент маневренности собственных средств. Кроме того, он оценивает, насколько интенсивно предприятие использует заемные средства для обновления и расширения производства.

Интенсивность формирования другого источника средств на капитальные вложения определяется еще одним показателем финансовой устойчивости - **коэффициентом накопления износа**. Этот коэффициент рассчитывается как соотношение начисленной суммы износа к первоначальной балансовой стоимости основных фондов. Он измеряет, в какой степени замена и обновление основных средств профинансированы за счет износа.

Очень важным показателем финансовой устойчивости является **коэффициент реальной стоимости имущества**. Он определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства. Наиболее интересен этот коэффициент для предприятий, производящих продукцию. Коэффициент рассчитывается делением суммарной величины основных средств, производственных запасов, незавершенного производства и малоценных и быстроизнашивающихся предметов на стоимость активов предприятия. По существу, этот коэффициент определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства.

**Коэффициент соотношения заемных и собственных средств**, как следует из названия - результат деления величины заемных средств на величину собственных. Коэффициент отражает степень зависимости предприятия от заемных средств. Он показывает, каких средств у предприятия больше - заемных или собственных. Чем больше коэффициент превышает единицу, тем больше зависимость предприятия от заемных средств. Допустимый уровень зависимости определяется условиями работы каждого предприятия и, в первую очередь, скоростью оборота оборотных средств. Его расчет по состоянию на какую-либо дату недостаточен для оценки финансового состояния предприятия. Дополнительно к расчету коэффициента необходимо определить скорость оборота материальных оборотных средств и дебиторской задолженности за анализируемый период. Если дебиторская задолженность оборачивается быстрее материальных оборотных средств, это означает довольно высокую интенсивность поступления денежных средств на счета предприятия, то есть в итоге - увеличение собственных средств предприятия. Поэтому при высокой скорости оборачиваемости материальных оборотных средств и еще более высокой скорости оборачиваемости дебиторской задолженности коэффициент соотношения заемных и собственных средств может значительно превышать единицу.

Кроме того, при оценке нормального для предприятия уровня этого коэффициента надо сопоставить его с рассмотренным выше коэффициентом обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Если последний высок, то есть материальные запасы покрыты в основном собственными источниками, то заемные средства покрывают главным образом дебиторскую задолженность. Условием уменьшения заемных средств в этом случае является возврат предприятию дебиторской задолженности.

В то же время коэффициент обеспеченности, как правило, невысок на предприятиях, где, даже при одинаковом соотношении заемных и собственных средств в структуре имущества, большой удельный вес занимают материальные средства - не самая мобильная часть имущества.

**Таблица 5.4.** Коэффициенты финансовой устойчивости

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Оптимальное значение	Характеристика
Коэффициент инвестирования (Ки)	Источники собственных средств/основные	>1,0	Свидетельствует о достаточности



	средства и внеоборотные активы		оборотных средств.
Коэффициент доли собственных средств в товарных запасах (Кптз)	Собственные оборотные средства/сумма товарных запасов	>0,25	Характеризует кредитоспособность, особенно важно для торговых организаций.
Коэффициент финансовой независимости (Кфн) Этот коэффициент часто называют Кавтономии	Источники собственных средств/валюта баланса	$\geq 0,5$ для торговых организаций м.б. 0,25	Показатель структуры источников финансирования ресурсов заемщика. Т.е. при 0,5 Кфн значит все заемные средства в любой момент могут быть полностью компенсированы. При его росте можно говорить о росте финансовой независимости. Повышается гарантия погашения своих обязательств.
Коэффициент маневренности (Км)	Собственные оборотные средства/источники собственных средств	0,4-0,6	Характеризует возможную гибкость использования собственных (т.е. достаточно высоколиквидных) оборотных средств заемщика
Коэффициент задолженности (Кз)	заемные средства/собственные средства	0,5-1,0	Зависит от скорости оборота заемщика. При ускорении оборачиваемости средств Кз м.б. >1,0

Полагая, что все активы заемщика состоят из собственных (с) и заемных (з), условно примем, что валюта баланса равна 1. Тогда коэффициент финансовой независимости можно записать как:

$K_{фн} = \frac{с}{1}$ , коэффициент задолженности заемщика примет вид:

$$K_z = \frac{1-с}{с}, \text{ или } K_z = \frac{1}{с} - 1$$

Отношение  $1/с$  представляет собой коэффициент, обратный коэффициенту финансовой независимости, из чего следует, что:

$$K_z = \frac{1}{K_{фн}} - 1, \text{ или } K_{фн} = \frac{1}{K_z + 1}.$$



### 5.3.5. Оценка ликвидности заемщика

**Платежеспособность заемщика (ликвидности)** характеризуется ликвидностью его баланса и оценивается по скорости возможного превращения различных частей его имущества в денежную форму в суммах, соответствующих суммам платежей по его обязательствам, которые должны быть погашены в эти сроки (см. табл. 19). Банки должны получить ответ на вопрос о платежеспособности предприятия, т.е. о готовности возвращать заемные средства в срок. Средства для погашения долгов - это, прежде всего, деньги на счетах предприятия.

Потенциальным средством для погашения долгов является дебиторская задолженность, которая при нормальном кругообороте средств должна превратиться в денежную наличность.

Средством для погашения долгов могут также служить имеющиеся у предприятия запасы товарно-материальных ценностей. При их реализации предприятие получит денежные средства.

Иными словами, теоретически погашение задолженности обеспечивается всеми оборотными средствами предприятия. Точно также теоретически можно было бы предположить, что если у предприятия оборотные средства превышают сумму задолженности, то оно готово к погашению долгов, то есть оно платежеспособно. Однако если предприятие действительно направит все оборотные средства на погашение долгов, то в тот же момент прекратится его производственная деятельность, так как из средств производства у него останутся только основные средства, а денег на приобретение материальных оборотных средств нет - они полностью ушли на выплату задолженности.

Поэтому **платежеспособным** можно считать предприятие, у которого сумма оборотных средств значительно превышает размер задолженности.

**Платежеспособность** - это готовность предприятия погасить долги в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех кредиторов предприятия. Ясно, что речь идет лишь о краткосрочных заемных средствах - по долгосрочным займам срок возврата известен заранее и не относится к данному периоду.

**Платежеспособность** - это наличие у предприятия средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции.

**Показатели, необходимые для налоговых органов.** Налоговому органу важен ответ на вопрос, способно ли предприятие к уплате налогов. Поэтому их в первую очередь интересует размер балансовой прибыли предприятия, являющейся источником уплаты большинства налогов. Однако сам по себе размер балансовой прибыли недостаточен, т.к. не показывает, насколько дееспособно будет предприятие после уплаты налогов. Поэтому с точки зрения налоговых органов финансовое состояние предприятия характеризуется следующими показателями:

балансовая прибыль;

рентабельность активов - балансовая прибыль в процентах к стоимости активов;

рентабельность реализации - балансовая прибыль в процентах к выручке от реализации.

Балансовая прибыль на 1 руб. средств на оплату труда (с точки зрения возможностей роста выплат заработной платы при необходимости уплачивать налог за превышение ее нормируемой величины).

Исходя из этих показателей, налоговые органы могут определить и поступление платежей в бюджет на перспективу - с учетом возможных изменений стоимости активов, объема реализации, фонда оплаты труда на предприятии.

**Показатели, необходимые для предприятия.** Партнеров также интересует платежеспособность предприятия. Партнерам важна не только способность предприятия возвращать заемные средства, но и его финансовая устойчивость, т.е. финансовая

независимость предприятия, способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности.

Наиболее часто используются такие показатели платежеспособности, как:

Коэффициент общей ликвидности.

Коэффициент промежуточной ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности.

Синонимы, встречающиеся в русскоязычной литературе:

Коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей платежеспособности.

Коэффициент общего покрытия.

Текущее соотношение.

*Показатель*, характеризующий уровень *платежеспособности*, это отношение ликвидных оборотных средств к сумме краткосрочной задолженности. Соответственно, уровень показателя платежеспособности должен быть значительно выше единицы. Эта качественная оценка уровня показателя платежеспособности на каждом предприятии должна быть измерена количественно.

В финансовой теории существуют примерные нормативы для этого показателя, который называется **общий коэффициент покрытия**.

В 1990-х гг. считалось, что он не должен быть ниже 2-2,5. В настоящее время в условиях нестабильности в экономике его минимальная величина оценивается выше 3-4.

Однако именно нестабильность делает невозможным какое-либо нормирование этого показателя вообще. Он должен оцениваться для каждого конкретного предприятия по его балансовым данным. Для такой оценки надо определить, сколько оборотных средств должно остаться в распоряжении предприятия после погашения текущих долговых обязательств на такие нужды, как бесперебойное ведение производственного процесса, погашение долгосрочных обязательств и т.п. Кроме того, следует учесть, что при определении общего коэффициента покрытия необходимо принимать в расчет источника погашения краткосрочных обязательств всю дебиторскую задолженность. Но среди дебиторов есть и неплатежеспособные покупатели и заказчики, которые по разным причинам не оплатят продукцию данного предприятия. Все эти обстоятельства и определяют то, насколько должен быть выше единицы *показатель общего коэффициента покрытия*.

Если формализовать сказанное, то *общий коэффициент покрытия* будет равен:

$$K = (K_p + M_n + D_b) / K_p = 1 + (M_n + D_b) / K_p, (1)$$

где  $K$  - общий коэффициент покрытия;  $M_n$  - материальные ресурсы, необходимые для бесперебойного ведения производственного процесса;  $D_b$  - безнадежная дебиторская задолженность;  $K_p$  - величина краткосрочной задолженности всех видов.

**Таблица 5.5.** Коэффициенты платежеспособности

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Оптимальное значение	Характеристика
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	(Денежные средства + надежные дебиторы) / (ссуды, займы, кредиторы к срочной оплате)	0,2 - 1,0	Показывает, какую часть своих краткосрочных обязательств заемщик способен оплатить в ближайшее время. При $K_{бл} > 1,0$ означает неэффективное использование заемщиком временно свободных денежных средств
Коэффициент	Оборотные	1,0 - 3,0, но	Определяет покрывают ли

покрытия (Кп)	активы/краткосрочные обязательства	не < 1,0	ликвидные средства сумму краткосрочных обязательств. Характеризуют устойчивость структуры баланса и способность заемщика рассчитываться по своим долгам.
Коэффициент чистой выручки (реализации) (Кчв)	(Чистая прибыль + амортизация / (сумма продаж (реализации))	Не стандартизируется	Характеризует удельный вес средств, остающихся в распоряжении предприятия в общей выручке от реализации. Важное значение для оценки возможных финансовых ресурсов заемщика в будущем. Величина Кчв за ряд лет распространяется на предполагаемые поступления в будущем, и исходя из нее анализируем окупаемость кредитованных мероприятий и вероятный риск по ссуде.

Текущую платежеспособность могут характеризовать и такие показатели, как оборачиваемость кредиторской задолженности и оборачиваемость ликвидных средств. Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях (число дней анализируемого периода разделить на число оборотов) показывает, сколько времени необходимо организации, чтобы рассчитаться с поставщиками за товары и услуги. Оборачиваемость ликвидных средств в днях показывает, через какой срок ликвидные средства высвобождаются из товарного оборота. Сравнение времени оборачиваемости ликвидных средств и кредиторской задолженности поможет повысить ликвидность баланса предприятия путем изменения в необходимых случаях форм расчетов, сокращения сроков и суммы продаж в кредит и т.д.

**Особенности коэффициента ликвидности:** в числителе показываются все оборотные активы либо какая-то их часть, а в знаменателе текущие (краткосрочные) обязательства.

**Плюсы:** позволяет предварительно оценить ликвидность и платежеспособность организации. Ценность в том случае, когда мы рассчитываем много раз, к примеру, еженедельно.

**Минусы:** статичные (моментальные) не включают динамических показателей.

В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, активы хозяйствующего субъекта разделяются **на следующие группы:**

A<sub>1</sub> - наиболее ликвидные активы. К ним относятся все денежные средства предприятия (наличные и на счетах) и краткосрочные финансовые вложения (цепные бумаги);

A<sub>2</sub> - быстро реализуемые активы, включающие дебиторскую задолженность и прочие активы;

A<sub>3</sub> - медленно реализуемые активы. Сюда входят статьи раздела II актива «Запасы и затраты» за исключением «Расходов будущих периодов», а также статьи «Долгосрочные финансовые вложения», «Расчеты с учредителями» из раздела I актива;

A<sub>4</sub> - трудно реализуемые активы. Это основные средства, нематериальные активы, незавершенные капитальные вложения, оборудование к установке.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

$\Pi_1$  - наиболее срочные пассивы. К ним относятся кредиторская задолженность и прочие пассивы;

$\Pi_2$  - краткосрочные пассивы, охватывают краткосрочные кредиты и заемные средства;

$\Pi_3$  - долгосрочные пассивы, включают долгосрочные кредиты и заемные средства;

$\Pi_4$  - постоянные пассивы. К ним относятся статьи раздела I пассива «Источники собственных средств». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму статьи «Расходы будущих периодов».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если  $A, > \Pi_1$ ,  $A, > \Pi_2$ ,  $A, > \Pi_3$ ,  $A < \Pi_4$ .

*Коэффициент текущей ликвидности*, рассчитываемый как отношение оборотных средств предприятия к его краткосрочной задолженности.

Согласно действующим Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденным Федеральной службой по финансовому оздоровлению предприятий (ФСФО), предприятие может быть признано неплатежеспособным, если значение коэффициента текущей ликвидности ниже или равно 2,0.

Более основательный анализ, как указывалось выше, предполагает сравнение коэффициента текущей ликвидности рассматриваемой фирмы со среднеотраслевым значением этого коэффициента, присущим отрасли, к которой относится фирма.

*Коэффициент промежуточной ликвидности*, отличающийся от коэффициента текущей ликвидности тем, что в состав используемых для его расчета оборотных средств предприятия включаются только высоко- и среднеликвидные текущие активы (деньги на оперативных счетах, складской запас ликвидных материалов и сырья, товаров и готовой продукции, дебиторская задолженность). К подобным активам не относится незавершенное производство, а также запасы специальных компонентов, материалов и полуфабрикатов.

Подход к тому, какое значение этого коэффициента можно считать нормальным, аналогичен оценке коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент уточненной ликвидности находится в допустимом интервале в то время как коэффициент текущей ликвидности недопустимо низок, то это значит, что предприятие может восстановить свою техническую платежеспособность за счет продажи своего складского запаса и дебиторской задолженности, однако вследствие этого оно, по-видимому, лишится потенциала дееспособности и надежности как исполнитель заказов.

*Коэффициент абсолютной ликвидности* рассчитывается как отношение всех ликвидных активов (включая имущество, относимое к основным фондам) к краткосрочной задолженности.

Этот коэффициент учитывает тогда наличие на предприятии ликвидных универсального оборудования, недвижимости, ценных бумаг.

Подход к тому, какое значение этого коэффициента можно считать нормальным, также аналогичен оценке коэффициента текущей ликвидности.

Если у предприятия недопустимо низок коэффициент текущей ликвидности, но удовлетворителен коэффициент абсолютной ликвидности, то это значит, что компания технически способна восстановить свою платежеспособность, однако это будет сделано за счет продажи необходимых ей для основной деятельности основных фондов (за исключением нетипичных сегодня для России ликвидных ценных бумаг и избыточных активов) и компания тем более потеряет способность к своевременному и качественному исполнению получаемых заказов.

С учетом их коэффициентов ликвидности предприятия могут быть разделены на три рейтинговые группы:

**высшая категория:** все три указанных коэффициента ликвидности имеют нормальный уровень (выше 2,0 или выше соответствующего среднеотраслевого значения) в отчетном периоде и сохраняли его в течение не менее двух отчетных периодов;

**средняя категория:** все три указанных коэффициента ликвидности имеют нормальный уровень (выше 2,0 или выше соответствующего среднеотраслевого значения) в отчетном периоде, но не сохраняли его в течение не менее двух отчетных периодов;

**категория риска (для контрагентов по сделкам):** коэффициент текущей ликвидности недопустимо низок, но коэффициенты уточненной и абсолютной ликвидности нормальны;

**категория критического риска (для контрагентов по сделкам):** коэффициенты текущей и уточненной ликвидности недопустимо низки, но коэффициент абсолютной ликвидности нормален;

**категория неприемлемого риска (для контрагентов по сделкам):** все три указанных коэффициента ликвидности недопустимо низки (предприятие-банкрот).

**Что такое высокий уровень платежеспособности?** Как его правильно измерить и оценить? Существуют традиционные показатели, называемые коэффициентами платежеспособности: коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия и общий коэффициент покрытия. Каждый из них рассчитывается делением отдельных элементов или всей суммы оборотных активов предприятия на величину его краткосрочной задолженности. Таким образом, уровень коэффициента показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена имеющимися у предприятия денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями (т.е. более мобильными оборотными активами); каждая часть - при привлечении для ее погашения, кроме названных средств, и дебиторской задолженности; наконец, во сколько раз все оборотные активы превышают краткосрочные долги предприятия.

Последний показатель - частное от деления оборотных активов на краткосрочные обязательства в любом случае должен превышать 1, т.к. предполагается, что после уплаты долгов у предприятия должны остаться оборотные активы в размерах, необходимых для продолжения бесперебойной деятельности.

До недавнего времени принято было считать, что предприятие достаточно платежеспособно, если у него коэффициент абсолютной ликвидности (отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочной задолженности) не ниже 0,2; промежуточный коэффициент покрытия (отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и средств в расчетах к краткосрочной задолженности) не ниже 0,7; общий коэффициент покрытия - не ниже 2, хотя при очень высокой оборачиваемости оборотных средств он считался достаточным и на уровне 1,5.

Исходя из этих нормативов, предполагается более или менее стабильная структура оборотных активов: в их составе денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 10%.

$$0,2/2 \times 100 = 10\%,$$

дебиторская задолженность - 25%

$$(0,7 - 0,2) / 2 \times 100 = 25\%.$$

Остальные 65% - материальные оборотные средства.

Однако сегодня такое процентное соотношение встречается редко.

Как правило, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения значительно ниже 10%, а материальные оборотные средства меньше половины оборотных активов за счет высокой дебиторской задолженности. Структура оборотных средств предприятий, кроме того, может резко уменьшаться в отдельные периоды.



Это означает, что установление каких бы то ни было нормативов для коэффициента платежеспособности в нынешних условиях невозможно. Критерии платежеспособности по коэффициенту абсолютной ликвидности и промежуточному коэффициенту покрытия, исходя из изложенного отсутствуют. Ориентироваться на их уровень вообще нецелесообразно. Единственный реальный измеритель уровня платежеспособности предприятия - общий коэффициент покрытия: сопоставление величины всех оборотных активов с суммарной величиной краткосрочных долгов, независимо от структуры оборотных активов, отвечает на вопрос, способно ли предприятие погасить свои краткосрочные обязательства, не создав затруднений для дальнейшей работы.

Но это вовсе не означает, что выполнение названного условия требует обеспечения уровня общего коэффициента 2 или 1,5. Для одних предприятий достаточный уровень может быть ниже, для других - выше. Все зависит от структуры оборотных средств, а также состояния материальных оборотных средств и дебиторской задолженности.

Важно, имеет ли предприятие лишние материальные оборотные средства, и если да, то достаточно ли они ликвидны, т.е. могут ли быть реально проданы и превращены в деньги. Если предприятию в конкретных условиях деятельности (интервалы поставок, надежность поставщиков, условия сбыта продукции и т.д.) требуется больше материальных средств, чем числится на его балансе, это также имеет значение для оценки его платежеспособности с помощью общего коэффициента покрытия.

Кроме того важно, нет ли у предприятия безнадежной дебиторской задолженности, а если есть, то сколько.

Оценка состояния материальных запасов и дебиторской задолженности может быть сделана специалистами предприятия. Она важна как обоснование платежеспособности кредиторам.

Рассмотрим *примеры*.

Предприятие -1 имеет на балансе оборотные активы в следующих суммах:

- материальные оборотные средства - 50000 р.
- дебиторская задолженность - 60000 р.
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 5000 р.
- краткосрочная задолженность предприятия - 40000 р.

Лишних материальных оборотных средств нет, недостатка нет, в составе дебиторской задолженности сомнительная или безнадежная отсутствует.

Общий коэф. покрытия равен:

$$(50000+60000+5000)/40000=2,875.$$

Достаточен ли этот уровень, чтобы считать предприятие платежеспособным?

После погашения долгов у него должно остаться для бесперебойной работы материальных оборотных средств на сумму 50000 р. Следовательно, для продолжения деятельности при одновременном погашении долгов предприятию нужно 90000 р. оборотных активов (50000+40000). Нормальный уровень платежеспособности равен:

$$90000/40000=2,250.$$

Фактический уровень выше, поэтому предприятие можно считать полностью платежеспособным.

Предприятие N 2 имеет такую же, как предприятие N 1, общую величину оборотных активов и краткосрочной задолженности. Но структура оборотных активов у него другая:

- материальные оборотные средства - 80000 р.
- дебиторская задолженность - 30000 р.
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 5000 р.

Прочие условия такие же, как у предприятия N 1 - 2,875.

Нормальный уровень равен:

$$(80000+40000)/40000=3,0.$$

Предприятие N2 неплатежеспособно, и это определяется исключительно отличием структуры его оборотных активов по сравнению со структурой на предприятии N1.

Продолжим. По экспертной оценке специалистов числящихся на его балансе материальных оборотных средств недостаточно; с учетом ненадежности поставок их необходимо увеличить на 20000 р. В составе дебиторской задолженности - 15000 р. безнадежны. При этих условиях нормальный уровень общего коэф. покрытия равен  $(50000+20000+15000+40000)/40000=3,125$ .

Фактический уровень коэффициента сохраняется прежним - 2,875. Предприятие неплатежеспособно.

Таким образом, фактический уровень общего коэффициента покрытия, даже если бы он был достаточно высок по традиционным представлениям, недостаточен для характеристики платежеспособности предприятия. Требуется сравнение его с нормативным уровнем. Но нормативный уровень - это не норматив, а конкретная для данного предприятия в данном периоде величина.

Тем более нельзя считать более платежеспособным предприятие, у которого фактический уровень общего коэффициента покрытия выше, чем у другого предприятия. Рассмотрим предприятие N3 с другой структурой оборотных активов и другой суммой долгов:

- материальные оборотные средства - 100000 р.
- дебиторская задолженность - 20000 р.
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 10000 р.
- краткосрочная задолженность предприятия - 20000 р.

Фактический уровень общего коэффициента покрытия:  
 $(100000+20000+10000)/20000=6,5$ .

Нормальный уровень:  
 $(100000+50000)/20000=7,5$ .

Несмотря на очень высокий уровень фактического коэффициента, предприятие оказалось неплатежеспособным.

Таким образом, оценка платежеспособности требует тщательного анализа структуры и состава оборотных активов на каждом предприятии. Уровень традиционного общего коэффициента покрытия, складывающийся на основе балансовых данных, еще не характеризует платежеспособность предприятия, т.к. один и тот же уровень коэффициента может быть достаточным для одного предприятия и недостаточным для другого, с другой стороны оборотных активов.

Каковы практические способы повышения уровня платежеспособности? Они неодинаковы и зависят от состояния оборотных активов. Вернемся снова к предприятию N 1. Допустим, что в следующем квартале состав оборотных активов был следующим:

- материальные оборотные средства - 70000 р.
- дебиторская задолженность - 80000 р.
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 5000 р.

В этих условиях естественным является и увеличение краткосрочных долгов предприятия, однако они могут возрасти в меньшей степени, чем оборотные активы, если предприятие сумело увеличить за счет прибыли собственные оборотные средства. Тогда краткосрочная задолженность, хотя и вырастет, но в меньшей степени, чем оборотные активы. Допустим, что она составила 50000 р.

Фактический общий коэффициент покрытия равен:  
 $(70000+80000+5000)/50000=3,1$ .

Нормальный коэффициент при условии, что

а) у предприятия нет недостатка материальных запасов и безнадежной дебиторской задолженности:

$$(70000+50000)/50000=2,4;$$

б) у предприятия недостаток материальных запасов 20000 р., а безнадежная дебиторская задолженность - 15000 р. (т.е. сохранены условия предыдущего квартала):

$$(70000+20000+15000+50000)/50000=3,1.$$



Значит и при этих условиях предприятие, в отличие от результата предыдущего квартала, оказалось платежеспособным.

Таким образом, один из путей повышения платежеспособности - увеличение доли собственных оборотных средств и соответствующее снижение доли заемных средств в источниках покрытия оборотных средств. При этом абсолютная сумма долгов может и возрасти, но сумма собственных оборотных средств должна увеличиться в большей степени.

Другой путь: собственные оборотные средства не увеличиваются, а часть оборотных активов направляется непосредственно на погашение долгов, т.е. снижается абсолютная величина и оборотных активов, и долгов на одну и ту же сумму. Это также приводит к повышению уровня платежеспособности. Однако такой путь не столь универсален, как первый. В настоящее время есть предприятия, у которых фактический уровень общего коэф. покрытия ниже 1.

Пример:

- материальные оборотные средства - 70000 р.

- дебиторская задолженность - 80000 р.

- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения - 5000 р.

- краткосрочная задолженность - 200000 р.

Фактический общий коэффициент покрытия:

$$(70000 + 80000 + 5000) / 200000 = 0,775$$

Нормальный уровень коэффициента:

$$(70000 + 200000) / 200000 = 1,35$$

Предприятие получило от покупателя 30000 р. и направило их на оплату задолженности поставщикам. Таким образом, дебиторская задолженность стала 50000р., кредиторская - 170000р.

Фактический общий коэффициент покрытия:

$$(70000 + 50000 + 5000) / 170000 = 0,735$$

Нормальный коэффициент:

$$(70000 + 170000) / 170000 = 1,412$$

Платежеспособность предприятия не улучшилась, а ухудшилась, т.к. увеличился разрыв между фактическим и нормативным уровнями коэффициента платежеспособности.

Для такого предприятия приемлем только один путь повышения платежеспособности - увеличение собственных оборотных средств до тех пор, пока фактический общий коэффициент покрытия не превысит 1.

Таким образом, в настоящее время оценка уровня платежеспособности предприятий требует индивидуального подхода к каждому из них.

### **5.3.6. Показатели оборачиваемости и рентабельности**

**Показатели оборачиваемости** ресурсов и рентабельности характеризуют эффективность деятельности организации в динамике и более полно отражают реальный ход деятельности. Оценка оборачиваемости и рентабельности осуществляется по изменениям этих показателей (табл. 20).

**Коэффициенты оборачиваемости:**

**Особенности:** Показывают степень обращения имущества и обязательств в рамках анализируемого периода. Выражаются двумя подвидами:

А). Коэффициенты оборачиваемости – которые измеряются в оборотах (сколько оборотов совершит определенный вид активов для получения данного финансового результата).

$$K_{\text{обор}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы(или ОА или СК)}}$$

Б). Скорость обращения в днях

$$K_{\text{в днях}} = \frac{\text{Продолжительность Периода (в Днях)}}{K_{\text{обор}}}$$

Таблица 20. Показатели оборачиваемости ресурсов и рентабельности деятельности

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Оптимальное значение
Оборачиваемость активов (Оа)	выручка от реализации средняя величина активов	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость собственных средств (Осс)	выручка от реализации средняя величина собственных средств	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость собственных оборотных средств (Осос)	выручка от реализации средняя величина собственных оборотных средств	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость товарных запасов (Отз)	себестоимость реализации средняя сумма товарных запасов	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Одз)	выручка от реализации средняя дебиторская задолженность	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость кредиторской задолженности (Окз)	выручка от реализации средняя величина кредиторской задолженности	ускорение оборачиваемости
Оборачиваемость ликвидных средств (Олс)	выручка от реализации средняя величина денежных средств и надежных дебиторов	ускорение оборачиваемости
Рентабельность реализации (Рр)	балансовая прибыль выручка от реализации	Рост показателя
Рентабельность активов (Ра)	балансовая прибыль средняя сумма активов	Рост показателя
Рентабельность собственных средств (Рсс)	балансовая прибыль средняя сумма собственных средств	Рост показателя

Рентабельность собственных средств (Рсс) представляет собой норму дохода на собственные средства и является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности заемщика. Представим данный показатель в виде формулы:

$$Рсс = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Собственные средства}}$$

Преобразуем данную формулу, умножив числитель и знаменатель на валюту баланса.

$$Рсс = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Валюта баланса}} \times \frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Собственные средства}}$$

Первая часть этой формулы представляет собой рентабельность активов, а вторая часть - «финансовый рычаг». Если рентабельность активов разложить на элементы, ее

составляющие - рентабельность реализации и оборачиваемость активов, то мы получим трехфакторную модель формирования рентабельности собственных средств заемщика:

$$P_{cc} = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Валюта баланса}} \times \frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Собственные средства}}$$

или

$$P_{cc} = \text{Рентабельность реализации} \times \text{Оборачиваемость активов} \times \text{"Финансовый рычаг"}$$

Данная модель, во-первых, позволяет осуществлять факторный анализ рентабельности собственных средств. Во-вторых, показывает, что рентабельность собственных средств зависит от структуры ее активов и будет тем выше, чем оптимальнее доля собственных средств в общей сумме текущих активов. Т.е. с помощью заемных средств можно получить прибыль, покрывающую издержки по их привлечению.

### 5.3.7. Показатели деловой активности

Анализ балансовых элементов кредитоспособности заканчивается рассмотрением показателей коммерческой (деловой) активности заемщика.

Трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынок. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия.

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Оценка **деловой активности** на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компаний. Такими качественными (т.е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация коммерческой организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

Что касается динамики основных показателей, то наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов их изменения. В частности, в известном смысле является оптимальным следующее соотношение темповых показателей:

$$100\% < T_c < T_r < T_p$$

где:

$T_c, T_r, T_p$  - соответственно темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность коммерческой организации, объема реализации и прибыли.

Неравенства, рассматриваемые слева направо, имеют очевидную экономическую интерпретацию. Так, первое неравенство означает, что экономический потенциал коммерческой организации возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются. Нарастание активов компании, иными словами, увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом в явной или неявной форме. Второе неравенство указывает то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы коммерческой организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. Из третьего неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует,

как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Приведенное соотношение можно условно назвать «золотым правилом экономики предприятия» (по аналогии с «золотым правилом механики»).

Показатели деловой активности измеряют эффективность использования активов.

*Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов = (Годовая выручка за реализованную продукцию) / (Товарно-материальные запасы)*

*Средний срок инкассации = (Дебиторская задолженность / Годовая выручка за реализованную продукцию) \* 360*

*Коэффициент окупаемости совокупных активов = (Годовая выручка за реализованную продукцию) / (Совокупные активы)*

Данный коэффициент показывает за какой срок годовая выручка за реализованную продукцию покрывает стоимость активов компании.

*Коэффициент окупаемости основного капитала = (Годовая выручка за реализованную продукцию) / (Основной капитал)*

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства.

Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия:

(А) Эффективность авансированных ресурсов = Продукция / Авансированные ресурсы

(Б) Эффективность потребленных ресурсов = Продукция / Потребленные ресурсы (затраты)

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост производства может быть достигнут как *экстенсивным*, так и *интенсивным* способом. Превышение темпов роста продукции над темпами роста ресурсов или затрат свидетельствует о преимущественно интенсивном экономическом росте.

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности также используются показатели рентабельности — прибыльности или доходности его капитала, ресурсов или продукции.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

*Оборачиваемость средств или их источников = Выручка от реализации / Средняя за период величина средств или их источников.*

*Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка от реализации.*

*Рентабельность средств или их источников = Прибыль / Средняя за период величина средств или их источников*

В данных формулах намеренно не конкретизирован показатель прибыли, поскольку в качестве него может быть взята прибыль от реализации продукции (работ, услуг) или балансовая прибыль, облагаемая налогом прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Если рентабельность средств или их источников вычисляется на основе прибыли от реализации и тем самым достигается сопоставимость с рентабельностью продаж, то между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:

$$\text{Рентабельность средств или их источников} = \text{Рентабельность продаж} * \text{Оборачиваемость средств или их источников}$$

Эта формула показывает, что прибыльность средств предприятия или их источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат на производство реализованной продукции (они комплексно отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой, активностью предприятия, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников. Формула указывает на пути повышения рентабельности средств или их источников (по сути дела, степени прибыльности использования капитала предприятия или его составных частей): при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т. е. повышением рентабельности продаж.

В формулах не конкретизирован также показатель средней за период величины средств предприятия или их источников. В качестве данного показателя могут быть использованы итог баланса, величины мобильных средств, материальных мобильных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, основных средств и прочих внеоборотных активов, собственных средств, перманентного капитала и т.д.

Рассмотрим наиболее важные финансовые коэффициенты рентабельности и деловой активности, получаемые при различных вариантах знаменателя относительного показателя. Ниже приводятся вначале все формулы коэффициентов по аналитическому блоку, затем комментарии экономического смысла и динамики показателей.

$R$ обозначен блок анализа рентабельности	$K$ означает комментарий к блоку анализа $R$	$A$ — коэффициенты деловой активности	Комментарий по коэффициентам деловой активности (AK)
$1 R)$ Рентабельность продаж $k_{1R} = \frac{P^P}{N}$ , где $N$ — выручка от реализации продукции (работ, услуг); $P^P$ — прибыль от реализации продукции (работ, услуг).	$1 R K)$ $k_{1R}$ показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост $k_{1R}$ является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение $k_{1R}$ свидетельствует о снижении цен при постоянных	$1 A)$ Коэффициент общей оборачиваемости капитала $k_{1A} = \frac{N}{B_{cp}}$ , где $N$ — выручка от реализации продукции (работ, услуг); $B_{cp}$ — средний за период итог баланса.	$1 AK)$ $k_{1A}$ отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост $k_{1A}$ означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения $k_{2R}$ или $k_{3R}$ ).



	затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.		
<p>2R) Рентабельность всего капитала фирмы</p> $k_{2R} = \frac{P}{B_{cp}}$ <p>где <math>B_{cp}</math> — средний за период итог баланса-нетто, в качестве <math>P</math> могут выступать как балансовая прибыль (<math>P</math>), так и прибыль от реализации (<math>P^P</math>).</p>	<p>2RK) <math>k_{2R}</math> показывает эффективность использования всего имущества предприятия.</p> <p>Снижение <math>k_{2R}</math> также свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов.</p>	<p>2A) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств</p> $k_{2A} = \frac{N}{Z_{cp} + R_{cp}^a},$ <p>где <math>Z_{cp}</math> — средняя за период величина запасов и затрат по балансу;  <math>R_{cp}^a</math> — средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.</p>	<p>2AK) <math>k_{2A}</math> показывает скорость оборота всех мобильных (как материальных, так и нематериальных) средств предприятия. Рост <math>k_{2A}</math> характеризуется положительно, если сочетается с ростом <math>k_{3A}</math>, и — отрицательно, если <math>k_{3A}</math> уменьшается.</p>
<p>3R) Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов</p> $k_{3R} = \frac{P}{F_{cp}}$ <p>где <math>F_{cp}</math> — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.</p>	<p>3RK) <math>k_{3R}</math> отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост <math>k_{3R}</math> при снижении <math>k_{2R}</math> свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных</p>	<p>3A) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств</p> $k_{3A} = \frac{N}{Z_{cp}}.$	<p>3AK) <math>k_{3A}</math> отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период.</p> <p>Снижение <math>k_{3A}</math> свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения <math>k_{4A}</math>).</p>

	ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.		
<p>4R) Рентабельность собственного капитала</p> $k_{4R} = \frac{P}{H_{cp}^c}$ <p>где <math>H_{cp}^c</math> — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу</p>	<p>4RK) <math>k_{4R}</math> показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика <math>k_{4R}</math> оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.</p>	<p>4A) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции</p> $k_{4A} = \frac{N}{Z_{cp}^r}$ <p>где <math>Z_{cp}^r</math> — средняя за период величина готовой продукции.</p>	<p>4AK) <math>k_{4A}</math> показывает скорость оборота готовой продукции. Рост <math>k_{4A}</math> означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение <math>k_{4A}</math> — затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.</p>
<p>5R) Рентабельность перманентного капитала</p> $k_{5R} = \frac{P}{H_{cp}^c + K_{cp}^T}$ <p>где <math>K_{cp}^T</math> — средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.</p>	<p>5RK) <math>k_{5R}</math> отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).</p>	<p>5A) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности</p> $k_{5A} = \frac{N}{r_{cp}^a}$ <p>где <math>r_{cp}^a</math> — средняя за период дебиторская задолженность.</p>	<p>5AK) <math>k_{5A}</math> показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост <math>k_{5A}</math> означает сокращение продаж в кредит. Снижение <math>k_{5A}</math> в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.</p>
		<p>6A) Средний срок оборота дебиторской задолженности</p> $k_{6A} = \frac{365}{k_{5A}}$	<p>6AK) <math>k_{6A}</math> характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение <math>k_{6A}</math> и наоборот.</p>



		<p>7А) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности</p> $k_{7A} = \frac{N}{r_{cp}^p}$ <p>где <math>r_{cp}^p</math> — средняя за период кредиторская задолженность.</p>	<p>7АК) <math>k_{7A}</math> (по аналогии с <math>k_{5A}</math> показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост <math>k_{7A}</math> означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение <math>k_{7A}</math> — рост покупок в кредит.</p>
		<p>8А) Средний срок оборота кредиторской задолженности</p> $k_{8A} = \frac{365}{k_{7A}}$	<p>8АК) <math>k_{8A}</math> отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам).</p>
		<p>9А) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов</p> $k_{9A} = \frac{N}{F_{cp}}$ <p>где <math>F_{cp}</math> — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу.</p>	<p>9АК) <math>k_{9A}</math> характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.</p>

		<p>10А) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала</p> $k_{10A} = \frac{N}{H_{cp}^c}$ <p>где <math>H_{cp}^c</math> — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.</p>	<p>10АК) <math>k_{10A}</math> показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Резкий рост <math>k_{10A}</math> отражает повышение уровня продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение <math>k_{10A}</math> отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.</p>
--	--	---	---

В таблице 5.6. Показатели коммерческой активности рассмотрены на примере торговой организации (табл. 5.6.).

**Таблица 5.6.** Показатели коммерческой активности

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Оптимальная тенденция изменений
Торговый цикл (дней) (Тц)	$\begin{aligned} & \Pi \\ & \text{оборачиваемость товарных} \\ & \text{запасов} \\ & + \\ & \Pi \\ & \text{оборачиваемость средств в} \\ & \text{расчетах} \end{aligned}$	Сокращение цикла
Показатель времени расходуемых товарных запасов (дней) (Вртз)	$\frac{\text{остаток товаров на конец периода}}{\text{сумма ежедневной реализации за период по покупным ценам}}$	Сокращение цикла
Показатель минимального объема продаж (Пм)	$\begin{aligned} & \text{сумма продаж} \times \text{постоянные} \\ & \text{издержки} \\ & \text{валовые доходы} - \\ & \text{переменные издержки} \end{aligned}$	Сокращение цикла
Коэффициент отдачи торговых площадей (К <sub>4</sub> )	$\frac{\text{сумма продаж}}{\text{торговые площади, м}^2}$	Рост показателя
Производительность труда (К <sub>5</sub> )	$\frac{\text{сумма продаж}}{\text{число работников прилавка}}$	Рост показателя
Доля административно-	Административно-	Снижение показателя

управленческих расходов в объеме продаж (K <sub>6</sub> )	управленческие расходы сумма продаж	
--	--	--

п - число дней в периоде

### 5.3.8. Комплексная оценка кредитоспособности предприятия

Для получения комплексной оценки необходимо определить текущую и перспективную (к моменту погашения ссуды) кредитоспособность заемщика.

Текущая кредитоспособность заемщика оценивается путем сравнения рассчитанных коэффициентов и показателей с их оптимальными значениями (установления соответствия оптимальным тенденциям изменений).

Прочтение финансовых документов может дать определенное представление о состоянии предприятия. Для этого можно использовать следующий типовой набор индикаторов.

АКТИВ		ПАССИВ	
Хорошие тенденции	Плохие тенденции	Хорошие тенденции	Плохие тенденции
Увеличение денежных средств на счетах	Рост денежных средств на счетах свыше 30% от суммы оборотного капитала	Увеличение уставного капитала	Увеличение кредиторской задолженности
Увеличение дебиторской задолженности	Рост дебиторской задолженности свыше 40% от суммы оборотного капитала	Увеличение нераспределенной прибыли	Увеличение объемов кредитов
Увеличение величины запасов с увеличением объемов выручки	Уменьшение денежных средств на расчетном счете ниже 10% от суммы оборотного капитала	Увеличение фондов предприятия	Увеличение заемных средств
Увеличение стоимости основных средств	Уменьшение производственных запасов на складах с увеличением объемов выручки	Увеличение резервного капитала	Сокращение суммы нераспределенной прибыли
Уменьшение дебиторской задолженности, если до этого она была слишком большой (больше чем 20-40% от оборотного капитала).		Увеличение доходов будущих периодов	Уменьшение резервного капитала
Уменьшение запасов с уменьшением объемов выручки		Сокращение кредиторской задолженности	Уменьшение фондов предприятия
Уменьшение незавершенного производства		Уменьшение объемов кредитов	
		Уменьшение заемных средств	

<b>Выводы о финансовых результатах деятельности предприятия</b>
Как изменилась чистая выручка Предприятия за анализируемый период?
увеличилась
уменьшилась
не изменилась.
Основная деятельность, ради осуществления которой было создано Предприятие, за анализируемый период была прибыльной, убыточной или безубыточной?
От какого вида деятельности Предприятие получило основной доход за анализируемый период?
основной инвестиционной прочей видов деятельности
Какую прибыль (убыток) до налогообложения получило Предприятие в результате осуществления всех видов деятельности на конец анализируемого периода?
О чем свидетельствует отсутствие Предприятия нераспределенной прибыли?
Об отсутствии возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности. Эффективно или неэффективно действовало предприятие - надо сравнить темп роста выручки и себестоимости.

При *анализе активов Предприятия* нужно отразить абсолютные изменения в имуществе предприятия, сделать выводы об улучшении или ухудшении структуры активов.

При анализе активов Предприятия нужно отразить следующие моменты:

На какие составляющие приходился наибольший удельный вес в структуре совокупных активов?
Если на оборотные активы, то это свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств Предприятия.
В целом, как изменилось имущество (сумма внеоборотных и оборотных активов) Предприятия?
Уменьшение имущества свидетельствует о сокращении Предприятием хозяйственного оборота, что может повлечь его неплатежеспособность и наоборот. Рост имущества Предприятия может свидетельствовать о позитивном изменении баланса.
Что произошло с составляющими внеоборотных активов?
увеличение незавершенного строительства может негативно сказаться на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятия (необходимо дополнительно проанализировать целесообразность и эффективность вложений),
увеличение долгосрочных финансовых вложений указывает на отвлечение средств из основной производственной деятельности, а снижение способствует вовлечению финансовых средств в основную деятельность предприятия и улучшению его финансового состояния
Как изменялась структура внеоборотных активов?
Какова доля основных средств в совокупных активах на конец анализируемого периода? Предприятие имеет "тяжелую" или "легкую" структуру активов?
Если она составила менее 40 %, Предприятие имеет "легкую" структуру активов, что свидетельствует о мобильности имущества Предприятия. Если она составила более 40

%, Предприятие имеет "тяжелую" структуру активов, что свидетельствует о значительных накладных расходах и высокой чувствительности к изменениям выручки.

Как изменилась величина оборотных активов предприятия за анализируемый период?
Какие статьи внесли основной вклад в формирование оборотных активов?
1) запасы
2) дебиторскую задолженность
3) краткосрочные финансовые вложения
4) денежные средства
О каких проблемах может свидетельствовать такая структура оборотных активов?
Структура с высокой долей задолженности и низким уровнем денежных средств может свидетельствовать о проблемах, связанных с оплатой услуг Предприятия, а также о преимущественно не денежном характере расчетов и наоборот структура с низкой долей задолженности и высоким уровнем денежных средств может свидетельствовать о благополучном состоянии расчетов предприятия с потребителями.
Как изменилась стоимость запасов за анализируемый период, является ли это изменение позитивным и о чем свидетельствует?
Если стоимость запасов увеличилась, а длительность оборота запасов снизилась, это является негативным фактором
Как изменились за анализируемый период объемы дебиторской задолженности?
1) выросли, что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции (работ, услуг) Предприятия либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.
2) снизились, что является позитивным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции Предприятия и о выборе подходящей политики продаж.
На какой вид дебиторов приходилась наибольшая доля в общей сумме задолженности?
долгосрочных (со сроком погашения более чем через 12 месяцев) дебиторов. Что показывает длительное выведение средств из оборота.
Предприятие на протяжении анализируемого периода имело активное или пассивное сальдо задолженности?
Сопоставление сумм дебиторской и коммерческой кредиторской задолженностей может показывать, что Предприятие на протяжении анализируемого периода имело:
1) активное сальдо (дебиторская задолженность превышает кредиторскую)
2) пассивное сальдо (кредиторская задолженность превышает дебиторскую)
Если предприятие имеет активное сальдо, то оно предоставляло своим покупателям бесплатный коммерческий кредит в размере, превышающем средства, полученные в виде отсрочек платежей коммерческим кредиторам,
если пассивное - финансировало свои запасы и отсрочки платежей своих должников за счет неплатежей коммерческим кредиторам (то есть бюджету, внебюджетным фондам и др.)
Как изменилась доля денежных средств в структуре оборотных активов Предприятия за анализируемый период?
Отсутствие денежных средств в оборотных активах может быть следствием бартерного характера расчетов.

При *анализе источников формирования имущества* предприятия должны быть рассмотрены абсолютные и относительные изменения в собственных и заемных средствах предприятия.

При анализе источников формирования имущества Предприятия нужно определить:

Какие средства (собственные или заемные) являются основным источником формирования совокупных активов Предприятия? Как изменяется собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) в доле в балансе за анализируемый период?
1) Увеличение способствует росту финансовой устойчивости Предприятия
2) Снижение способствует снижению финансовой устойчивости Предприятия
Как изменилась доля заемных средств в совокупных источниках образования активов, о чем это свидетельствует?
увеличилась, что может свидетельствовать об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков.
уменьшилась, что может свидетельствовать о повышении финансовой независимости предприятия.
не изменилась.
О чем может свидетельствовать сокращение (увеличение) величины резервов, фондов и прибыли Предприятия?
В целом, увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может являться результатом эффективной работы Предприятия.
В целом, сокращение резервов, фондов и нераспределенной прибыли может свидетельствовать о падении деловой активности Предприятия.
Как за анализируемый период изменилась структура собственного капитала (объявленного), на какие составляющие приходился наибольший удельный вес?
Какие обязательства преобладают в структуре заемного капитала? Как изменились долгосрочные обязательства за анализируемый период?
Анализ структуры финансовых обязательств дает ответ на вопрос повысился или снизился риск утраты финансовой устойчивости предприятия.
Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.
Преобладание долгосрочных источников в структуре заемных средств является позитивным фактом, который характеризует улучшение структуры баланса и уменьшение риска утраты финансовой устойчивости.
Какие обязательства преобладают в структуре коммерческой кредиторской задолженности на начало и на конец анализируемого периода?
перед поставщиками и подрядчиками
по векселям к уплате
по оплате труда
по социальному страхованию и обеспечению
перед дочерними и зависимыми обществами
перед бюджетом
по авансам полученным
перед прочими кредиторами

Как изменились за анализируемый период краткосрочные обязательства перед бюджетом, перед поставщиками и подрядчиками, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, по вексям к уплате, перед дочерними и зависимыми обществами, по авансам полученным?
Увеличение суммы полученных авансов может являться положительным моментом.
Уменьшение суммы полученных авансов может являться отрицательным моментом.
Какие виды краткосрочной задолженности в анализируемом периоде характеризуются наибольшими темпами роста?
Негативным моментом является высокая доля задолженности (более 60 %) перед бюджетом, поскольку задержки соответствующих платежей вызывают начисление пеней, процентные ставки по которым достаточно высоки. Возникает необходимость в дополнительном анализе данных бухгалтерского учета.
Негативным моментом является высокая доля (более 60%) задолженности перед внебюджетными фондами.

При оценке *эффективности деятельности* Предприятия следует оценить показатели рентабельности и оборачиваемости, сделать обоснованные выводы о доходности основной и прочих видов деятельности предприятия.

Получало Предприятие прибыль или убыток, с каждого рубля, вложенного в активы? Какова степень доходности вложений в имущество и эффективность использования активов Предприятия?
Как изменилась рентабельность активов по прибыли до налогообложения?
эффективность использования имущества в целом была высокой (при значении $> 0,3$ )
эффективность использования имущества в целом была средней (при значении от 0,1 до 0,3)
эффективность использования имущества в целом была низкой (при значении меньше 0,1)

Из какого уровня оборачиваемости активов Предприятия и степени доходности всех операций складывается уровень рентабельности активов? Связаны проблемы Предприятия с трудностями в реализации продукции, с высокими затратами на ее производство или неэффективным управлением оборотным капиталом?
Одновременное снижение показателей рентабельности и оборачиваемости активов является "диагнозом" наличия проблем, связанных, например, с реализацией продукции и работой отдела маркетинга (темпы роста выручки замедляются).
Какова эффективность привлечения инвестиционных вложений в Предприятие?
Рентабельность собственного капитала (фактического) Предприятия возросла, что свидетельствует о возможности и достаточной эффективности привлечения инвестиционных вложений в Предприятие
снизилась, что свидетельствует о низкой эффективности привлечения инвестиционных вложений в Предприятие.
на протяжении всего анализируемого периода была отрицательной, что свидетельствует об абсолютной невыгодности вложений в Предприятие
Является положительной или отрицательной тенденция изменений в структуре оборотного капитала с точки зрения длительности оборота чистого производственного оборотного капитала?
Значение показателя меньше 0, с одной стороны, говорит о положительной тенденции в структуре оборотного капитала, т.к. Предприятие финансирует коммерческий кредит, предоставляемый своим покупателям, а также свои запасы за счет отсрочки платежей



кредиторам. С другой стороны, этот факт связан с риском потери финансовой устойчивости и платежеспособности.
Значение показателя больше 0, с одной стороны, говорит о негативной тенденции в структуре оборотного капитала, т.к. Предприятие “замораживает” средства в виде запасов или коммерческого кредита, предоставленного покупателям, что финансируется либо за счет собственных средств, либо за счет привлечения платного банковского кредита. С другой стороны, это обстоятельство является положительным, т.к. риск потери финансовой устойчивости и платежеспособности при этом уменьшается.

*Анализ финансовой устойчивости* должен показать наличие или отсутствие у предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, способность погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности.

О каком запасе прочности свидетельствует уровень собственного капитала Предприятия?
Предприятие характеризуется
значительным запасе прочности ( $> 0,5$ )
незначительным запасе прочности ( $0 < - \leq 0,5$ )
крайне низким запасе прочности ( $\leq 0$ )
Имелись у Предприятия возможности по привлечению дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости? Как изменилась ситуация на конец анализируемого периода?
Анализ уровня собственного капитала на начало периода позволяет выявить:
широкие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости ( $> 0,5$ )
ограниченные возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости ( $0 < - \leq 0,5$ )
отсутствие возможностей привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости ( $\leq 0$ )
Каково покрытие внеоборотных активов собственным капиталом (фактическим)? За счет каких источников финансируются долгосрочные активы Предприятия?
Рекомендуемое значение коэффициента покрытия внеоборотных активов собственным (фактическим) - не менее 1, если меньше существует риск потери финансовой устойчивости.
Каков уровень платежеспособности Предприятия по критерию Бивера?
Рекомендуемое значение Коэффициент Бивера, (равен отношению притока денежных средств к общей сумме задолженности) по международным стандартам находится в интервале 0.17- 0.4.
Значение показателя $\leq 0,17$ позволяет отнести Предприятие к <u>высокой</u> группе “риска потери платежеспособности”, т.е. уровень его платежеспособности низкий.
Значение показателя $0,17 < 2п \leq 0,4$ позволяет отнести Предприятие к <u>средней</u> группе “риска потери платежеспособности”, т.е. уровень его платежеспособности оценивается как средний.
Значение показателя $> 0,4$ позволяет отнести Предприятие к <u>низкой</u> группе “риска потери платежеспособности”, т.е. уровень его платежеспособности достаточно высок.
Сколько дней составляет интервал самофинансирования Предприятия?
Каков уровень резервов Предприятия для финансирования своих затрат и прочих издержек?

Интервал самофинансирования (или платежеспособности) Предприятия может свидетельствовать
о высоком уровне резервов ( $\geq 90$ )
о низком уровне резервов у Предприятия для финансирования своих затрат в составе себестоимости ( $< 90$ )
В международной практике считается нормальным, если данный показатель превышает 90 дней.

На основе рассчитанных данных можно вывести комплексный показатель инвестиционной привлекательности предприятия и отнести предприятия к одной из четырех групп:

**Первая группа** - На конец анализируемого периода предприятие имеет высокую рентабельность и оно финансово устойчиво. Платежеспособность предприятия не вызывает сомнений. Качество финансового и производственного менеджмента высокое. Предприятие имеет отличные шансы для дальнейшего развития.

**Вторая группа** - На конец анализируемого периода предприятие имеет удовлетворительный уровень рентабельности. Его платежеспособность и финансовая устойчивость находятся, в целом, на приемлемом уровне, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Однако данное предприятие не достаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с предприятием требует взвешенного подхода.

**Третья группа** - На конец анализируемого периода предприятие финансово не устойчиво, оно имеет низкую рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Как правило, такое предприятие имеет просроченную задолженность. Оно находится на грани потери финансовой устойчивости. Для выведения предприятия из кризиса следует предпринять значительные изменения в его финансово-хозяйственной деятельности. Инвестиции в предприятие связаны с повышенным риском.

**Четвертая группа** - На конец анализируемого периода предприятие находится в глубоком финансовом кризисе. Размер кредиторской задолженности велик, оно не в состоянии расплатиться по своим обязательствам. Финансовая устойчивость предприятия практически полностью утеряна. Значение показателя рентабельность собственного капитала не позволяет надеяться на улучшение. Степень кризиса предприятия столь глубока, что вероятность улучшения даже в случае коренного изменения финансово-хозяйственной деятельности невысока.

В реальной экономической жизни в результате анализа хозяйственно-финансовой деятельности возможно получение результатов, свидетельствующих о разнонаправленных процессах в экономике и финансах заемщика. В такой ситуации целесообразно ранжировать балансовые элементы кредитоспособности и отдавать предпочтение не наличию обеспечения по ссуде, а способности заемщика получать доход; не платежеспособности на момент обращения в банк за ссудой, а финансовой устойчивости заемщика в целом. Решающей же должна стать оценка показателей коммерческой деятельности.

При выдаче ссуд кредитор может учитывать возможности погашения ссуды не только за счет доходов от кредитуемого мероприятия, но и за счет доходов заемщика в целом.

В случае заключения договора и выдачи ссуд заемщику с пониженной кредитоспособностью целесообразно применение следующих мер снижения кредитного риска:

- сокращение суммы испрашиваемого заемщиком кредита;
- получение достаточного обеспечения по выданным ссудам путем заключения договора залога на ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество заемщика;

представление заемщиком поручительства, гарантий других организаций, страхование кредитов;  
 переуступка заемщиком банку требований и счетов (цессия);  
 сокращение сроков ссуды и сумм задолженности путем составления оптимальных планов погашения кредита;  
 осуществление контроля за выполнением условий заключенного кредитного договора и договора залога.

Банки в современных условиях следующим образом определяют класс платежеспособности предприятий (табл. 5.7.).

**Таблица 5.7.** Расчет показателей, используемых для оценки финансовой устойчивости и оборачиваемости запасов и затрат предприятия

N	Показатели
1.	Коэф. Автономии
1.1	Источники собственных средств:
	Уставный капитал
	Добавочный капитал
	Резервный капитал
	Фонд накопления
	Целевые поступления
	Нераспределенная прибыль прошлых лет
	Нераспределенная прибыль отчетного периода
	Резервы предстоящих расходов
	Фонд социальной сферы
	Итого источники собственных средств
1.2	Итог пассива баланса, для расчета к-та автономии
1.3.	Коэф. Автономии: $1.1 / 1.2 \times 100 \%$
1.4.	Классность показателя (коэф. автономии): 1 кл.- более 60% 2 кл.- от 40%-60% 3 кл.- менее 40%
2	Коэф. Маневренности
2.1.	Источники собственных оборотных средств
2.2.	Коэф. Маневренности, %: $2.1./1.1. \times 100\%$
3.	Оборачиваемость запасов и затрат
3.1	Выручка от реализации продукции
3.2	Однодневный оборот: $3.1./90$ (квартал)
3.3	Средние остатки запасов и затрат
3.4.	Оборачиваемость запасов и затрат в днях: $3.3/3.2.$

**Таблица 5.8.** Финансовые и относительные показатели

N.	Показатели
1.	Балансовая прибыль
2.	Балансовый убыток
3.	Чистая прибыль
3.	Убыток
4.	Общая рентабельность $3/290 \text{стр. ф.1} \times 100\%$
5.	Собственные средства предприятия
6.	Наличие собственных оборотных средств

7.	Коэф. Абсолютной платежеспособности(теоретически достаточная норма 0,2-0,25
8.	Общий коэф. Платежеспособности(теоретическая величина 2-2,5)
9.	Коэф. Финансовой устойчивости
10.	Классность предприятия: 1 класс: 3п.>0; 7п.>=0,2; 8п.>=2;6п.>0 2 класс:3п.>0; 8п.>=1,5;6п.>0 или 7п.>=0,2;8п.>=1,5;6п.>0. 3 класс- все остальные предприятия

С учетом результатов анализа финансовых коэффициентов, рассматриваемых по консолидированному балансу предприятия, компании могут, также классифицироваться по следующим категориям:

категория K1 - компании, у которых финансовые коэффициенты всех четырех групп этих коэффициентов (ликвидности, структуры капитала, рентабельности и оборачиваемости) превышают среднеотраслевые значения соответствующих коэффициентов; эти компании квалифицируются как платежеспособные, дееспособные, финансово устойчивые, инвестиционно привлекательные, с эффективным менеджментом;

категория K2 - компании, у которых: все коэффициенты ликвидности и структура капитала превышают среднеотраслевую норму, однако некоторые из показателей рентабельности и оборачиваемости не достигают своей среднеотраслевой нормы; такие компании следует признать платежеспособными, дееспособными, финансово устойчивыми, но недостаточно инвестиционно привлекательными и не обладающими достаточно эффективным менеджментом;

категория K3 - предприятия, все коэффициенты ликвидности которых выше среднеотраслевой нормы, однако в каждой из коэффициентов структуры капитала, рентабельности и оборачиваемости имеются коэффициенты, худшие, чем соответствующие среднеотраслевые величины; подобные предприятия могут быть определены в краткосрочном плане как платежеспособные и дееспособные, но недостаточно финансово устойчивые в перспективе, а также как инвестиционно привлекательные и имеющие недостаточно эффективный менеджмент;

категория K4 - фирмы, у которых коэффициент текущей ликвидности больше двух, но хотя бы один из прочих коэффициентов ликвидности не удовлетворителен, при том, что среди групп коэффициентов структуры капитала, рентабельности и оборачиваемости в каждой из этих групп имеются коэффициенты, худшие, чем соответствующие среднеотраслевые величины; такие компании квалифицируются как находящиеся под угрозой банкротства;

категория K5 - компании, имеющие коэффициент текущей ликвидности меньше двух (или равный двум) и одновременно характеризующиеся хотя бы одним неудовлетворительным (хуже среднеотраслевых значений соответствующих величин) иным коэффициентом в каждой из четырех групп финансовых коэффициентов (ликвидности, структуры капитала, рентабельности и оборачиваемости); эти компании, по сути, являются банкротами, даже если их банкротство официально не объявлено.

Обзоры основных финансовых коэффициентов типичных для разных отраслей компаний еженедельно публикуются в журналах "Эксперт", "Форум", "Коммерсант" и других подобных специализированных изданиях.

В систематизированном виде классификация компаний на основе анализа рассчитываемых по их балансовым отчетам финансовых коэффициентов может быть представлена в следующей таблице.

Категория	Финансовые коэффициенты, рассчитываемые по балансовому отчету
-----------	---

(рейтинг компаний)	Коэффициенты ликвидности	Коэффициенты структуры капитала	Коэффициенты рентабельности	Коэффициенты оборачиваемости
K1	>>	>>	>>	>>
K2	>>	>>	<	<
K3	>>	<	<	<
K4	КТЛ $\geq$ 2; <	<	<	<
K5	КТЛ<2; <	<	<	<

Обозначения: **КТЛ** - коэффициент текущей ликвидности;

">>" - все коэффициенты указанной группы финансовых коэффициентов удовлетворительны (выше соответствующих среднеотраслевых значений);

"<" - хотя бы один из коэффициентов рассматриваемой группы неудовлетворителен.

Компании, относящиеся к категории K1, являются надежными партнерами в качестве как партнеров по любым текущим сделкам (заказчиков и исполнителей заказов), так и партнеров по инвестиционным проектам.

Компании, находящиеся в категории K2, надежны как контрагенты по любым текущим сделкам (в роли заказчиков или подрядчиков), но недостаточно надежны в качестве партнеров по инвестиционным сделкам.

Предприятия, включаемые в категорию K3, являются надежными партнерами по текущим сделкам в части выполнения или оплаты краткосрочных заказов. По более длительным заказам они не надежны - точно так же, как они ненадежны и в качестве партнеров по инвестиционным проектам.

Каких-либо контактов с компаниями, отвечающими критериям K5, следует избегать как с неплатежеспособными и недееспособными (не говоря уже об их абсолютной непривлекательности и неэффективном менеджменте).

Экспресс-анализ финансовых коэффициентов согласно приводимой таблице для окончательного суждения должен в обязательном порядке дополняться сравнением финансовых коэффициентов предприятия со среднеотраслевыми значениями тех же коэффициентов по России.

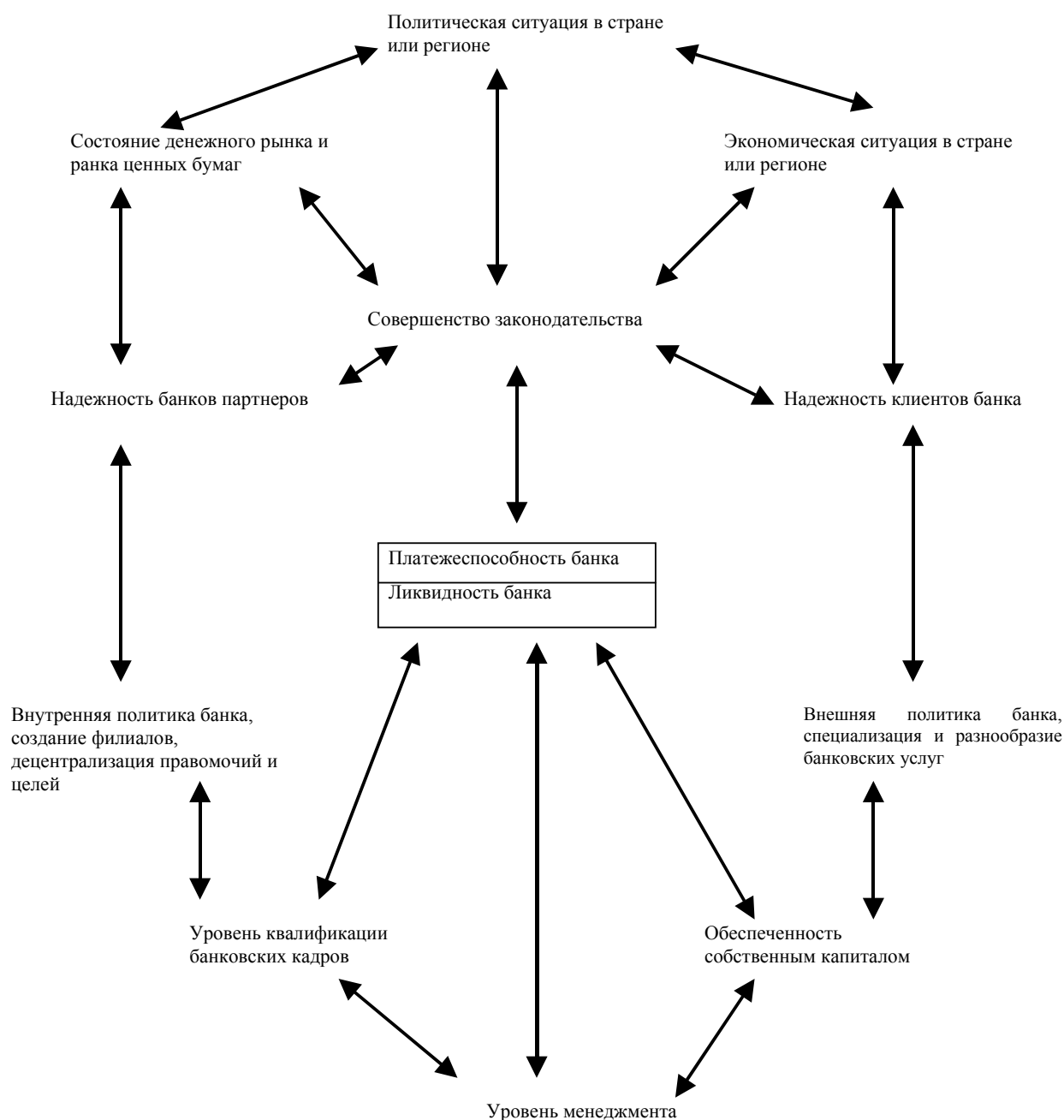
Наименование коэффициента	Нормативные значения	Оценка
Коэффициент текущей ликвидности	меньше 2,0	неудовлетворительно
	больше или равен 2,0, но меньше 2,5	удовлетворительно
	больше или равен 2,5, но меньше 3,0	хорошо
	больше или равен 3,0	отлично
Коэффициент уточненной ликвидности (уточненный коэффициент ликвидности)	меньше 1,0	неудовлетворительно
	больше или равен 1,0, но меньше 1,5	удовлетворительно
	больше или равен 1,5, но меньше 2,0	хорошо
	больше или равен 2,0	отлично
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	меньше 0,1	неудовлетворительно
	больше или равен 0,1, но меньше 0,15	удовлетворительно
	больше или равен 0,15 но меньше 0,3	хорошо
	больше или равен 0,3	отлично
Коэффициент	меньше 1,0	неудовлетворительно

абсолютной ликвидности	больше или равен 1,0, но меньше 1,5	удовлетворительно
	больше или равен 1,5 но меньше 3,0	хорошо
	больше или равен 3,0	отлично
Коэффициент финансовой устойчивости	меньше 1,0	неудовлетворительно
	больше или равен 1,0, но меньше 1,5	удовлетворительно
	больше или равен 1,5 но меньше 3,0	хорошо
	больше или равен 3,0	отлично
Коэффициент финансовой автономии	зависит от рыночной кредитной ставки	Невозможно задать
Рентабельность собственного капитала	меньше рыночной ставки по банковским депозитам на срок, равный отчетному периоду	неудовлетворительно
	больше рыночной ставки по банковским депозитам на срок, равный отчетному периоду, на индекс инфляции за отчетный период, но больше последнего в число раз менее, чем 1,25	удовлетворительно
	больше рыночной ставки по банковским депозитам на срок, равный отчетному периоду, на индекс инфляции за отчетный период, но выше последнего в число раз менее, чем 1,5 (однако больше, чем в 1,25 раза)	хорошо
	больше рыночной ставки по банковским депозитам на срок, равный отчетному периоду, на индекс инфляции за отчетный период, но выше последнего в число раз менее, чем 2,0 (однако больше, чем в 1,5 раза)	отлично

### 5.3.9. Критерии выбора банка

В кредитных отношениях важно определить не только возможности заемщика, но возможности кредитного учреждения - банка.

Критерии выбора банка. Универсальной методики анализа деятельности банков на сегодня нет. Факторы, влияющие на ликвидность и платежеспособность банка, представлены на схеме 14.



**Рис. 5.4.** Факторы влияния на ликвидность и платежеспособность банка

**Таблица 5.9.** Наиболее распространенная система коэффициентов деятельности коммерческих банков.

Показатели	Способ расчета	Характеристика
$K_1, \%$	прибыль актив	Обобщающий показатель доходности деятельности банка. Учитывает на эффективность использования всех активов, находящихся в распоряжении банка.
$K_2, \%$	прибыль уставной капитал	Доходность капитала участников (совладельцев, акционеров) банка. Отражает не только эффективность ведения дел банком, но и его дивидендную политику.
$K_3, \%$	собственные средства привлеченные средства	Отражает надежность банка. Показывает степень покрытия привлеченных средств собственным капиталом. Указывает на уровень активности банка



		в укреплении своей ресурсной базы через привлечение временно свободных денежных средств предприятий, банковских учреждений и населения.
$K_4, \%$	предоставленные банком кредиты + в фондах регулирования привлеченные средства	Характеризует направление политики использования привлеченных средств. Указывает какая часть привлеченных средств используется для кредитования, для факторинга и т.д.
$K_5, \%$	межбанковские кредиты привлеченные средства	Отражает направление политики привлечения ресурсов. Показывает какая часть активов банка формируется за счет средств других банков, т.е. характеризует степень финансовой зависимости банка от других банков.

Все эти показатели тесно связаны между собой и работают на показатель доходности банка  $K_2 : K_2 = K_1 : K_3$ .

Высокий уровень  $K_4$ , свидетельствующий об энергичной кредитной политике банка, благотворно влияет на прибыльность активов. Повышенный  $K_5$  снижает прибыльность активов, т.к. дорогостоящие межбанковские кредиты «утяжеляют» затраты банка и соответственно уменьшают прибыль.

Учитывая столь тесную связь всех пяти коэффициентов, мы должны рассматривать их в комплексе, в зависимости от целей анализа, выделять то одни, то другие показатели. Для предприятия-заемщика первостепенное значение имеют коэффициенты  $K_3$ ,  $K_4$ ,  $K_5$  и сумма уставного капитала.

Для предприятия-инвестора на первый план выходят коэффициенты:  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ , но не менее важны и  $K_4$ ,  $K_5$ .

Следует иметь в виду, что сумма активов банка не статична, а изменяется во времени, следовательно все показатели надо рассматривать на базе средних величин. Так прибыль создается в течение года, а уставной капитал мог вырасти в последнем квартале.

$K_3$  ориентирует банк на замкнутость с преимущественным использованием собственных средств, а это вряд ли может быть признано самым надежным путем. Например, у мобильных японских банков привлеченный капитал превышает собственные средства в среднем в 83 раза.

Этот анализ следует дополнить коэффициентом использования в качестве кредитных ресурсов средств до востребования, находящихся на расчетных, текущих счетах, лимитированных чековых книжках и в аккредитивах предприятий. Для банка это самые дешевые, но и самые опасные финансовые ресурсы, т.к. они не имеют срока хранения и могут быть изъяты в любой момент. Следовательно неосмотрительность в использовании этих средств для ссудных операций может помешать банку бесперебойно осуществлять платеж по требованиям клиентов.

Для анализа использования средств до востребования в качестве ресурсов кредитования следует сопоставлять: остатки денег на расчетном счете, лимитированных книжках и до востребования с остатками на корреспондентском счете и в кассе банка. Превышение первого над вторым показывает размер принадлежащих предприятиям средств, отвлеченных в ссуды. Увеличение до 55-60% доли этих средств в общей сумме денег, находящихся на счетах до востребования, должно служить банку предупреждением к усилению притока срочных депозитов и иных ресурсов.

Коэффициент платежеспособности банка равен отношению фактически оплаченных за определенный период обязательств к сумме предъявленных обязательств. Данный показатель увязывает своевременный возврат привлеченных средств с погашением выданных банком кредитов.  $K_n = 1$  показывает бесперебойность функционирования банка.

К собственному капиталу банка в отечественной практике относят: уставной капитал, резервный капитал, различные фонды, прибыль текущего года. Для расчета активов, взвешенных по степени риска, предварительно проводится их деление на группы.

**Таблица 5.10.** Расчет активов банка с учетом коэффициентов риска

Группы	Коэффициент риска (%)
<b>1 группа</b>	
касса и приравненные к ней средства	0,0
средства на корреспондентском счете открытом в ЦБ РФ	0,0
средства на резервном счете в ЦБ РФ	0,0
государственные ценные бумаги	0,0
<b>2 группа</b>	
ссуды, гарантированные правительством РФ	10,0
ссуды под залог государственных ценных бумаг	10,0
средства на счетах у иностранных банков стран-членов ОЭСР	10,0
ссуды на разные цели	10,0
<b>3 группа</b>	
ценные бумаги местных органов власти РФ	20,0
<b>4 группа</b>	
средства на счетах в российских банках и банках стран -не членов ОЭСР	50,0
гарантии и поручительства, выданные банком	50,0
<b>5 группа</b>	
все прочие активы банка	100,0

Исходя из степени риска, кредитные активы (ссудная задолженность) рекомендуется подразделять на пять условных групп для расчета размера необходимых банку резервов для управления его активами и повышения их качества.

Первая группа - кредиты, выданные заемщикам, имеющим устойчивое финансовое положение и высокий рейтинг платежеспособности, не вызывающий сомнений в своевременном возврате выданной ссуды и уплате начисленных процентов по ней.

Вторая группа - кредиты, выданные заемщикам с хорошим финансовым положением. Однако отдельные аспекты их финансового состояния вызывают некоторые сомнения (например, будет ли обеспеченно своевременное поступление платежей за отгруженную продукцию). Заемщик допустил просроченную задолженность по ссудам длительностью до 30 дней.

Третья группа представлена кредитами, выданными заемщикам, которые оказываются в сомнительном финансовом положении (например, имеют много долгов по другим ссудам, в том числе ранее отсроченным, испытывают трудности с реализацией готовой продукции). Заемщик допустил просроченную задолженность по ссудам банка длительностью до 60 дней.

Четвертая группа включает кредиты, предоставленные заемщикам, у которых образовался недостаток собственных оборотных средств, не выполняется задание по прибыли, имеются длительная просроченная задолженность от 60 до 180 дней, неоднократная пролонгация ссуд, факты взыскания ссуд другими банками в судебном порядке. Возникает неуверенность в возможности выполнения гарантом взятых на себя обязательств.

Пятая группа - кредиты, выданные заемщикам с неликвидными балансами и заемщикам, признанным в установленном порядке банкротами. Заемщик допустил

длительную просроченную задолженность более 180 дней, и/или отсутствует достоверная информация о заемщике и какие - либо гарантии погашения ссуд.

Сумма резерва покрытия кредитного риска рассчитывается на дату составления баланса банка по шкале кредитных рисков в зависимости от групп риска и установленного для каждого из них коэффициента риска, определенного в процентах к соответствующим величинам ссудной задолженности.

При этом в состав ссудной задолженности включаются просроченные менее 30 дней начисленные проценты. Скорректированная с учетом невозврата величина кредитов, включаемых в состав ликвидных активов, уменьшает их размер и оказывает соответствующее негативное влияние на соотношение ликвидных активов и общей суммы активов банка и на соотношение ликвидных активов и обязательств до востребования, ухудшая качество активов банка.

При определении качества ссуд, составляющих кредитный портфель, следует придерживаться следующих критериев:

	Рекомендации специалистов Мирового банка	Критерии, возможные для практического использования в современных условиях
1. Финансовое положение заемщика, оцениваемое на основе длительности просроченной задолженности и некоторых показателях финансово-хозяйственной деятельности.	1. Назначение и сумма кредита.	1. Назначение ссуды.
2. Ликвидность баланса заемщика.	2. Финансовое положение заемщика.	2. Вид кредита.
3. Качество гарантии.	3. Качество залога.	3. Размер ссуды.
4. Информация о заемщике.	4. Срок и схема погашения ссуды.	4. Срок ссуды.
5. Сектор экономики.	5. Информация о заемщике.	5. Схема погашения ссуды.
6. Форма собственности.	6. Взаимоотношения банка с заемщиком.	6. Полнота оценки делового риска.
	7. Цена кредита.	7. Отраслевая принадлежность заемщика.
	8. Характеристика займа.	8. Форма собственности.
	9. Величина денежного потока.	9. Размер заемщика.
		10. Кредитоспособность заемщика.
		11. Взаимоотношения с заемщиком.
		12. Информация о заемщике.
		13. Цена кредита.
		14. Качество вторичного источника погашения долга банку.

К финансовым коэффициентам, характеризующим качество кредитного портфеля, относится показатель средней степени кредитного риска ( $K_1$ ):

$$K_1 = \frac{\text{Сумма расчетного резерва}}{\text{Размер кредитного портфеля}}$$

Рассмотрим пример:

Группа кредитного риска	Остаток задолженности	Коэффициент риска (в%)	Сумма расчетного резерва
1	1000	2	20
2	1200	5	60
3	5600	30	1680
4	2000	75	1500
5	500	100	500
Итого:	10300	x	3760

$$K_1 = 3760/10300 \times 100 = 36,5\%$$

Средний размер кредитного риска по кредитному портфелю составил 36,5%.

Следующий показатель - коэффициент степени защиты банка от совокупного кредитного риска ( $K_2$ ):

$$K_2 = \frac{\text{Абсолютная величина риска по ссудам, просроченным или пролонгированным более 90 дней}}{\text{Уставной капитал + Резервный фонд + нераспределенная чистая прибыль прошлых лет}}$$

1 класс - до 5%; 2 класс - до 15%; 3 класс - до 30%; 4 класс - до 50%; 5 класс - более 50%.

Уровень доходности банка и прибыльности его деятельности оценивается на основе системы финансовых коэффициентов и структурного анализа. Финансовая устойчивость банка подтверждается аудиторами, если фактическая величина финансовых коэффициентов соответствует мировым стандартам, отсутствует отрицательный тренд в динамике коэффициентов, а также если рост прибыли не происходит за счет нестабильных источников.

**Таблица 5.11.** Коэффициенты, определяющие уровень доходности банка

Числитель	Знаменатель	Нормативный уровень мировой банковской практики
Процентная маржа (проценты полученные минус проценты уплаченные)	Средний остаток активов, приносящих доход	4,6-3,2
Процентная маржа	Активы (итого по активу баланса)	4,5
Беспроцентный доход	Активы	1,0
Беспроцентный расход	Активы	-
Беспроцентный доход минус беспроцентный расход	Процентная маржа	48-67
Процентная маржа плюс беспроцентный доход	Активы	-

Дивиденды выплаченные	Стабильная часть доходов	32-65
-----------------------	--------------------------	-------

Качественной характеристикой деятельности банка является ликвидность. Она отражает способность банка своевременно и без потерь для себя удовлетворять потребности вкладчиков за счет превращения активов в денежные средства.

**Таблица 5.12. Коэффициенты ликвидности банков**

Показатели ликвидности	Уровень	Характеристика
собственный капитал активы взвешенные с учетом риска (т.е. веса - дифференциация по рискам)	$>0,04$	Характеризует достаточность капитала банка с учетом проводимых им активных операций.
Собственный капитал активы повышенного риска	$>0,1$	
собственный капитал обязательства банка	$>0,05$	Характеризует соотношение собственного капитала банка и его обязательств. Наличие достаточного капитала для выполнения обязательств перед вкладчиками является необходимой гарантией стабильности банка.
Ликвидные активы банка все активы банка	$>0,5$	Определяет качество активов.
Ликвидные активы обязательства до востребования	$>0,3$	Оцениваем состояние краткосрочной ликвидности
долгосрочные кредиты банка капитал банка + долгосрочные обязательства банка	$\leq 1$	Оцениваем состояние долгосрочной ликвидности.
Наиболее крупные суммы кредитов, выданные одному заемщику капитал банка	$\leq 1$	Оценивает максимальный риск на одного заемщика.

Рентабельность банка исчисляется как отношение прибыли к среднему уровню собственного капитала банка. Для американских коммерческих банков нормальной считается рентабельность 13-16%. В инструкции № 1 ЦБ РФ не предусмотрены показатели прибыльности банков, что затрудняет прогнозирование перспектив дальнейшего роста банковских операций.

### **ЗАДАНИЕ.**

1. Является ли источником финансовых ресурсов предприятия только прибыль или могут быть

амортизация,  
средства от продажи ценных бумаг,  
кредит и займы,  
сдача имущества в аренду,  
пожертвования?

Каковы их соотношения по удельному весу?

2. Для анализа кредитоспособности организации необходимо вычислить норму прибыли на вложенный капитал

сумма прибыли за отчетный период = 9700 руб.,

сумма прибыли за отчетный период- 10500 руб.,

общая сумма пассива по балансу прошлый год 34840 руб.,

общая сумма пассива по балансу за отчетный период 34962 руб.

По данным результатам сравните состояние доходности кредитозаемщика.

3. Кредит выдается под простую ставку 80% годовых на 180 дней.

Рассчитать сумму, полученную заемщиком и сумму процентных денег, если величина кредита составляет 40 тыс. руб.

4. Вексель выдан на сумму 100 тыс. руб. со сроком оплаты 21 июля. Владелец векселя учел его в банке 5 июля по учетной ставке 110%. Определить доход банка и сумму, полученную по векселю (К-365 дней).

5. Как на Ваш взгляд связаны между собой пять элементов финансового менеджмента: 1) финансовые методы, 2) рычаги, 3) правовое, 4) нормативное и 5) информационное обеспечения.

6. Для анализа кредитоспособности организации необходимо вычислить коэффициент ликвидности хозяйствующего субъекта:

денежные средства на начало года 948 тыс. руб. на конец 923 тыс. руб.,

ценные бумаги и краткосрочные вложения – нет,

кредиты и заемные средства – 10 тыс. руб. и 15 тыс. руб. соответственно,

кредиторская задолженность и прочие пассивы – 350 тыс. руб. и 337 тыс. руб.

Полученный результат должен быть выше 1, сравните данные за период, сделайте вывод о ликвидности фирмы.

7. При выпуске акций номиналом 100 тыс. руб. объявленная величина дивидендов равна 125% годовых, а их стоимость по оценкам будет ежегодно возрастать на 10% по отношению к номиналу. Определить ожидаемый доход от покупки по номиналу и последующей продажи через 5 лет десяти таких акций.

8. Определить простую ставку процентов, при которой первоначальный капитал в размере 24 тыс. руб. достигнет 30 тыс. руб. через 100 дней (К=365)

9. Какие виды финансовых рисков (кредитный риск, процентный риск, риск упущенной выгоды) Вы считаете наиболее опасными для фирмы и почему?

10. Пусть за кредит 20000 рублей, выданный на полгода, взимается плата 10000 рублей. Какова в этом случае полугодовая процентная ставка?

11. Найти текущую стоимость \$100 (S), получаемых через год (t):

а) при процентной ставке 12,5% (i),

б) при учетной ставке 12,5% (d).

12. Какой выигрыш получит инвестор за два года от инвестирования 200 тыс. рублей (P) по ставке 8% годовых, если вместо поквартального начисления процентов на эту сумму будут начислены непрерывные проценты?

13. Определить эффективность вложения капитала через показатель коэффициента оборачиваемости оборотных средств:

выручка от реализации продукции прошлый год – 58 тыс. руб., 63 тыс. руб. - отчетный;

средний остаток оборотных средств прошлый год – 5,1 тыс. руб., отчетный, 5,2 тыс. руб.

Как влияет на коэффициент рост объема выручки?

Как влияет на коэффициент увеличение среднего остатка оборотных средств?

14. Найти текущее значение долга, полная сумма которого через три года составит 700 тыс. руб.

Проценты начисляются:

а) по ставке 14% в конце каждого года;

б) по ставке 2% ежеквартально;

в) по ставке 12% годовых в конце каждого месяца;

г) непрерывные по ставке 5%.

Для чего необходимы такие расчеты, чего достигает инвестор, получив эти значения?



15. Пусть некоторая компания имеет привилегированные акции, по которым выплачиваются дивиденды по 100 руб. в год, если требуемый уровень дохода по этим акциям составляет 10%. Определите цену акции

16. Какими приемами финансового менеджмента Вы будете пользоваться, если вы организовали новое дело и почему?

17. Для чего необходимо значение коэффициента финансовой устойчивости?

А. Определите коэффициент устойчивости.

собственные средства - 34480 руб. – прошлый год, 34620 руб. - отчетный год;

заемные средства - 10 тыс. руб. - прошлый год, 5,0 тыс. руб. - отчетный год;

кредит задолженности и др. - 350 тыс. руб. - прошлый год, 337 тыс. руб. - отчетный год.

Б. Сравните данные результаты и составьте заключение об устойчивости предприятия.

18. Долг в размере 300 тыс. руб. должен быть выплачен через два года. Найти эквивалентные значения по ставке 25 %.

19. Пусть за кредит в 10 тыс. руб., выданный на 6 месяцев, взимается плата в размере 5 тыс. руб. Какова в этом случае полугодовая процентная ставка?

а) 50%; б) 100%; в) 20%.

20. Оценить необходимость и объем дополнительной краткосрочной ссуды по результатам планируемой деятельности предприятия по сборке электроизмерителей на январь 2004 года при следующих прогнозируемых показателях его хозяйственной деятельности

Закупка комплектующих элементов планируется на сумму 218,250 т.р., из них оплата деньгами до 31.01 будет произведена только 35% стоимости.

Остатки комплектующих элементов на складе в конце месяца составят 8,730 т.р.

Продажа готовой продукции будет произведена на сумму 450,000 т.р. из них 48% будет оплачена деньгами до 31.01.

Планируемые валовые издержки составят:

1. оплата производственного персонала с начислениями - 49,500 т.р. (выплаты до 31.01),

2. производственные накладные издержки (без амортизации и аренды) - 56,250 т.р.,

3. амортизация - 643.8 т.р.,

4. аренда оплачена в конце прошлого года на год вперед и включается в издержки ежемесячно,

5. административные издержки - 33,750 т.р. (выплаты после 31.01),

6. маркетинговые издержки - 29,250 т.р. (выплаты до 31.01).

Процентная ставка банковского кредита составляет - 24% годовых. Выплата процентов осуществляется до последнего числа каждого месяца.

Имеющиеся кредиторская задолженность, начисленные обязательства

и задолженности перед бюджетом погашаются в течение месяца.

Дебиторы погашают свою задолженность в течение месяца на половину.

Финансовый менеджер предприятия считает, что минимальный объем денежного счета, который гарантирует ему надежную повседневную деятельность, составляет 22,000 т.р. Баланс предприятия на начало месяца приведен в таблице 1.

**Таблица 1.** Начальный баланс предприятия для задачи 1

АКТИВЫ	
Оборотные средства	
Денежные средства	22,400
Дебиторская задолженность	48,000



Товарно-материальные средства	5,400
Предоплаченная аренда помещений	12,000
Основные средства	
Начальная стоимость	32,762
Накопленная амортизация	1,862
Остаточная стоимость	30,900
Активы, всего	118,700
<b>ПАССИВЫ</b>	
Краткосрочные задолженности	
Кредиторская задолженность	34,000
Начисленные обязательства	21,200
Банковская ссуда	-
Задолженности по налогу на прибыль	820
Долгосрочные задолженности	
Долгосрочный банковский кредит	20,000
Собственный капитал	
Уставной капитал	30,000
Нераспределенная прибыль	12,680
Пассивы, всего	118,700

Задача состоит в том, чтобы установить минимальный объем дополнительного финансирования предприятия (если таковой понадобится).

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

Рентабельность продаж и направления ее роста.

Показатели деловой активности (капиталоотдачи) организации и пути их улучшения.

Понятие финансового рычага (левериджа).

Понятие эффекта финансового рычага, как приема экономического анализа.

Сущность и факторы финансового состояния организации.

Анализ состава, структуры и динамики активов организации.

Анализ состава, структуры и динамики источников формирования активов организации.

Соотношение капитала и обязательств организации по данным бухгалтерского баланса.

Анализ финансового состояния по данным бухгалтерского баланса (общий подход).

Методика анализа финансового состояния с использованием финансовых коэффициентов.

Финансовые коэффициенты рентабельности активов, собственных и привлеченных средств как инструменты оценки финансового состояния организации.

Расчет и оценка финансовых коэффициентов рыночной устойчивости.

Расчет и оценка финансовых коэффициентов ликвидности оборотных активов.

Оценка ликвидности бухгалтерского баланса на основе группировки активов по уровню их ликвидности и обязательств по срочности их оплаты.

Расчет и оценка показателей платежеспособности и деловой активности.

Показатели и факторы неплатежеспособности (финансовой несостоятельности) организации.

Особенности методики финансового анализа неплатежеспособных организаций.

Принципы комплексной оценки производственно-финансовой деятельности организации и ее подразделений.

Методы рейтинговой оценки финансового состояния эмитентов и структурных подразделений акционерных обществ.

Методы оценки эффективности бизнеса

Характеристика показателей деловой активности организации.

Характеристика финансовых коэффициентов ликвидности оборотных активов.

Сравнительная характеристика финансовых коэффициентов рыночной устойчивости и ликвидности оборотных активов.

Характеристика показателей платежеспособности и деловой активности.

Сравнительная характеристика финансовых коэффициентов ликвидности оборотных активов и платежеспособности.

Группировка активов по уровню их ликвидности для целей анализа ликвидности бухгалтерского баланса.

Группировка обязательств по срочности их оплаты для целей анализа ликвидности бухгалтерского баланса.

Особенности анализа состава, структуры и динамики просроченной кредиторской задолженности.

Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности.

Основные факторы неплатежеспособности (финансовой несостоятельности) организации.

Цели и задачи анализа финансового анализа неплатежеспособных организаций.

Способы реализации системного подхода к комплексному анализу.

Принципы формирования экономических показателей для проведения комплексного анализа в системе комплексного управленческого анализа.

## Модуль 6. Анализ и управление трудовыми ресурсами

Рациональная организация кадров имеет серьезное значение для эффективной работы, увеличения финансовых результатов любого предприятия.

Управление кадрами как система включает нижеследующие блоки:

1. Запуск	
Наем	
Выбор	Управляющий кадрами «действует» на рынке труда
Переговоры	
Заключение контрактов	
2. Процессы	
Обучение	
Тренировка	
Условия работы	Управление рабочей силой
Здравоохранение	
Предотвращение и разрешение споров	
Прекращение найма	
3. Выпуск	
Исполнение работы	Возрастание производительности труда

Структура кадров может быть представлена следующим образом:

### Схема 6.1.

Структура работающих		Работающие на предприятии
Промышленно-производственный персонал (т.е. занятые в производстве и его обслуживании)		К промышленно-производственному персоналу (ППП) относят лиц, занятых трудовыми операциями, связанными с основной деятельностью предприятия, а к непромышленному персоналу относят работников учреждений культуры, общественного питания, медицины и пр., принадлежащих предприятию.
рабочие	основные (непосредственно создающие продукцию)	
руководящие работники	Вспомогательные (работники, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест),	
специалисты, служащие	функциональные группы:	
охрана	транспортная;	
ученики	погрузочно-разгрузочная;	
	контрольная;	
	ремонтная;	
	инструментальная;	

хозяйственная;  
организационно-  
технологическая;  
складская;  
группа охраны труда и  
подготовка производства.

В анализе трудовых ресурсов предприятия можно выделить *четыре направления*:

***Анализ структуры численного состава работающих на предприятии.***

***Анализ использования рабочей силы:***

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

Анализ уровня квалификации персонала.

Анализ форм, динамики и причин движения персонала.

Анализ использования рабочего времени.

***Анализ производительности труда:***

Анализ выполнения плана по росту производительности труда и определение прироста продукции за счёт этого фактора.

Факторный анализ производительности труда.

Резервы роста производительности труда.

***Анализ оплаты труда:***

Анализ состава и динамики фонда заработной платы.

Факторный анализ фонда заработной платы.

Анализ эффективности использования фонда заработной платы.

Анализ структуры численного состава работающих на предприятии предполагает:

анализ социальной структуры - социо-профессиональная структура, для понимания поведения людей. Во Франции, например, существует официальный «Социальный баланс», который предполагает подсчет процентов работающих, относящихся к четырем следующим категориям: рабочие, служащие, мастера, кадры (50. С. 148);

анализ возрастной структуры. Заметное нарушение в возрастной пирамиде-структуре персонала может изменить психо-социологическое равновесие внутри предприятия и создать серьезные проблемы найма рабочей силы;

анализ структуры персонала по рабочему стажу. Существует мнение, что «старики» представляют «память» предприятия. С ними неминуемо присутствует преемственность в производственном процессе, влияет на фонд заработной платы, является необходимым условием для создания сильной и стабильной профсоюзной структуры;

анализ структуры персонала предприятия по полу;

анализ структуры персонала предприятия по профессиональным характеристикам;

анализ рабочего персонала по отношению к продукции;

анализ устойчивости занятости (рабочих мест):

$$\text{Индекс стабильности персонала} = \frac{\text{Постоянный состав}}{\text{Общая численность работников предприятия}}$$

анализ динамики числа занятых:

$$K \text{ динамики занятых} = \frac{\text{Поступления} - \text{увольнения}}{\text{Начальное сальдо}} \times 100\%$$

анализ причин увольнений;

анализ причин отсутствия на работе.

По каждой категории, кроме рабочих, можно ограничиться таким сопоставлением. По рабочим же следует провести отдельный анализ.

**Анализ использования рабочей силы.** В ходе анализа обеспеченности трудовыми ресурсами проводят сравнение фактической численности персонала с предыдущим периодом и плановой численностью отчётного периода по всем классификационным группам. В процессе анализе изучается соотношение между группами и тенденции изменения этого соотношения.

Влияние изменения удельного веса основных рабочих в общей их численности на выработку продукции одним работающим определяется по формуле:

$$\Delta CB = (UD_1 - UD_0) \cdot CB_0$$

где:

$UD_1, UD_0$  – удельный вес основных рабочих в общей их численности по плану (базисному периоду) и отчёту;  $CB_0$  – среднегодовая выработка одного работающего по плану.

Сокращение вспомогательных рабочих может быть достигнуто за счёт концентрации и специализации вспомогательных работ: по наладке и ремонту оборудования, повышению уровня механизации и совершенствованию труда этих рабочих.

Численность рабочих  $Ч_p$  определяют исходя из нормы трудоёмкости работ планируемого периода ( $T$ ), эффективного (действительного) годового фонда времени рабочего ( $T_{эф}$ ) и планируемого коэффициента выполнения норм  $K_{nn}$  по формуле:

$$Ч_p = \frac{T}{T_{эф} \cdot K_{nn}}$$

Численность рабочих, занятых на аппаратурных, агрегатных работах, где действия рабочих заключаются в основном в управлении механизированными или автоматизированными процессами, определяют по рабочим местам и нормам обслуживания:

$$Ч_p = \sum_{i=1}^m n_i \cdot Ч_{pi} \cdot k_{3i}$$

где:

$n_i$  – количество агрегатов на  $i$ -й операции;

$Ч_{pi}$  – количество рабочих, необходимое для обслуживания  $i$ -го рабочего места;

$k_{3i}$  – коэффициент загрузки рабочих на  $i$ -й операции при совпадении профессий;

$i$  – наименование операций.

Численность служащих определяется исходя из организационной структуры предприятия и рациональной численности, необходимой для обеспечения функций управления.

Численность непромышленного персонала определяется по типовым отраслевым нормативам, по нормам обслуживания.

**Анализ профессионального и квалификационного уровня рабочих** производится путём сопоставления наличной численности по специальностям и разрядам с необходимой для выполнения каждого вида работ по участкам, бригадам и предприятию в целом. При этом выявляется излишек или недостаток рабочих по каждой профессии.

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ по участку, цеху, предприятию сравнивают средние тарифные разряды работ и рабочих, которые можно определить по средневзвешенной арифметической формуле:

$$\bar{T}_p = \frac{\sum (Tp \cdot Ч_{pi})}{\sum Ч_p}, \quad \bar{V}_p = \frac{\sum (Tp \cdot V_{pi})}{\sum V_p}$$

где:

$T_p$  – тарифный разряд,

$Ч_p$  – общая численность (количество) рабочих,  
 $Ч_{pi}$  – численность рабочих i-го разряда,  
 $V_{pi}$  – объём работ i-го вида,  
 $V$  - общий объём работ.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к снижению качества выпускаемой продукции и следовательно, необходимо предусмотреть повышение квалификации персонала. Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим необходимо производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

В ходе анализа квалификации управленческого персонала проверяют соответствие уровня образования каждого работника занимаемой должности, изучают вопросы, связанные с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

Квалификационный уровень работников зависит во многом от возраста, стажа работы, образования и т. д. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по возрасту, стажу работы, образованию.

Ответственным этапом в анализе использования предприятия кадрами является изучение *движения рабочей силы*. Анализ осуществляется в динамике за ряд лет на основе следующих коэффициентов (табл.14).

В ходе анализа тщательно изучению подвергают причины выбытия работников за нарушение трудовой дисциплины, т. к. это часто связано с нерешёнными социальными проблемами.

Однако выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества затраченного на производство труда, определённого количеством рабочего времени. Поэтому *анализ использования рабочего времени* является важной составной частью аналитической работы на предприятии.

**Таблица 6.1.** Показатели движения рабочей силы

Название показателя	Формула для расчёта показателя	Экономический смысл
Коэффициент оборота по приёму ( $K_n$ )	$K_n = \frac{\text{количество принятых работников}}{\text{среднесписочная численность работников}}$	Характеризует удельный вес принятых работников за период
Коэффициент оборота по выбытию ( $K_v$ )	$K_n = \frac{\text{количество выбывших работников}}{\text{среднесписочная численность работников}}$	Характеризует удельный вес выбывших за период работников
Коэффициент текучести кадров ( $K_t$ )	$K_n = \frac{\text{количество уволившихся} + \text{нарушения по собств. желанию} + \text{трудовой дисц.}}{\text{среднесписочная численность работников}}$	Характеризует уровень увольнения работников по отрицательным причинам
Коэффициент постоянства кадров ( $K_{\text{пост}}$ )	$K_n = 1 - K_v$	Характеризует уровень работающих на данном предприятии постоянно в анализируемом периоде (году, квартале)

Анализ использования рабочего времени осуществляется на основе баланса рабочего времени. Основные составляющие баланса представлены в табл.6.2.

**Таблица 6.2.** Основные показатели баланса рабочего времени одного рабочего

Показатель фонда времени	Условные обозначения	Формула расчёта	Примечания
--------------------------	----------------------	-----------------	------------

Календарный Номинальный (режимный) Явочный Полезный фонд рабочего времени	$T_K$ $T_{ном}$ $T_{яв}$ $T_{п}$	$T_K=365\text{дн}$ $T_{ном}=T_K-$ $t_{выход}$ $T_{яв}=T_{ном}-t_{неяв}$ $T_{п}=T_{яв}-t_{вп}$	$t_{вых}$ – время выходных и праздничных дней $t_{неяв}$ – дни неявок: отпуска, по болезни, по решению администрации, прогулы и пр. $t$ – номинальная продолжительность рабочего времени, $t_{вп}$ – время внутрисменных простоев и перерывов в работе, сокращённых и льготных часов
--	---	---	---

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени. Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию.

Фонд рабочего времени (ФРВ) зависит от численности рабочих ( $Ч_p$ ), количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год ( $Д$ ), средней продолжительности рабочего дня ( $t$ ):

$$ФРВ = Ч_p \cdot Д \cdot t$$

Если фактически одним рабочим отработано меньше дней и часов, чем предусматривалось планом, то можно определить сверхплановые потери рабочего времени: целодневные ( $Д_{пот}$ ) и внутрисменные ( $t_{пот}$ ):

$$Д_{пот} = (Дф - Дпл) \cdot Ч_{рф} \cdot t_{пл},$$

$$t_{пот} = (tф - t_{пл}) \cdot Дф \cdot Ч_{рф} \cdot ч,$$

$$T_{пот} = Д_{пот} + t_{пот}.$$

В ходе анализа необходимо выявить причины образования сверхплановых потерь рабочего времени. Среди них могут быть: дополнительные отпуска с разрешения администрации, невыходы на работу по болезни, прогулы, простои из-за неисправности оборудования, отсутствие работы, сырья, материалов, топлива, энергии и т. д. Каждый вид потерь должен быть подробно оценен, особенно тот, который зависит от предприятия. Уменьшение потерь рабочего времени по причинам, зависящим от трудового коллектива, является резервом увеличения производства продукции, который не требует дополнительных капитальных вложений и позволяет быстро получить отдачу.

Изучив потери рабочего времени, выявляют непроизводительные затраты труда, которые складываются из затрат рабочего времени в результате изготовления забракованной продукции и исправления брака, а также в связи с отклонениями от технологического процесса (дополнительные затраты рабочего времени). Для определения непроизводительных потерь рабочего времени используются данные о потерях от брака. На основании этих данных составляется аналитическая табл.16.

**Таблица 16.** Исходные данные для расчёта непроизводительных затрат рабочего времени

Показатель	Условные обозначения	Сумма
Производственная себестоимость товарной продукции	$C_{пр}$	
Заработная плата рабочих	$ЗП_p$	
Заработная плата производственных рабочих	$ЗП_{пр}$	
Материальные затраты	$МЗ$	
Себестоимость забракованной продукции	$C_б$	
Затраты на исправление брака	$З_б$	



Чтобы рассчитать непроизводительные затраты рабочего времени, связанные с изготовлением и исправлением брака, определяют:

удельный вес заработной платы производственных рабочих в производственной себестоимости товарной продукции:

$$УД_{зн} = \frac{ЗП_{пр}}{С_{пр}} \cdot 100;$$

сумму заработной платы в себестоимости окончательного брака:

$$ЗП_{об} = \frac{Сб \cdot УД_{зн}}{100};$$

удельный вес заработной платы производственных рабочих в производственной себестоимости товарной продукции за вычетом материальных затрат:

$$УД'_{зн} = \frac{ЗП_{пр}}{С_{пр} - МЗ} \cdot 100;$$

заработную плату рабочих по исправлению брака:

$$ЗП_{иб} = \frac{Зб \cdot УД'_{зн}}{100};$$

заработную плату рабочих в окончательном браке и в затратах на его исправление:

$$ЗПб = ЗП_{об} + ЗП_{иб};$$

среднечасовую заработную плату рабочих:

$$ЗПч = \frac{ЗПр}{ФРВ};$$

рабочее время, затраченное на изготовление брака и его исправление:

$$Тб = \frac{ЗПб}{ЗПч}.$$

Сокращение потерь рабочего времени – один из резервов увеличения выпуска продукции. Чтобы подсчитать его, необходимо потери рабочего времени ( $T_{пот}$ ) по вине предприятия умножить на плановую среднечасовую выработку продукции ( $СВ_{пл}$ ):

$$\Delta ТП = T_{пот} \cdot СВ_{пл}.$$

Потери рабочего времени не всегда приводят к уменьшению объёма производства продукции, т. к. они могут быть компенсированы повышением интенсивности труда работников. Поэтому при анализе использования трудовых ресурсов важное значение придаётся изучению показателей производительности труда.

Основой экономического анализа использования рабочего времени служит баланс рабочего времени в человеко-часах или человеко-днях. По балансу рабочего времени мы определяем потери рабочего времени, затем устанавливаем их причину и влияние на стоимость реализованной продукции.

Существенно для целей анализа определить сменность работы предприятия по числу рабочих. Для этого определяем коэффициент сменности рабочих:

$$К \text{ смен. раб.} = \frac{\text{Общее число отработанных в данном периоде чел.-дней}}{\text{Число чел.-дней, отработанных в наибольшей смене}}$$

Второй вариант расчета, но следует помнить, что он менее точный:

$$К \text{ смен. раб.} = \frac{\text{Численность рабочих занятых во всех сменах}}{\text{Численность рабочих, занятых в наибольшую смену}}$$

Очень часто проводят аналогию с коэффициентом сменности оборудования, считая, что коэффициент сменности рабочих характеризует, сколько смен в среднем ежедневно отработал каждый рабочий. Но это неверно. Коэффициент сменности рабочих

характеризует использование по сменам рабочих мест. Допустим К смен. раб. равен 1,5, следовательно рабочее место ежедневно использовалось в среднем как бы 1,5 раза.

Отношение коэффициента сменности рабочих к числу установленных на предприятии смен характеризует коэффициент использования сменного режима. Он определяет степень равномерности распределения рабочих (использование рабочих мест) по сменам. Допустим, он равен 90%, следовательно при полном использовании установленного сменного режима (при прочих равных условиях) объем продукции мог бы быть увеличен в 1,11 раза (число смен - 3, К сменности рабочих - 2,7, тогда  $3:2,7=1,11$ ) или на 11%.

При полном использовании сменного режима (когда коэффициент использования сменного режима равен 1) еще нельзя сказать, что использованы все рабочие места. Дело в том, что число работавших в одной из смен могло быть меньше числа рабочих мест. Поэтому рассмотренные выше коэффициенты дополняются нижеследующими.

Коэффициент непрерывности определяется отношением числа отработанных человеко-дней (или численности занятых) в максимальной по численности работавших в смену к числу человеко-дней, которое могло быть отработано в одну смену при использовании рабочих мест. В нашем примере, рабочих мест 500, т.е. при 25 днях работы предприятия и при полной загрузке в течение смены всех рабочих мест общее число отработанных человеко-дней должно бы равняться:  $500: 25 = 12500$  чел.- дней. Допустим, максимальная по численности смена - 10000 чел-дней. Тогда коэффициент непрерывности равен 80% ( $10000:12500$ ). Следовательно, 2500 чел-дней ( $12500 - 10000$ ) не было использовано из-за неполной загрузки рабочих мест.

Коэффициент непрерывности на соответствующую дату определяется отношением численности занятых в наибольшей смене к количеству рабочих мест.

Интегральный (общий) показатель использования предприятием производственных мощностей с учетом степени загрузки рабочих мест и рабочих смен может быть исчислен двумя способами:

а) как произведение коэффициента использования сменного режима и коэффициента непрерывности;

б) как частное от деления числа отработанных человеко-дней на то число человеко-дней, которое могло быть отработано при полном использовании рабочих мест во всех сменах. Разность между числителем и знаменателем показывает число неиспользованных человеко-дней как следствие неполной нагрузки рабочих мест и смен.

В процессе анализа необходимо определить абсолютный прирост продукции за счет изменения среднесписочной численности промышленно-производственного персонала (Прод. ч.):

$$\text{Прод. ч.} = (Ч_1 - Ч_0) \times ПТ_0,$$

где:

$Ч_0, Ч_1$  - среднесписочная численность ППП в базисном и отчетном периодах;

$ПТ_0, ПТ_1$  - производительность труда в отчетном и базисном периодах.

Рост объема промышленной продукции за счет роста производительности труда означает экономию рабочей силы ( $\mathcal{E}p$ ), которая определяется так:

$$\mathcal{E}p = Ч_1 - Ч_0 \times T \text{ р. об. пр.} \quad \text{или} \quad \mathcal{E}p = Ч_1 - \frac{\text{Об. пр.}_1}{ПТ_0}$$

где:

$T \text{ р. об. пр.}$  - темп роста объема продукции, %;

$\text{Об. пр.}_1$  - объем продукции в отчетном периоде в неизменных ценах.

Рост объема продукции за счет осуществления комплекса мероприятий по снижению текучести кадров (Прод. тек.) можно определить так:

$$\text{Прод. тек.} = Ч_{\text{ср.0}} \times (К_{\text{тек.}^0} - К_{\text{тек.}^1}) \times \frac{ПТ^0 \times п}{12} \times \text{выр.}$$

где:

$Ч_{\text{ср.0}}$  - среднесписочная численность работающих в базисном периоде;

$К_{\text{тек.}^0}$ ,  $К_{\text{тек.}^1}$  - коэффициенты текучести работающих в базисном и отчетном периоде после проведения мероприятий;

$ПТ^0$  - среднегодовая выработка одного рабочего в базисном периоде;

выр. - снижение выработки у вновь принятых работников по сравнению с работниками постоянного состава (доли единиц);

п - количество месяцев, требующих для адаптации рабочего в коллективе.

**Анализ производительности труда.** Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

Обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работающим (ГВ):

$$ГВ = \frac{ТП}{Ч},$$

где:

ТП – объём товарной продукции в стоимостном выражении;

Ч – численность работающих.

*Факторы, влияющие на годовую выработку* представлены на рис.6.

Отсюда факторная модель для показателя среднегодовой выработки будет иметь следующий вид:

$$ГВ = УД \cdot Д \cdot t \cdot СВ.$$

Расчёт влияния этих факторов может быть проведён способами цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц или интегральным методом.

Трудоемкость – затраты рабочего времени на единицу или весь объём изготовленной продукции:

$$TE_i = \frac{\Phi РВ_i}{ВВП_i}$$

где:

$\Phi РВ_i$  – фонд рабочего времени на изготовление i-го вида изделий,

$ВВП_i$  – количество изделий одного наименования в натуральном выражении.

Данный показатель является обратным среднечасовой выработке продукции.



**Рис. 6.1.** Взаимосвязь факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работника предприятия

Снижение трудоёмкости продукции – важнейший фактор повышения производительности труда. Рост производительности труда происходит в первую очередь за счёт снижения трудоёмкости продукции. Достигнуть снижения трудоёмкости возможно за счёт внедрения мероприятий *НТП*, механизации и автоматизации производства и труда, а также увеличения кооперированных поставок, пересмотра норм выработки и т. д.

В процессе анализа изучают динамику трудоёмкости, выполнение плана по её уровню, причины её изменения и влияния на уровень производительности труда. Если возможно, следует сравнить удельную трудоёмкость продукции по другим предприятиям отрасли, что позволит выявить передовой опыт и разработать мероприятия по его внедрению на анализируемом предприятии.

Анализ показал, что плановое задание по снижению трудоёмкости продукции в целом по предприятию значительно перевыполнено. Плановое задание по снижению трудоёмкости продукции к прошлому году составило 95,3%, тогда изменение  $95,3\% - 100\% = -4,7\%$ . Фактическое снижение трудоёмкости к уровню прошлого года 90,97% или  $90,97\% - 100\% = -9,03\%$ .

### Пример.

**Таблица 6.3.** Оценка динамики и выполнение плана по уровню трудоёмкости продукции

Показатель	Прошлый год	Отчётный год		Рост уровня показателя, %		
		План	Факт	План к прошлому году	Факт к прошлому году	Факт к плану
Товарная продукция, т.руб.	80200	81600	81640	101,7	101,8	100,05
Отработано всеми рабочими	2986120	2896000	2765400	97,0	92,6	95,5

человеко-часов	37,23	35,48	33,87	95,3	90,97	95,46
Удельная трудоёмкость на 1 тыс. руб, ч	26,86	28,18	29,52	104,91	109,90	104,75
Среднечасовая выработка, руб						

Плановый прирост производительности труда (часовой выработки) за счёт снижения трудоёмкости продукции:

$$\Delta CC_{пл} = \frac{\Delta TTE \cdot 100}{100 - \Delta TTE} = \frac{4,7 \cdot 100}{100 - 4,7} = 4,91\%.$$

Фактический рост производительности труда за счёт снижения трудоёмкости к уровню прошлого года:

$$\Delta CC\phi = \frac{9,03 \cdot 100}{100 - 9,03} = 9,92\%.$$

План по снижению трудоёмкости перевыполнен на 4,33% (95,3%-90,97%), в результате чего среднечасовая выработка продукции возросла на 5,01% (9,92%-4,91%).

Зная, как изменилась среднечасовая выработка, можно определить изменение трудоёмкости продукции:

$$\Delta TE\% = \frac{\Delta CB\% \cdot 100}{100 + \Delta CB\%};$$

$$\Delta TE\%_{пл} = \frac{4,91\% \cdot 100}{100 + 4,91\%} = 4,7\%;$$

$$\Delta TE\%\phi = \frac{9,92\% \cdot 100}{100 + 9,92\%} = 9,92\%.$$

Между трудоёмкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому общая удельная трудоёмкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

В процессе последующего анализа изучают показатели удельной трудоёмкости по видам продукции. Изменение среднего уровня удельной трудоёмкости может произойти за счёт изменения её уровня по отдельным видам продукции ( $TE_i$ ) и структуры производства ( $УД_i$ ). При увеличении удельного веса более трудоёмких изделий средний её уровень возрастает и наоборот:

$$\bar{T} \bar{E} = \sum (TE_i \cdot УД_i)$$

Влияние этих факторов на средний уровень трудоёмкости можно определить методом цепной подстановки через средневзвешенные величины:

$$\bar{T} \bar{E}_{пл} = \frac{\sum (V_{nli} \cdot TE_{nli})}{\sum V_{nli}};$$

$$\bar{T} \bar{E}_{усм} = \frac{\sum (V_{\phi i} \cdot TE_{nli})}{\sum V_{\phi i}};$$

$$\bar{T} \bar{E}_{\phi} = \frac{\sum (V_{\phi i} \cdot TE_{\phi i})}{\sum V_{\phi i}}.$$

Изменение в уровне трудоёмкости не всегда оценивается однозначно. Трудоёмкость может возрастать при значительном удельном весе вновь осваиваемой продукции или улучшении её качества. Чтобы добиться повышения качества, надёжности и

конкурентоспособности продукции, требуются дополнительные затраты средств и труда. Однако выигрыш от увеличения объёма продаж, более высоких цен, как правило, перекрывает проигрыш от повышения трудоёмкости изделий. Поэтому взаимосвязь трудоёмкости продукции и её качества, себестоимости, объёма продаж и прибыли должна находиться в центре внимания аналитиков.

В заключение анализа определяют резервы снижения удельной трудоёмкости продукции по отдельным изделиям и в целом по предприятию:

$$\Delta те = TEв - TEф = \frac{Tф - Tн + Tд}{ВПф + ВПн} - \frac{Tф}{ВПф},$$

где:

$Tф$  – фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции,  $Tн$  – затраты рабочего времени, связанные со снижением трудоёмкости,  $Tд$  – дополнительные затраты рабочего времени, связанные с внедрением мероприятия по снижению трудоёмкости.  $ВПф$  – фактический объём валовой продукции;  $ВПн$  – объём валовой продукции, полученный в связи со снижением трудоёмкости.

**Анализ фонда заработной платы.** Анализ использования фонда заработной платы начинают с расчёта абсолютного и относительного отклонения фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ( $\Phi ЗПф$ ) с плановым фондом заработной платы ( $\Phi ЗПпл$ ) в целом по предприятию, производственным подразделением и категориям работников:

$$\Delta \Phi З а = \Phi З П ф - \Phi З П пл$$

Однако абсолютное отклонение рассчитывается без учёта степени выполнения плана по производству продукции. Учесть этот фактор поможет расчёт относительного отклонения фонда заработной платы.

Для этого переменная часть фонда заработной платы ( $\Phi ЗП_{пер}$ ) корректируется на коэффициент выполнения плана по производству продукции ( $K_{пп}$ ). К переменной части фонда заработной платы относят зарплату рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты, сумму отпускных, соответствующую доле переменной зарплаты, другие выплаты, относящиеся к фонду заработной платы и которые изменяются пропорционально объёму производства продукции.

Постоянная часть оплаты труда ( $\Phi ЗП_{пост}$ ) не изменяется при увеличении или спаде объёма производства – это зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат, оплата труда работников непромышленных производств и соответствующая им сумма отпускных. Относительное отклонение фонда заработной платы:

$$\Delta \Phi З П от = \Phi З П ф - (\Phi З П пер.пл \cdot K_{пп} + \Phi З П пост.пл).$$

В процессе последующего анализа определяют факторы, вызвавшие абсолютное и относительное отклонения по фонду заработной платы.

Факторная модель переменной части фонда зарплаты представлена на рис.11.3.

Согласно этой схеме модель будет иметь следующий вид:

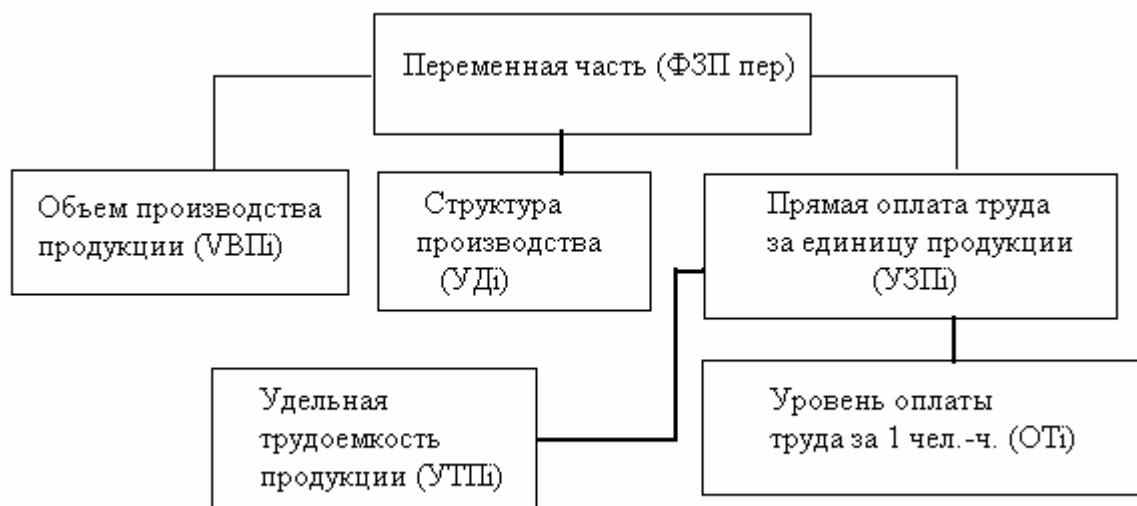
$$\Phi З П пер = \sum V B П i \cdot U Д i \cdot U T E i \cdot O T i$$

Для расчёта влияния этих факторов на абсолютное и относительное отклонение по фонду зарплаты необходимы следующие данные:

1. Фонд заработной платы:

а) по плану:

$$\Phi З П пер = \sum V B П пл i \cdot U T E пл i \cdot O T пл i ;$$



**Рис.6.3.** Схема факторной системы переменного фонда зарплаты

б) по плану, пересчитанному на объём производства, при плановой структуре:

$$\Phi ЗП_{усл1} = \Phi ЗП_{пл} \cdot K_{пн};$$

в) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции и фактическую структуру:

$$\Phi ЗП_{усл2} = \sum VBP_{fi} \cdot UTE_{pli} \cdot OT_{pli};$$

д) фактически при фактической удельной трудоёмкости и плановом уровне оплаты труда:

$$\Phi ЗП_{усл3} = \sum VBP_{fi} \cdot UTE_{fi} \cdot OT_{pli};$$

е) фактически:

$$\Phi ЗП_{ф} = \sum VBP_{fi} \cdot UTE_{fi} \cdot OT_{fi}.$$

2. Отклонение от плана:

абсолютное:

$$\Phi ЗП_{а} = \Phi ЗП_{ф} - \Phi ЗП_{пл};$$

относительное:

$$\Phi ЗП_{от} = \Phi ЗП_{ф} - (\Phi ЗП_{пер.пл} \cdot K_{пл} + \Phi ЗП_{пост.пр}).$$

Расчёт влияния факторов на изменение переменной части фонда оплаты труда проводят по формулам:

влияние объёма производства продукции:

$$\Delta \Phi ЗП_{усл1} = \Phi ЗП_{усл1} - \Phi ЗП_{пл};$$

влияние изменения структуры произведённой продукции:

$$\Delta \Phi ЗП_{усл2} = \Phi ЗП_{усл2} - \Phi ЗП_{усл1};$$

влияние изменения удельной трудоёмкости продукции:

$$\Delta \Phi ЗП_{усл3} = \Phi ЗП_{усл3} - \Phi ЗП_{усл2};$$

влияние изменения оплаты труда:

$$\Delta \Phi ЗП_{усл4} = \Phi ЗП_{ф} - \Phi ЗП_{усл3}.$$

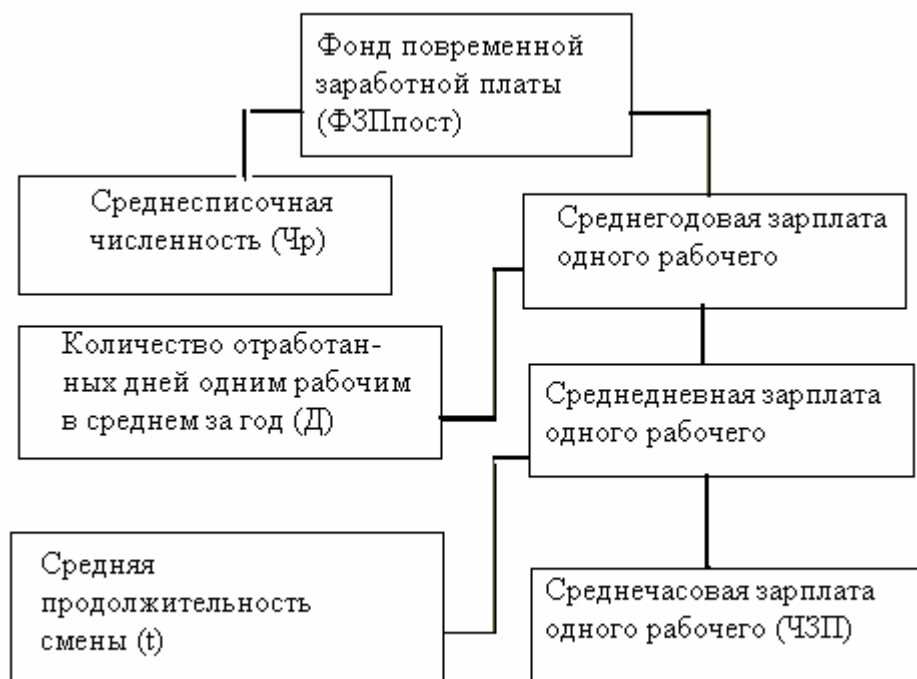
В конце анализа необходимо провести проверку произведённых расчётов:

$$\Delta \Phi ЗП_{а} = \Delta \Phi ЗП_{усл1} + \Delta \Phi ЗП_{усл2} + \Delta \Phi ЗП_{усл3} + \Delta \Phi ЗП_{усл4};$$

$$\Delta \Phi ЗП_{о} = \Delta \Phi ЗП_{усл2} + \Delta \Phi ЗП_{усл3} + \Delta \Phi ЗП_{усл4}.$$

Факторная модель постоянной части фонда оплаты труда представлена на рис.6.4.





**Рис. 6.4.** Детерминированная факторная система фонда заработной платы рабочих-повременщиков

Согласно этой схеме модель будет иметь следующий вид:

$$\Phi ЗП_{п} = Ч \cdot Д \cdot t \cdot ЧЗП$$

Аналогично можно представить факторную модель для фонда заработной платы служащих.

В процессе анализа необходимо также *установить эффективность использования фонда заработной платы*.

Для расширенного воспроизводства получения необходимой прибыли и рентабельности необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темп роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда заработной платы, повышение себестоимости продукции и, соответственно, уменьшение суммы прибыли.

Изменение среднего заработка работающих за период характеризуется его индексом ( $I_{зн}$ ):

$$I_{зн} = \frac{\text{Средняя зарплата за отчетный период}}{\text{Средняя зарплата за базисный период}};$$

Изменение среднегодовой выработки определяется аналогично на основе индекса производительности труда ( $I_{пт}$ ):

$$I_{зн} = \frac{\text{Средняя выработка отчетного периода}}{\text{Средняя выработка базисного периода}}.$$

Темп роста производительности труда должен опережать темп роста средней заработной платы. Для этого рассчитывают коэффициент опережения  $K_{оп}$  и анализируют его в динамике:

$$K_{оп} = \frac{I_{пт}}{I_{зн}}.$$

Затем производят подсчёт суммы экономии (перерасхода) ( $\mathcal{E}$ ) фонда заработной платы в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты:

$$\pm \mathcal{E} = \Phi ЗПф \cdot \frac{I_{nn} - I_{nm}}{I_{zn}}.$$

В условиях высокой инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо базисный показатель средней зарплаты ( $СЗ_0$ ) скорректировать на индекс роста цен на потребительские товары и услуги ( $J_y$ ):

$$I_{zn} = \frac{СЗ_1}{СЗ_0 \cdot J_y},$$

где  $СЗ_1$  - средняя зарплата в отчётном периоде.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

По каким основным направлениям проводится анализ трудовых ресурсов предприятия?

В какой последовательности и на основе каких показателей проводится анализ обеспеченности трудовыми ресурсами?

В какой последовательности и на основе каких показателей проводится анализ использования рабочего времени?

Какие факторы влияют на изменение фонда рабочего времени?

Какими показателями характеризуется производительность труда?

Какие факторы влияют на уровень производительности труда?

В какой последовательности проводится анализ расходов на оплату труда?

Опишите детерминированные факторные системы фонда заработной платы.

Перечислите приемы и способы, применяемые при анализе использования трудовых ресурсов.

## Модуль 7. Себестоимость продукции и основы ценообразования

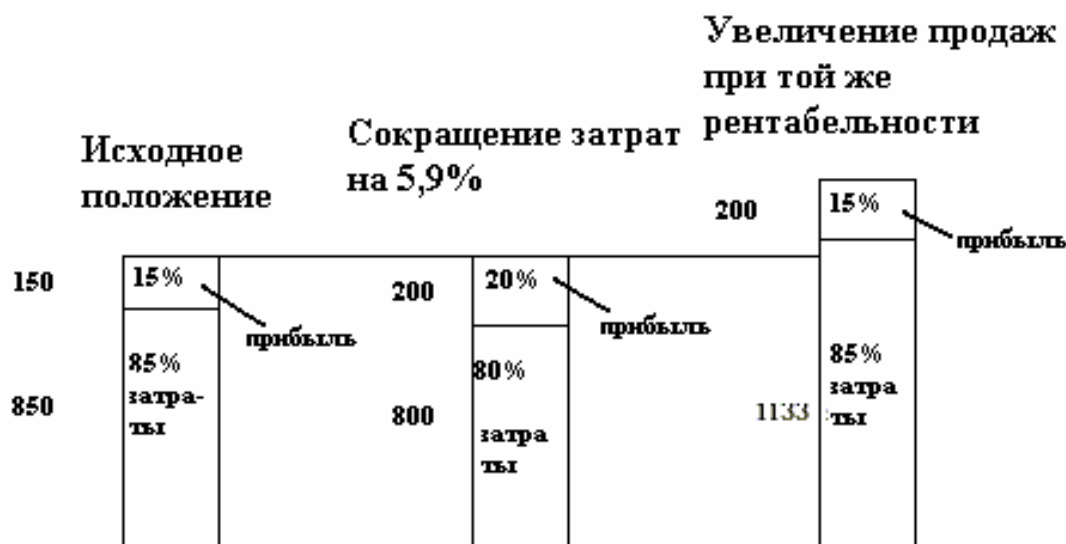
### Глава 7.1. Себестоимость продукции

#### 7.1.1. Понятие себестоимости

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

Для рационального управления следует постоянно отслеживать наши затраты, подсчитывать себестоимость за определенные периоды времени, это определяется постоянным изменением данного показателя.

Роль себестоимости в увеличении прибыли доказательно продемонстрировано на рисунке 7.1.



**Рис.7.1.** Сравнение эффектов от сокращения затрат и от увеличения объема продаж

Исходя из данных рис.7.1 видно, что сокращение затрат всего на 5,9% может принести такую же дополнительную прибыль, как и увеличение объема продаж на 33%.

Проблема регулирования затрат крайне актуальна. Многие компании применяют следующие правила:

Не тратьте больше, чем необходимо вашему бизнесу в настоящее время.

Постарайтесь договориться о более благоприятных условиях с поставщиками, подрядчиками и другими партнерами, с которыми вы работали до кризиса.

Если договориться со старыми партнерами не удастся, найдите новых партнеров, которые могут предложить более выгодные для вас условия.

Горизонтальная интеграция предполагает совместные закупки вместе с другим покупателем у одного поставщика. Например, две торговые компании могут объединиться для получения скидки за большой объем закупок.

Вертикальная интеграция предполагает развитие тесных взаимоотношений с поставщиками для контроля и по возможности снижения стоимости получаемых от них материалов и услуг.

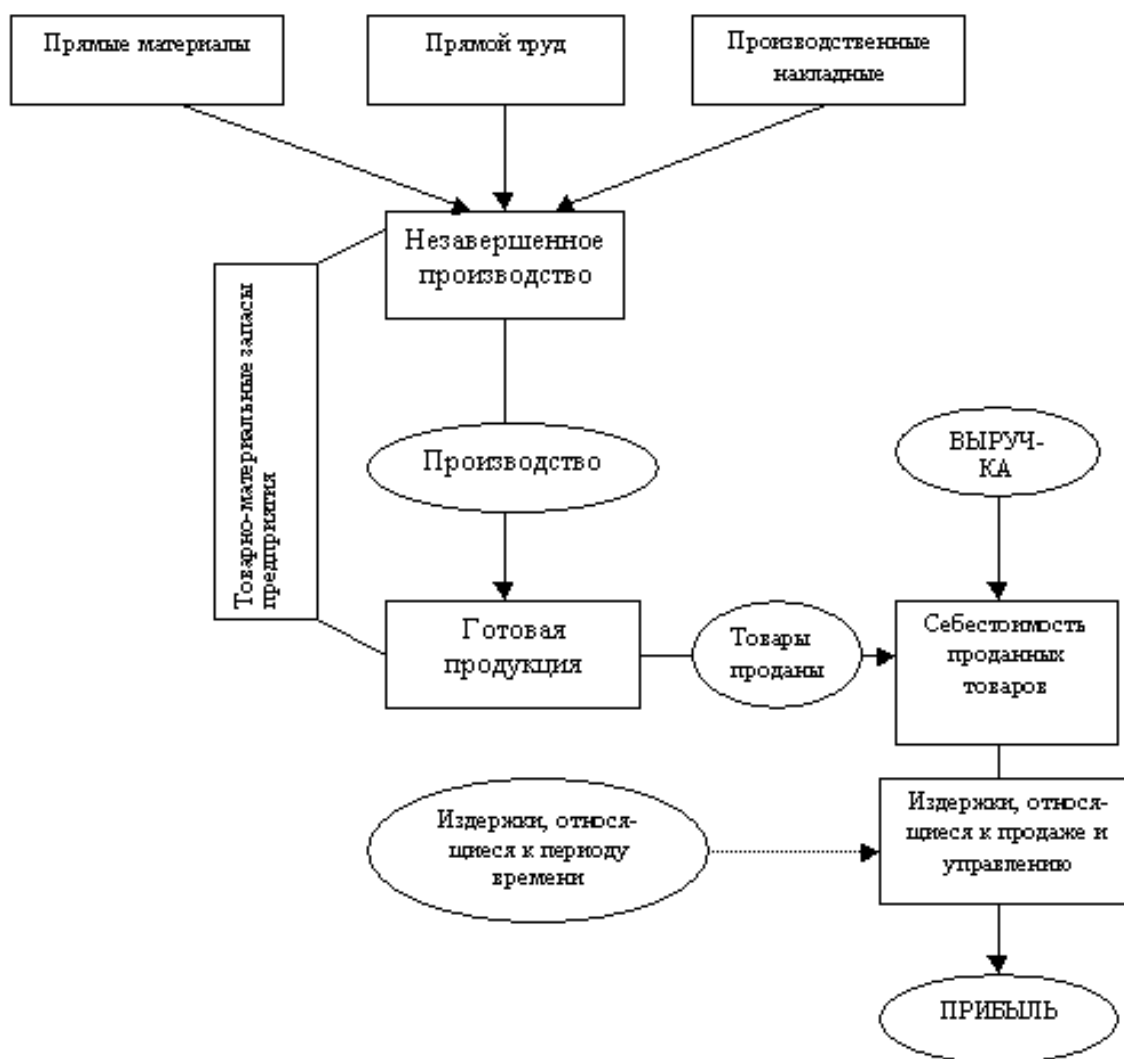
Проверьте, какие компоненты (материалы, сырье и т.п.) вашей компании выгодно производить самой, а какие дешевле закупать у других производителей.

- Проверьте, что выгоднее - арендовать помещение (оборудование и т.п.) или купить его, чтобы пользоваться им на правах собственника.
- Ищите новые варианты оплаты. Например, оплатите коммунальные услуги векселями поставщика коммунальных услуг.
- Просто установите более жесткий контроль: учитывайте затраты, и их станет меньше.
- Проверьте, нельзя ли добиться экономии за счет улучшения технологических процессов и организации труда, например, тратя меньший объем сырья на единицу продукции.

**Таблица 7.1.** Девять подходов к снижению издержек

Деятельность или носитель издержек	Девять подходов к снижению издержек								
	Знай те меру	Старый/новый	Горизонт. интеграция	Вертикал. интеграция	Покупать/производить	Арендовать/владеть	Формы оплаты	Контроль	Процесс
Стоимость сырья и материалов	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Арендные платежи	*	*	*			*	*		
Коммунальные услуги	*						*	*	*
Текущий ремонт оборудования		*			*		*		
Общехозяйственные расходы (бухгалтерия, отделы закупок, продаж, кадров и т.п.)	*	*	*						
Издержки обращения доставка хранение погрузка/разгрузка и т.п. маркетинг/реклама	* * * *								

На рис. 7.2. иллюстрируется трансформация ресурсов предприятия в издержки и их участие в формировании чистой прибыли.



**Рис. 7.2.** Схема формирования прибыли

Все расходы классифицируются следующим образом (табл. 7.2)

**Таблица 7.2.** Классификация затрат по различным критериям

Вид затрат	Характеристика
------------	----------------

В зависимости от участия в технологическом процессе, по своей экономической роли

Основные	Непосредственно связанные с технологией производства данного предприятия, определяющие его характер и потребительские свойства;
Накладные: а) общехозяйственные (цеховые) б) общехозяйственные (по предприятию в целом)	Связаны с управлением и обслуживанием производства, они «накладываются» дополнительным «грузом» на себестоимость изделия.

В зависимости от времени

Расходы будущих периодов	Это такие расходы, которые хотя и возникают в данный период, но подлежат отнесению на себестоимость продукции по
--------------------------	--

	частям в течение установленного срока, например по освоению новых видов продукции, произведенные за счет себестоимости.
Расходы текущего периода	Связанные с производством и реализацией продукции данного периода
Предстоящие расходы	Включаются в себестоимость отчетного периода путем резервирования, например, Расходы по оплате отпусков, постоянные расходы сезонных производств.

#### По составу

Одноэлементные	Состоящие из одного элемента, например сырья, материалов, и т.д.
Комплексные	Совокупность разнородных затрат, например, расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (амортизация, износ МБП, перемещение грузов).

#### По способу включения в себестоимость (затраты по отношению к изделию)

Прямые	Расходы по производству конкретного вида продукции, которые переносятся на основании первичных документов на счет производства (например металл, заработная плата рабочих).
Косвенные	Связанные с выпуском нескольких видов продукции, включаются в себестоимость с помощью специальных расчетов (например, определяют их общую сумму за период и распределяют на каждое изделие). Т.е. те которые нельзя учесть непосредственно для конкретного изделия (затраты на амортизацию, ремонт оборудования, заработная плата административно-управленческого персонала). Например амортизация является основным расходом, но в себестоимость попадают как косвенные

В зависимости от объема произведенной продукции (очень часто совпадают с прямыми и косвенными)

Условно-переменные	Увеличиваются или уменьшаются пропорционально изменению объема производства (сырье, вспомогательные материалы и др.)
Условно-постоянные	Не зависят или зависят в незначительной степени от общего объема производства (например, амортизация и др.).

По эффективности (все затраты, включаемые в цеховую себестоимость являются производственными затратами, но делятся по эффективности)

Производительные (общественно-необходимые)	
Непроизводительные	Потери от брака, простои, порча, перерасход материалов)

По участию в процессе производства

Производственные	
Коммерческие	Расходы на реализацию

Деление видов себестоимости по охвату затрат представляется следующим образом:

Прямые затраты	Косвенные затраты	Общезаводские затраты	внепроизводственные затраты (на реализацию)
Технологическая себестоимость			
Цеховая себестоимость			
Производственная себестоимость			
Полная себестоимость изделия			

Состав затрат по структуре и видам одинаков для большинства предприятий, но удельный вес их неодинаков у разных предприятий. Например, в легкой и пищевой промышленности затраты на сырье составляют 80-90%, такие отрасли называются материалоемкими. В добывающих отраслях удельный вес затрат на заработную плату доходит до 50%, т.е. данная отрасль является трудоемкой. Следовательно, структура себестоимости позволяет определить главные направления ее снижения.

Как правило, себестоимость подсчитывают как среднеарифметическую взвешенную величину. Выделяют среднемесячную, среднеквартальную, среднегодовую себестоимость. Рассчитывается себестоимость единицы продукции, всей товарной продукции, сравнимой и т.д.

Расчет себестоимости единицы продукции с разбивкой на статьи затрат называют калькуляцией. Она может быть плановой - на плановый период, нормативной - исчисленной по действующим нормам, отчетной - на основе данных бухгалтерского учета и отражает сумму фактических затрат (табл.7.3.).

**Таблица 7.3.** Расчет производственной себестоимости проданных товаров. Себестоимость произведенных товаров (тыс.р.)

Прямые материалы:		
Начальные запасы ТМС сырья	10,000	
Плюс: Покупка новых ТМС сырья	200,000	
ТМС сырья для использования	210,000	
Минус: Конечные запасы ТМС сырья	30,000	
Использованные ТМС сырья		180,000
Прямой труд		270,000



Производственные накладные издержки:		
Непрямые материалы	5,000	
Непрямой труд	100,000	
Цеховые коммунальные издержки	80,000	
Налоги, включаемые в число валовых издержек	36,000	
Страховка	9,000	
Аренда оборудования	70,000	
Амортизация	120,000	
Накладные издержки, всего		420,000
Производственные издержки, всего		870,000
Плюс: Начальные ТМС неоконченного производства		40,000
		910,000
Минус: Конечные ТМС неоконченного производства		60,000
Себестоимость произведенных товаров		850,000
Себестоимость проданных товаров:		
Начальные запасы готовой продукции		130,000
Плюс: себестоимость произведенной продукции		850,000
Товары, готовые к продаже		980,000
Минус: конечные запасы готовой продукции		80,000
Себестоимость проданных товаров		900,000

Себестоимость может быть построена *по элементам и статьям затрат*.

*Элементы затрат характеризуют* экономическое содержание, что и в каком объеме вошло в себестоимость, независимо от вида продукции. Объемы конкретных затрат группируются по следующим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Группировка расходов по элементам позволяет осуществлять контроль за формированием, структурой и динамикой затрат по видам, характеризующим их экономическое содержание. Это необходимо для изучения соотношения живого и прошлого (овеществленного) труда, нормирования и анализа производственных запасов, исчисления частных показателей оборачиваемости отдельных видов нормируемых оборотных средств, а также для других расчетов отраслевого, национального и народнохозяйственного уровня (в частности, для исчисления величины создаваемого в промышленности национального дохода).

Рассчитанные поэлементно затраты всех материальных и топливно-энергетических ресурсов используются для определения планового уровня материальных затрат и оценки его соблюдения. Анализ поэлементного состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов в зависимости от уровня материалоемкости, трудоемкости и фондоемкости производства.

Из таблицы 7.4 видно, что основная доля расходов приходится на материальные затраты и затраты по оплате труда, следовательно этим элементам необходимо уделить особое внимание при выявлении резервов снижения себестоимости.

**Таблица 7.4. Анализ затрат по элементам**

Элементы затрат	За прошлый год		По плану на отчетный год		Фактически за отчетный год		Изменение фактических удел. весов по сравнению	
	сумма, тыс.руб.	удел. вес, %	сумма, тыс.руб.	удел. вес, %	сумма, тыс.руб.	удел. вес, %	с прошлым годом, % (гр.6-гр.2)	с планом, % (гр.6-гр.4)
Материальные затраты	57527	29,6%	66258	31,3%	60753	30,4%	+0,8%	-0,9%
Затраты на оплату труда	49484	25,5%	59627	28,2%	55457	27,8%	+2,3%	-0,4%
Отчисления на социальные нужды	22602	11,6%	22599	10,7%	20335	10,2%	-1,5%	-0,5%
Амортизация основных фондов	19741	10,2%	18252	8,6%	17175	8,6%	-1,6%	-0,0%
Прочие затраты	44957	23,1%	44949	21,2%	46096	23,1%	-0,1%	+1,8%
Итого:	194311	100%	211685	100%	199816	100%		

В отчетном периоде доли материальных затрат и затрат на оплату труда возросли по сравнению с прошлым годом, но оказались ниже запланированных на 0.9% и 0.4% соответственно. Доля элемента "Прочие затраты" по сравнению с планом возросла на 1.8% в основном из-за снижения расходов по остальным элементам.

**Калькуляция по статьям фиксирует** в каком масштабе (подразделения, предприятия в целом) и какие расходы произведены. Постатейное отражение затрат в плане, учете, отчетности и анализе раскрывает их целевое назначение и связь с технологическим процессом. Эта группировка используется для определения затрат по отдельным видам вырабатываемой продукции и месту возникновения расходов (цехам, участкам, бригадам). На основании этого мы выявляем непроизводственные затраты и потери, производим факторный анализ изменений.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции установлена Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные комплектующие изделия;
- полуфабрикаты и услуги производственного характера;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата (основная и дополнительная) производственных рабочих;
- отчисления в бюджет;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- износ инструментов и приспособлений целевого назначения;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- коммерческие расходы.

Часть калькуляционных статей – в основном одноэлементные, т. е. однородные по своему экономическому содержанию, расходы. К ним относятся сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование. При их анализе нельзя ограничиться лишь показателями в целом по предприятию, так как при этом нивелируются результаты, достигнутые при выпуске отдельных изделий. Поэтому расчеты влияния отдельных факторов на общую величину затрат по этим статьям в последствии детализируются по отдельным изделиям, видам расходуемых материалов, системам и формам оплаты труда производственных рабочих на основе данных отчетных калькуляций.

Остальные статьи себестоимости являются комплексными и объединяют несколько экономических элементов. Так, статья "Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования" включает затраты материалов, энергии, топлива, расходы на оплату труда, амортизацию основных фондов. Комплексный характер носят и такие статьи себестоимости, как расходы на подготовку и освоение производства, цеховые, общезаводские (общехозяйственные) и прочие производственные расходы. Эти затраты обусловлены прежде всего общим объемом и организационно-техническим уровнем производства и анализируются, как правило, в целом по предприятию (объединению) или отдельным его подразделениям.

Анализ выполнения плана в постатейном разрезе начинается с сопоставления фактических затрат с плановыми, пересчитанными на фактический выпуск и ассортимент. Тем самым выявленные отклонения раскрывают изменения затрат независимо от структурных и ассортиментных сдвигов в выпуске продукции (таблица 7.5).

**Таблица 7.5.** Анализ себестоимости по калькуляционным статьям

№ п/п	Статьи затрат	Фактически выпущенная продукция, тыс. руб.		Отклонения от плана (+,-)		
		по плановой себест-ти	по фактической себест-ти	тыс.руб.	в процентах	
					к плановой статье	ко всей план. себес-ти
А	Б	1	2	3	4	5
1	Сырье и материалы	43456	37865	-5591	-12,9%	-2,75%
2	Возвратные отходы (вычитаются)	-96	-107	-11	+11,5%	-0,01%
3	Сырье и материалы за вычетом отходов	43360	37758	-5602	-12,9%	-2,75%
4	Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций	19344	17134	-2210	-11,4%	-1,09%
5	Топливо и энергия на технологические цели	1006	1024	+18	+1,8%	+0,01%
6	ИТОГО прямых материальных затрат	63710	55916	-7794	-12,2%	-3,83%
7	Заработная плата основная производственных рабочих	46783	42424	-4359	-9,3%	-2,14%
8	Заработная плата	8561	8545	-16	-0,2%	-0,01%

№ п/п	Статьи затрат	Фактически выпущенная продукция, тыс. руб.		Отклонения от плана (+,-)		
		по плановой себест-ти	по фактической себест-ти	тыс.руб.	в процентах	
					к плановой статье	ко всей план. себес-ти
А	Б	1	2	3	4	5
	дополнительная производственных рабочих					
9	Отчисления на социальное страхование	23730	21353	-2377	-10,0%	-1,17%
10	ИТОГО заработной платы прямой с отчислениями	79074	72322	-6752	-8,5%	-3,32%
11	Расходы на подготовку и освоение производства	2561	2549	-12	-0,5%	-0,01%
12	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	10716	10329	-387	-3,6%	-0,19%
13	Цеховые расходы	13170	12873	-297	-2,3%	-0,15%
14	Общезаводские расходы	18420	18515	+95	+0,5%	+0,05%
15	ИТОГО расходов на обслуживание производства и управление	44867	44266	-601	-1,3%	-0,30%
16	Потери от брака	X	72	+72	X	+0,04%
17	Прочие производственные расходы	—	—	—	—	—
18	Производственная себестоимость товарной продукции	187651	172576	-15075	-8,0%	-7,41%
19	Внепроизводственные (коммерческие) расходы	15903	19554	+3651	+23,0%	+1,79%
20	Полная себестоимость товарной продукции	203554	192130	-11424	-5,6%	

В гр. 4 табл. 7.5. показано процентное отношение отклонений от плана к плановым затратам по каждой калькуляционной статье; в гр. 5 – долевое участие изменения затрат по соответствующим статьям в общем проценте снижения полной себестоимости товарной продукции. Таким образом устанавливают степень влияния отклонений по отдельным статьям на общий результат.

В соответствии с данными таблицы, полная себестоимость выпущенной продукции снизилась в отчетном периоде на 11424 тыс. руб., или 5,6%, по сравнению с планом. Значительнее всего сократились расходы по статье "Сырье и материалы" (-12,9%), что позволило сэкономить 2.75% от полной плановой себестоимости товарной продукции. Наиболее существенное превышение плана (на 23%) наблюдается по внепроизводственным (коммерческим) расходам. Это превышение обусловило возрастание себестоимости на 1,79% за счет увеличения данной статьи.

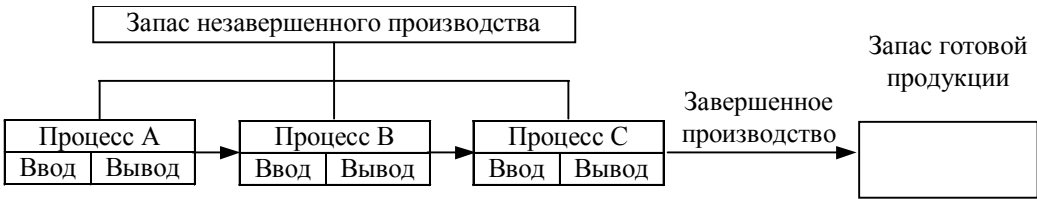
Основное внимание должно быть уделено при анализе тем статьям, по которым допущены непланируемые потери и перерасходы. Однако анализ себестоимости не должен ограничиваться только этими статьями. Значительные резервы снижения себестоимости продукции могут быть вскрыты и по остальным статьям при более детальном анализе

затрат на материалы, топливо, энергию, расходов на заработную плату и комплексных статей себестоимости.

7.1.2. Методы калькуляции себестоимости продукции

**Попроцессный метод** учета затрат применяется теми предприятиями, которые серийно производят массовую продукцию или имеют непрерывный производственный процесс (пищевая, химическая, металлургическая, текстильная промышленность). Себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы производственных расходов, отнесенных на определенное подразделение за определенный промежуток времени, на количество единиц продукции, произведенных за этот же промежуток времени. На рис. 7.3. показано сопоставление позаказной и попроцессной калькуляции себестоимости продукции.

1. Попроцессная калькуляция затрат

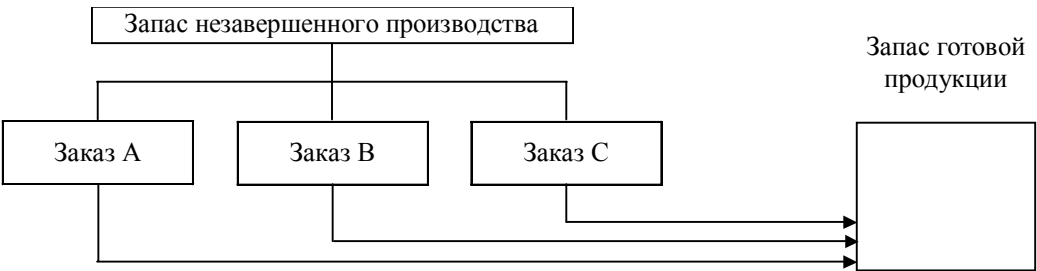


Не предпринимается попыток распределить затраты на отдельные единицы продукции. Прямые затраты и общезаводские накладные расходы распределяются на процесс А, процесс В и т.д. По завершении производства единицы продукции передаются на склад готовой продукции по **средней себестоимости** единицы продукции.

Состоит из аналогичных единиц продукции, оцененных по средней стоимости единицы продукции

**Позаказной метод** учета затрат – метод, используемый на предприятиях, производящих единичные, уникальные или выполняемые по специальному заказу изделия.

2. Позаказная калькуляция затрат

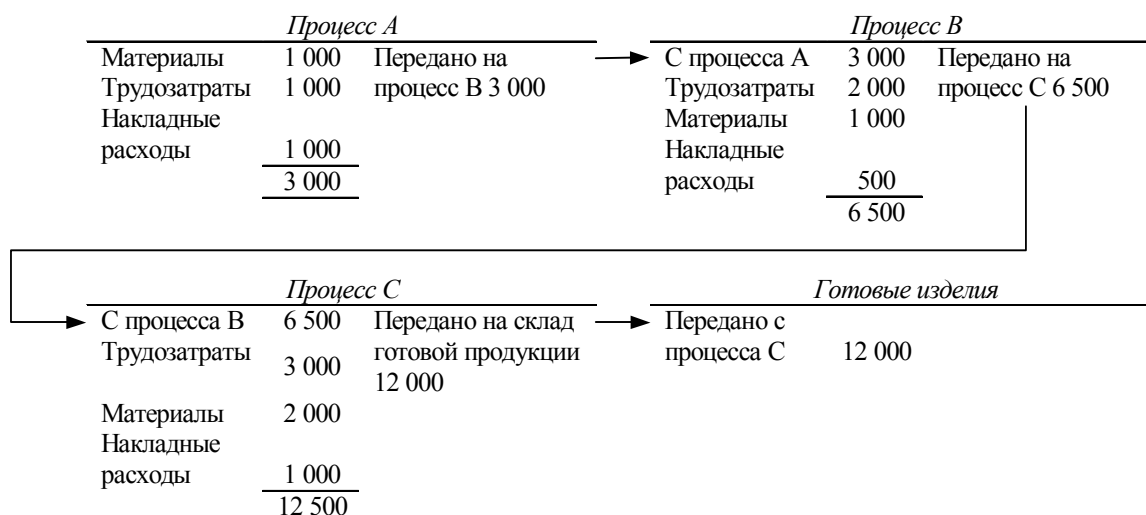


Прямые затраты и общезаводские накладные расходы распределяются (относятся) **на отдельные единицы продукции**

Состоит из отдельных несложных видов продукции

**Рис. 7.3.** Сопоставление позаказной и попроцессной калькуляции себестоимости продукции

**Пример.** Изменение структуры себестоимости в системе попроцессной калькуляции затрат на производство.



**Метод поглощенных затрат (Absorption Costing)**, с полным поглощением всех затрат, при котором все производственные издержки (переменные и постоянные) относятся на себестоимость произведенной продукции и, следовательно, пропорционально распределяются между реализованной продукцией и продукцией, оставшейся на складе;

**Метод прямых затрат (Direct Costing)**, при котором все затраты подразделяются на переменные и постоянные, при этом переменные затраты относятся на произведенную продукцию, а постоянные затраты относятся на реализованную продукцию. *Метод прямых затрат часто называют методом переменных затрат (Variable Costing)*, причем это название в большей степени отражает сущность метода, так как в стоимость товарно-материальных запасов готовой продукции включаются не только прямые затраты труда и материалов, но и переменные производственные издержки.

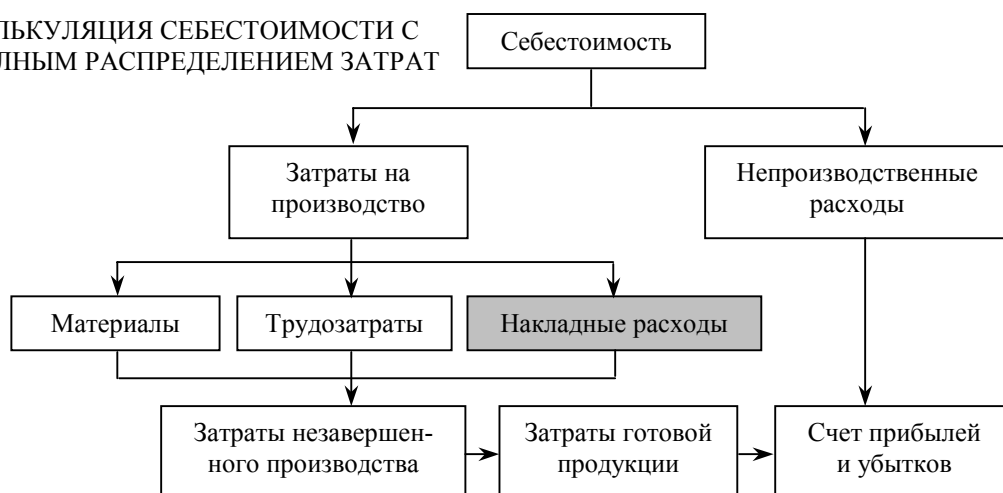
**Метод учета переменных затрат** очень полезен для целей и принятия внутренних управленческих решений, но не рекомендуется к применению при составлении внешней финансовой отчетности, при распределении налогооблагаемой прибыли.

Применение разных методов учета затрат (полная или усеченная себестоимость) влияет на величину себестоимости продукции и тем самым на величину финансовой прибыли.

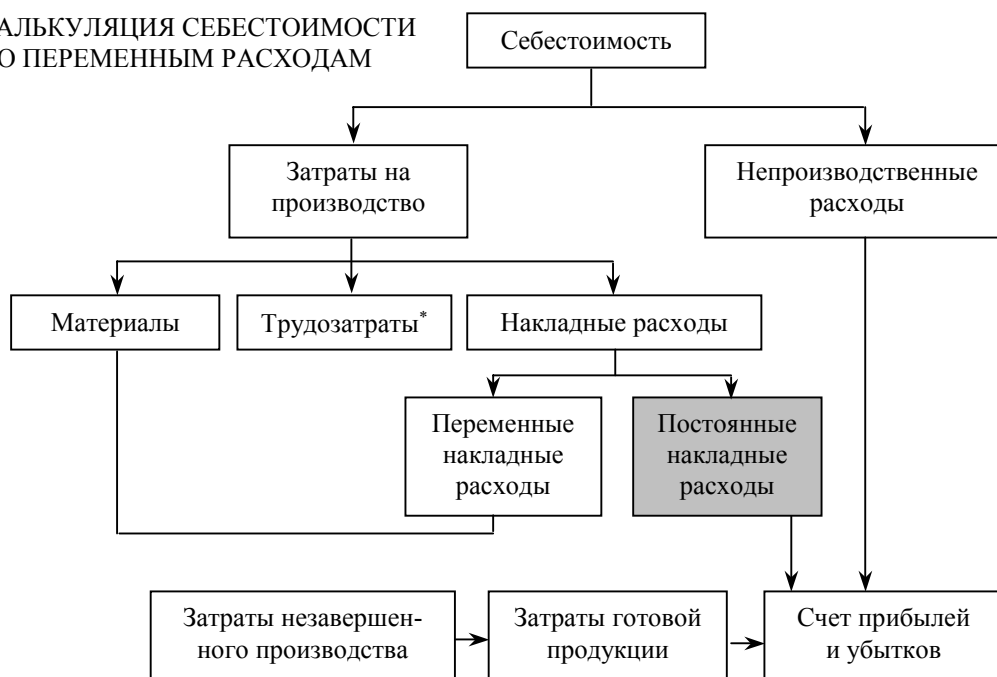
Следующий пример проиллюстрирует влияние методов учета полных затрат и переменных затрат на себестоимость готовой реализованной продукции.

**Пример.** Расчет прибыли от реализации с использованием разных методов исчисления себестоимости.

# КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ С ПОЛНЫМ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ЗАТРАТ



# КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО ПЕРЕМЕННЫМ РАСХОДАМ



\* В данной схеме прямые затраты труда основных производственных рабочих рассматриваются как переменные издержки.

**Рис. 7.4.** Системы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам

Известны данные по компании, производящей один продукт, за периоды 1 – 6.

	Руб.
Цена реализации единицы продукции	10
Переменные издержки на единицу продукции	6
Постоянные издержки за каждый период	300

Нормальная производительность оценивается в 150 ед. за период, а объем производства и реализации за каждый период выглядит так:

	Период 1	Период 2	Период 3	Период 4	Период 5	Период 6



Проданная продукция	150	120	180	150	140	160
Произведенные единицы продукции	150	150	150	150	170	140

В начале периода 1 не было запасов, и фактические постоянные производственные накладные расходы составляли 300 руб., непроизводственные накладные расходы – 100 руб. (за период).

**Таблица 7.6.** Отчеты о прибыли при калькуляции себестоимости по переменным издержкам

	<i>Период 1</i> руб.	<i>Период 2</i> руб.	<i>Период 3</i> руб.	<i>Период 4</i> руб.	<i>Период 5</i> руб.	<i>Период 6</i> руб.
Запас на начало периода	-	-	180	-	-	180
Производственные расходы	900	900	900	900	1020	840
Запас на конец периода	-	(180)	-	-	(180)	(60)
Себестоимость реализованной продукции	900	720	1080	900	840	960
Постоянные расходы	300	300	300	300	300	300
Совокупные расходы	1200	1020	1380	1200	1140	1260
Реализация	1500	1200	1800	1500	1400	1600
Валовая прибыль	300	180	420	300	260	340
Минус непроизводственные расходы	100	100	100	100	100	100
Чистая прибыль	200	80	320	200	160	240

**Таблица 7.7.** Отчеты о прибыли при калькуляции себестоимости с полным распределением затрат

	<i>Период 1</i> руб.	<i>Период 2</i> руб.	<i>Период 3</i> руб.	<i>Период 4</i> руб.	<i>Период 5</i> руб.	<i>Период 6</i> руб.
Запас на начало периода	-	-	240	-	-	240
Производственные расходы	1200	1200	1200	1200	1360	1120
Запас на конец периода	-	(240)	-	-	(240)	(80)
Себестоимость реализованной продукции	1200	960	1440	1200	1120	1280
Корректировки на недостаток (избыток) возмещения накладных расходов	-	-	-	-	(40)	(20)
Совокупные расходы	1200	960	1440	1200	1080	1300
Реализация	1500	1200	1800	1500	1400	1600
Валовая прибыль	300	240	360	300	320	300

Минус непроизводственные расходы	100	100	100	100	100	100
Чистая прибыль	200	140	260	200	220	200

Из результатов расчетов видно, что когда объем реализации и производства совпадают, прибыль будет одна и та же, независимо от того какой из двух методов калькулирования выбран. Когда объем производства превышает объем реализации, использование метода полной себестоимости приведет к большей величине прибыли, чем использование метода усеченной себестоимости. Обратный результат сложится при превышении объема реализации над объемом производства.

Для того чтобы понять принципиальное различие между этими подходами, следует принять во внимание то, что из общего объема произведенной продукции только часть реализуется, т.е. приносит доход, а остальная часть остается на складе и ждет своей очереди. Сторонники метода поглощенных затрат утверждают, что при оценке запасов на складе необходимо учитывать постоянные производственные издержки, так как они необходимы для производства продукции. Сторонники же метода прямых затрат настаивают на том, что постоянные производственные издержки – это затраты, связанные со способностью производить (содействовать производству), а не с выпуском конкретных единиц продукции. Поэтому их следует учитывать как издержки конкретного периода и сразу же списывать на продукцию, реализованную в данном периоде.

Для иллюстрации различия между подходами рассмотрим следующий пример. Предприятие производит один вид продукции, который характеризуется следующими данными.

Цена за единицу продукции (без НДС) .....	11	тыс. р.
Переменные издержки на единицу продукции ....	8	тыс. р.
Постоянные производственные издержки за месяц.....	240	тыс. р.
Нормальный уровень производства .....	150	изделий
Административные и маркетинговые издержки в месяц.....	100	тыс. р.

Объем производства и реализации готовой продукции представлен в таблице.

**Таблица 7.8.** Объем производства и реализации готовой продукции

Номер месяца	1	2	3	4	5	6
Объем продаж	140	130	160	150	160	160
Объем производства	150	150	150	150	170	130

При этом на начало первого периода склад был пуст.

Проведем сравнительный анализ расчета себестоимости и прибыли в каждом месяце с помощью двух сравниваемых методов. В таблице 12.9. представлены результаты расчета согласно методу прямых издержек.

**Табл. 7.9.** Расчет прибыли по методу прямых издержек

Номер месяца	1	2	3	4	5	6
Запасы на начало	0.00	80.00	240.00	160.00	160.00	240.00

Переменные издержки	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00	1360.00	1040.00
Запасы на конец	80.00	240.00	160.00	160.00	240.00	0.00
Себестоимость	1120.00	1040.00	1280.00	1200.00	1280.00	1280.00
Пост. произв. Издержки	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Суммарные произв. Изд.	1360.00	1280.00	1520.00	1440.00	1520.00	1520.00
Выручка	1540.00	1430.00	1760.00	1650.00	1760.00	1760.00
Валовая прибыль	180.00	150.00	240.00	210.00	240.00	240.00
Общехоз. издержки	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Чистая прибыль	80.00	50.00	140.00	110.00	140.00	140.00

В таблице 7.10. аналогичные расчеты проведены с помощью метода поглощенных затрат.

**Табл. 7.10.** Расчет прибыли по методу поглощенных затрат

Номер месяца	1	2	3	4	5	6
Запасы на начало	0.00	96.00	288.00	192.00	192.00	282.35
Производ. издержки	1440.00	1440.00	1440.00	1440.00	1600.00	1280.00
Запасы на конец	96.00	288.00	192.00	192.00	282.35	0.00
Себестоимость	1344.00	1248.00	1536.00	1440.00	1509.65	1562.35
Выручка	1540.00	1430.00	1760.00	1650.00	1760.00	1760.00
Валовая прибыль	196.00	182.00	224.00	210.00	250.35	197.65
Общехоз. издержки	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Чистая прибыль	96.00	82.00	124.00	110.00	150.35	97.65

Принципиальное различие между расчетными схемами достаточно очевидно из приведенных в таблицах данных. Следует отметить, что в соответствии с обеими схемами суммарная величина прибыли за полугодие одинакова и составляет 660 тыс. грн. Следовательно, в общем итоге предприятие ничего не теряет и ничего не выигрывает.

Приведем вкратце основные особенности рассмотренных подходов и их отношение к реальной практике на украинских предприятиях.

Основные особенности *метода поглощенных затрат*:

- в основном используется для внешней отчетности;
- основывается на распределении всех затрат, включаемых в себестоимость, по видам продукции, т.е. предполагает расчет полной себестоимости продукции;
- предполагает разбиение затрат на прямые и косвенные;
- запасы готовой продукции на складе оцениваются по полной себестоимости;
- так как косвенные расходы распределяются по видам продукции согласно определенной базе, которая зафиксирована в приказе об учетной политике, а абсолютно корректное распределение невозможно, то всегда существует искажение реальной себестоимости отдельных видов продукции. В результате и цены на эти виды продукции как правило получаются необоснованными, что обычно ведет к подрыву конкурентоспособности продукции.

Данный метод учета хорошо использовать в тех случаях, когда:

- на предприятии производится только один продукт или несколько продуктов, но в небольшом объеме;

сумма общепроизводственных затрат существенно меняется от периода к периоду; имеются долгосрочные контракты на выполнение определенного объема работ. Основные особенности **метода переменных издержек** состоят в следующем: независимо от учетной политики, принятой на предприятии, этот метод необходим в управленческом учете.

метод основывается на учете конкретных производственных затрат.

постоянные издержки всей суммой относятся на финансовый результат и не разносятся по видам продукции.

предполагает разбиение затрат на постоянные и переменные и, следовательно, дает возможность проводить анализ безубыточности.

запасы готовой продукции на складе оцениваются только по переменным затратам.

дает возможность более гибкого ценообразования, вследствие чего конкурентоспособность продукции увеличивается и уменьшается вероятность затоваривания продукции на складе.

Кроме того, метод прямых затрат дает возможность определить прибыль, которую приносит продажа каждой дополнительной единицы продукции, и, соответственно, возможность планировать цены и скидки на определенный объем продаж.

**Учет затрат по функциям.** Цель этого вида учета – более точно проследить связь между накладными расходами и продукцией, т.к. традиционный метод учета накладных расходов в себестоимости конкретных видов продукции через коэффициент поглощения может исказить величину себестоимости.

Учет затрат по функциям (пооперационный учет или метод ABC) основан на идее о том, что продукция – не причина возникновения затрат, а причина операций (работ), в результате которых и возникают затраты.

Традиционный метод учета накладных расходов:

Продукция → Затраты

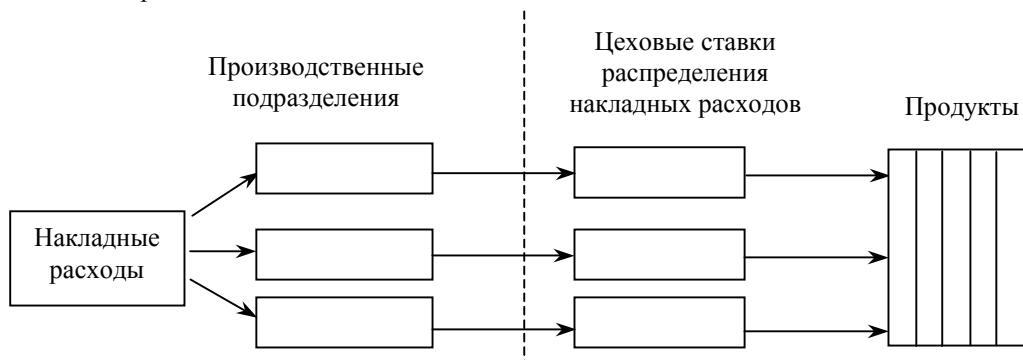
Метод ABC:

Продукция → Операции (работа) → Затраты

а) Традиционная схема учета затрат

Ступень 1: Накладные расходы распределяются по производственным подразделениям

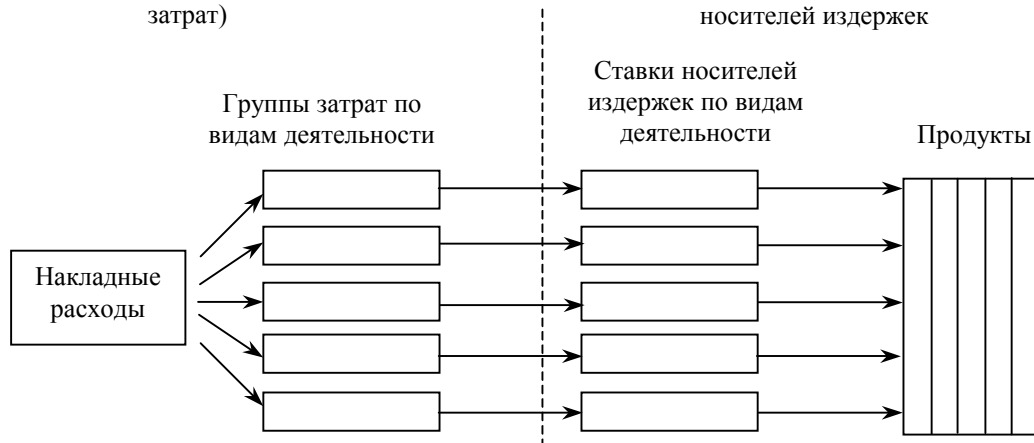
Ступень 2: Накладные расходы распределяются на продукты



б) Система учета затрат по функциям

Ступень 1: Накладные расходы распределяются по центрам затрат (группам затрат)

Ступень 2: Накладные расходы распределяются на продукты с использованием ставок носителей издержек



**Рис.7.5.** Сравнение традиционного метода учета затрат и метода ABC

Связь между продукцией и видом деятельности устанавливается путем отнесения на продукцию затрат на все связанные с ним виды деятельности в соответствии с потребностями продукции в тех или иных видах деятельности. Тем самым метод ABC учитывает:

факторы, вызывающие необходимость в том или ином виде деятельности;

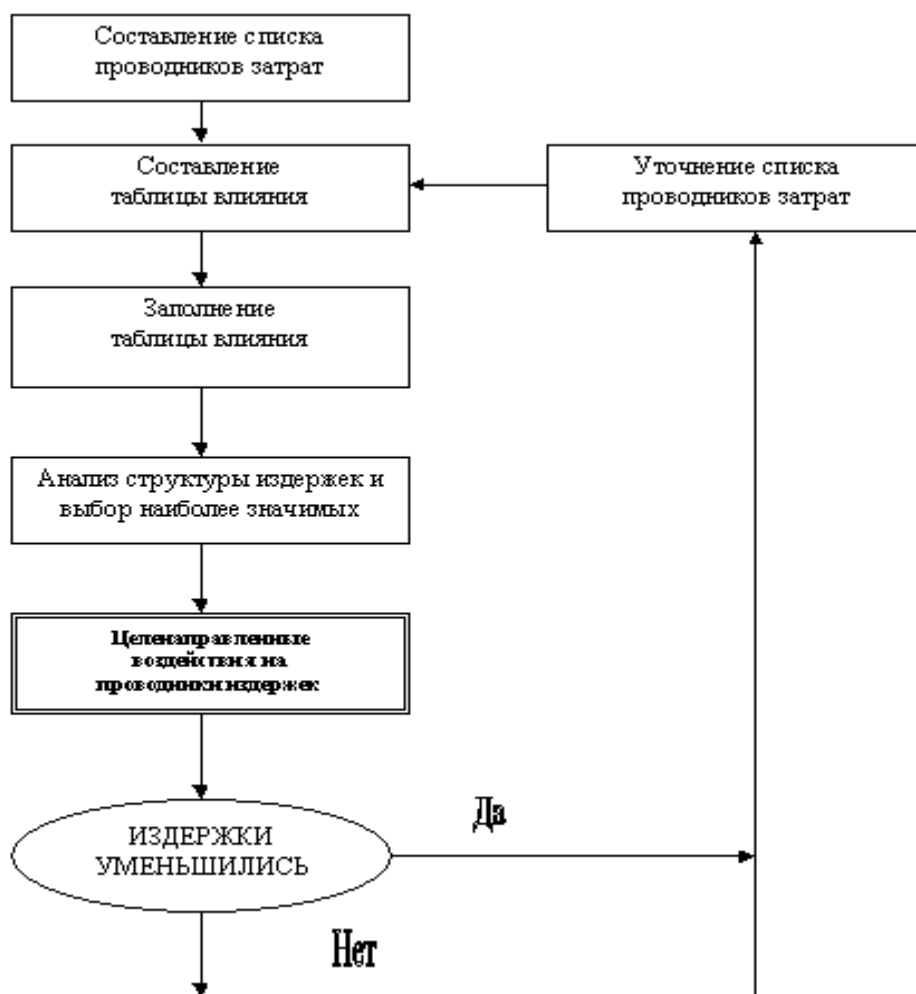
затраты на виды деятельности;

взаимосвязь видов деятельности с конкретной продукцией.

Учет затрат по функциям (метод ABC) привлекает внимание менеджера к причинам (источникам) затрат.

*7.1.3. Анализ себестоимости*

Следует рекомендовать аналогичный принцип контроля издержек – процесс уменьшения издержек должен длиться неопределенно долго, ровно столько, сколько будет существовать предприятие.



**Рис. 7.6.** Структура процесса управления издержками

*Значения нормативных и допустимых уровней показателей* определяются отраслевыми стандартами, статистическими данными по отрасли и предприятию.

Система мониторинга дает *представление о поведении каждого контролируемого показателя и фиксирует их отклонения от допустимых уровней.*

**Таблица 7.11.** Оценки нормативных значений показателей

Показатель	Источник нормативных значений
Структура себестоимости, рентабельность	Нормативы по отрасли, средние данные по региону, устойчивые пропорции для конкретного предприятия
Расходование материалов и энергоресурсов	Технологические маршруты и карты, состояние оборудования конкретного предприятия
Объем безубыточного производства	Плановая производственная мощность предприятия

Динамика показателя зачастую дает возможность спрогнозировать его выход из области допустимых значений и заблаговременно принять соответствующие управленческие решения, например:

снижение расходования материалов и энергоресурсов,  
увеличение загрузки предприятия,  
изменение номенклатуры выпускаемой продукции,

корректировка цен на продукцию,  
сокращение расходов на содержание объектов социальной сферы.

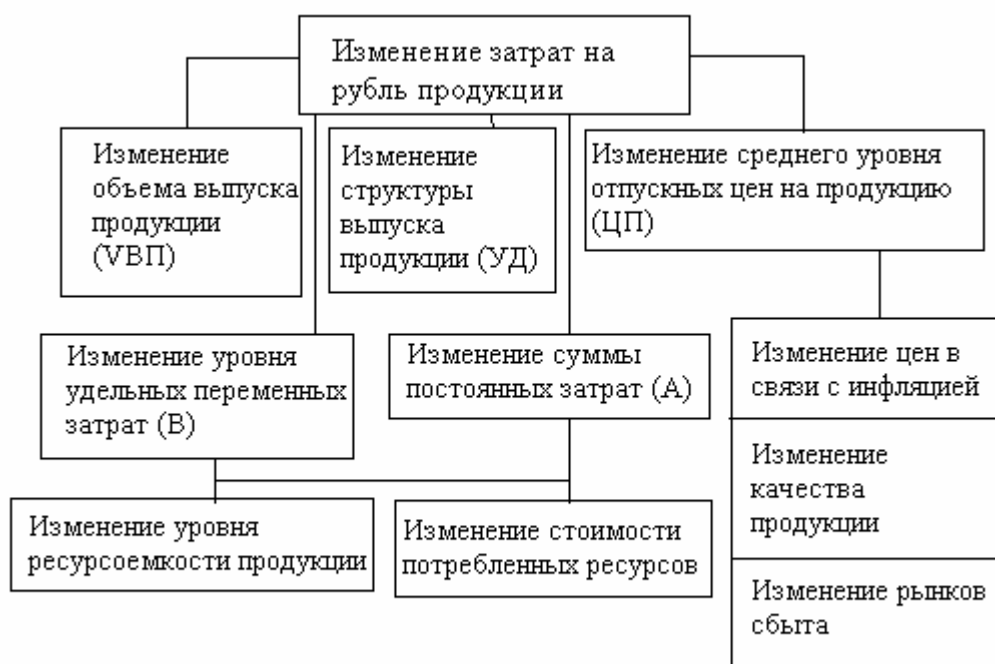
Оперативное управление предприятием предполагает ежемесячный (или даже еженедельный) контроль себестоимости продукции и своевременное принятие решений.

**Анализ себестоимости** производится по следующим позициям.

Обобщающим показателем себестоимости является **показатель затрат на рубль товарной продукции (полная себестоимость ТП / стоимость в оптовых ценах предприятий)**. Это — наиболее обобщающий показатель себестоимости продукции, выражающий ее прямую связь с прибылью. К достоинствам этого показателя можно также отнести его динамичность и широкую сопоставимость.

Определяем снижение затрат на рубль продукции по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Изучаем предельный уровень затрат на рубль ТП, а в их составе - предельного уровня материальных затрат на рубль ТП (по нормативам) и проверяем обоснованность этих показателей.

Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции оказывают факторы, которые находятся с ним в прямой функциональной связи: изменение структуры выпущенной продукции; изменение уровня затрат на производство отдельных изделий; изменение цен и тарифов на потребленные материальные ресурсы; изменение оптовых цен на продукцию.. Схема факторной системы затрат на 1 руб. товарной продукции представлена на рис.7.7.



**Рис.7.7.** Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль товарной продукции

Рассмотрим влияние этих факторов на основе данных таблицы 7.12.

**Таблица 7.12.** Затраты на рубль товарной продукции

Наименование показателя	№ строки	Сумма
Плановая себестоимость всей ТП, тыс.руб.	1	203554
б) по фактической себестоимости, тыс.руб.	2	194321



а) по плановой себестоимости, тыс.руб.	3	192130
а) по плану, тыс.руб.	4	250066
б) фактически в ценах, принятых в плане, т.р.	5	235883
в) фактически в ценах, действовавший в отчетном году, тыс.руб.	6	237199
Затраты на рубль ТП по плану (стр.1:стр.4), коп.	7	81,40
а) по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент (стр.2:стр.5), коп.	8	82,38
б) фактически в ценах, действовавших в отчетном году (стр.3:стр.6), коп.	9	81,00
в) фактически в ценах, принятых в плане ((стр.3 - изменение цен):стр.5), коп.	10	79,46
г) фактически в оптовых ценах на готовую продукцию, принятых в плане (стр.3:стр.5), коп.	11	81,45
Затраты на рубль ТП по отчету за прошлый год, коп.	12	81,90

Условные обозначения:

q - количество изделий;

S - себестоимость единицы изделия;

C - оптовая цена единицы изделия;

S'ф - фактическая себестоимость единицы изделия, скорректированная на изменение цен и тарифов на потребленные материальные ресурсы.

Общее отклонение затрат на рубль товарной продукции от плана определяется сравнением строк 9 и 7:  $81,00 - 81,40 = -0,4$  коп., т. е. фактические затраты оказались ниже утвержденных планом. Проанализируем влияние каждого из 4-х вышеперечисленных факторов на это отклонение.

Влияние **структурных сдвигов в составе продукции** определяется по следующей формуле (сравниваются строки 8 и 7 табл.7.12):

$$\Delta Z_{стр.} = \frac{\sum q_{\phi} \times S_n}{\sum q_{\phi} \times C_n} - \frac{\sum q_n \times S_n}{\sum q_n \times C_n}$$

Таким образом, изменения ассортимента выпущенных изделий привело к увеличению затрат на рубль товарной продукции на 0,98 коп. ( $82,38 - 81,40$ ).

Влияние **изменения уровня затрат на производство отдельных изделий** в составе продукции определяют по формуле (разница строк 10 и 8 табл.7.12):

$$\Delta Z_{у.з.} = \frac{\sum q_{\phi} \times S'_n}{\sum q_{\phi} \times C_n} - \frac{\sum q_{\phi} \times S_n}{\sum q_{\phi} \times C_n}$$

то есть  $79,46 - 82,38 = -2,92$  коп. Полученное изменение себестоимости за счет этого фактора — это чистая экономия, достигнутая в результате снижения затрат материальных ресурсов, использования более прогрессивной техники и технологии, роста производительности труда.

Выделить влияние **изменения цен и тарифов на потребленные материальные ресурсы** можно, воспользовавшись формулой:

$$\Delta Z_{цен.мат.рес.} = \frac{\sum q_{\phi} \times S_{\phi}}{\sum q_{\phi} \times C_n} - \frac{\sum q_{\phi} \times S'_{\phi}}{\sum q_{\phi} \times C_n}$$

или сравнив строки 11 и 10 таблицы:  $81,45 - 79,46 = 1,99$  коп. Увеличение в среднем цен и тарифов на ресурсы привело к увеличению показателя затрат на рубль товарной продукции на 1,99 коп.

Влияние последнего фактора — *изменения оптовых цен на продукцию* определяется сравнение строк 9 и 11, т. е. по формуле

$$\Delta Z_{\text{цен.продукции}} = \frac{\sum q_{\phi} \times S_{\phi}}{\sum q_{\phi} \times C_{\phi}} - \frac{\sum q_{\phi} \times S_{\phi}}{\sum q_{\phi} \times C_n}$$

Полученное отклонение свидетельствует о снижении затрат на 0,45 коп. (81,00 – 81,45) за счет увеличения в среднем отпускных цен, установленных предприятием в отчетном периоде на свою продукцию.

По итогам отчетного периода план по снижению затрат на рубль товарной продукции был значительно перевыполнен (вместо снижения затрат по плану на 0,5 коп. фактически они были снижены на 0,9 коп.). Проанализировав влияние на это изменение всех 4-х факторов выяснилось, что снижение расходов в основном приходится именно на чистую экономию, т. е. на экономию уровня затрат на производство отдельных изделий. Это является положительным моментом. Однако общая экономия могла бы быть значительно больше, если бы не отрицательное влияние 2-х других факторов. Предприятию необходимо обратить особое внимание на ассортимент выпускаемой продукции, а также, по возможности, ответственной подойти к выбору поставщиков материальных ресурсов, поскольку именно эти факторы (структурный сдвиг в продукции и увеличение цен на потребленные ресурсы) повлияли в сторону увеличения расходов.

Как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырьё и материалы. Система факторов, оказывающих влияние *на прямые материальные затраты*, приведена на рис.7.8.



**Рис.7.8.** Блок-схема факторной системы материальных затрат

Расчёт влияния факторов производится способом цепных подстановок.

$$МЗ = \sum (ВВП_i \times УД_i \times УР_i \times ЦМ_i)$$

Для этого необходимо произвести пересчёт затрат на производство продукции:

а) по плану:  $МЗ_{пл} = \sum (ВВП_{пл_i} \times УР_{пл_i} \times ЦМ_{пл_i})$

б) по плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции:

$МЗ_{уч1} = \sum (ВВП_{пл_i} \times УР_{пл_i} \times ЦМ_{пл_i}) K_{пл}$

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции:

$МЗ_{уч2} = \sum (ВВП_{ф_i} \times УР_{пл_i} \times ЦМ_{пл_i})$

г) фактически по плановым ценам:

$$MЗ_{\text{учлз}} = \sum (VBP_{\phi i} \times UP_{\phi i} \times ЦМ_{\text{нлi}})$$

д) фактически:

$$MЗ_{\phi з} = \sum (VBP_{\phi i} \times UP_{\phi i} \times ЦМ_{\phi i}).$$

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства продукции:

$$MЗ = \sum (VBP_i \times UP_i \times ЦМ_i)$$

где:  $UP_i$  – удельный расход  $i$ -го материала;  $ЦМ_i$  – средняя цена  $i$ -го материала.

Расход материалов на единицу продукции зависит от качества сырья и материалов, замены одного вида материала другим, изменения рецептуры сырья, техники, технологии и организации производства, квалификации работников, отходов сырья и др.

Прирост суммы материальных затрат на производство  $i$ -го вида продукции за счёт изменения удельного расхода материалов рассчитывают по формуле:

$$\Delta MЗ_i = \Delta UP_i \times ЦМ_{\text{нлi}} \times VBP_{\phi i}$$

Уровень средней цены материалов зависит от рынков сырья, отпускной цены поставщика, внутригрупповой структуры материальных ресурсов, уровня транспортно-заготовительных расходов, качества сырья и т.д. Чтобы узнать, как за счёт каждого из факторов изменилась общая сумма материальных затрат, воспользуемся формулой

$$\Delta MЗ_i = \Delta ЦМ_i \times UP_{\phi i} \times VBP_{\phi i}$$

где  $\Delta ЦМ$  - изменение средней цены  $i$ -го вида или группы материалов за счёт фактора.

В результате замены одного материала другим изменяется не только количество потреблённых материалов на единицу продукции, но и их стоимость:

$$\Delta MЗ_i = \Delta UP \times ЦМ_0 + \Delta ЦМ \times UP_1$$

где  $\Delta UP$  - изменение нормы расхода в связи с заменой материала;

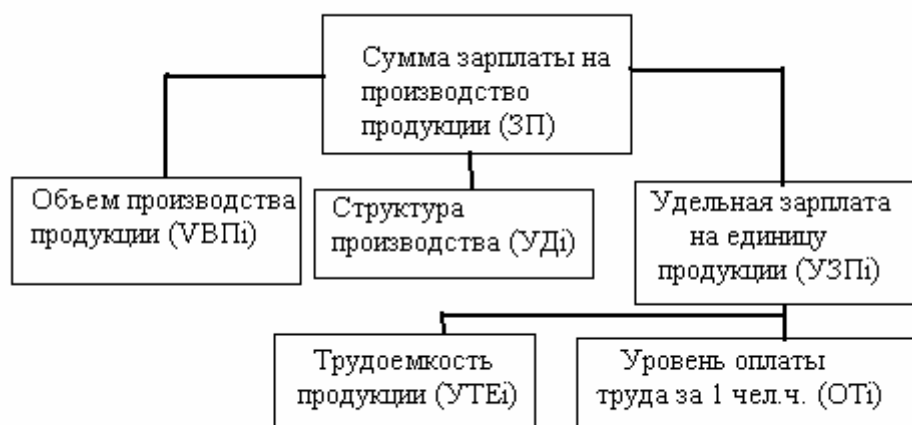
$UP_1$  - расход материала после замены;

$ЦМ_0$  - цена заменяемого материала;

$\Delta ЦМ$  - изменение цены в связи с заменой материала.

Расчёты проводятся по каждому виду продукции на основе плановых и отчётных калькуляций с последующим обобщением полученных результатов в целом по предприятию.

В ходе дальнейшего анализа переходят к изучению затрат по статье “Заработная плата”, т.е. *прямых затрат*. Факторы, определяющие сумму прямой зарплаты, представлены на рис.7.9.



**Рис.7.9.** Схема факторной системы зарплаты на производство продукции

$$ЗП = \sum (ВВП_i \times УД_i \times УТЕ_i \times ОТ_i)$$

Для расчёта влияния этих факторов необходимо иметь следующие исходные данные.  
Сумма прямой зарплаты на производство продукции, млн. руб.:

$$\text{по плану: } ЗП_{пл} = \sum (ВВП_{nli} \times УТЕ_{nli} \times ОТ_{nli}),$$

по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре:

$$ЗП_{усл1} = \sum (ВВП_{nli} \times УТЕ_{nli} \times ОТ_{nli}) \times K_{nn}$$

по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции:

$$ЗП_{усл2} = \sum (ВВП_{\phi i} \times УТЕ_{nli} \times ОТ_{nli})$$

фактически при плановом уровне оплаты труда:

$$ЗП_{усл3} = \sum (ВВП_{\phi i} \times УТЕ_{\phi i} \times ОТ_{nli})$$

фактически:

$$ЗП_{\phi} = \sum (ВВП_{\phi i} \times УТЕ_{\phi i} \times ОТ_{\phi i})$$

На основе данных анализ можно провести способом цепных подстановок либо интегральным методом.

Зарплата на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов. Фактор структуры производства продукции не оказывает влияния на данный показатель:

$$УЗП_i = ВВП_i \times УТЕ_i \times ОТ_i$$

**Остановимся на вертикальном анализе себестоимости.** Среди этих показателей следует выделить следующие.

$$\text{Коэффициент себестоимости реализации к объему реализации} = \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}}$$

Этот коэффициент полезен в двух случаях: во-первых, если организация установила среднее значение коэффициента стоимости реализации (стоимость проданного товара, СПТ) к объему реализации, он показывает выше или ниже действительная цифра стоимости реализации, чем планируемая. Во-вторых, обоснованное значение среднего коэффициента предоставляет довольно надежную базу для статистики планирования значений стоимости продаж, имея прогнозируемый объем реализации.

Сравнивая фактическое значение и планируемое, предприятие может установить, выше или ниже действительные значения, чем средняя. При планировании можно применить среднюю, чтобы спрогнозировать объем реализации на будущий период и подойти к стоимости продаж.

**Пример.** Менеджер по реализации компании планирует реализовать товар в феврале на сумму 36500000 р. Среднее значение коэффициента себестоимости реализации к объему реализации компании равно 88.1 %.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент себестоимости реализации к объему реализации} &= \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \\ &= 0.881 = \text{Себестоимость реализации} / 36500000 \text{ р.} \end{aligned}$$

или

$$\text{Себестоимость реализации} = 0,881 \times 36500000 \text{ р.} = 32156500 \text{ р.}$$

В феврале компания может ожидать себестоимость реализации около 32156500 р.

Во многих случаях полезнее сравнивать отдельные элементы стоимости реализации, чем общую сумму. Для каждого элемента формула одинакова. Себестоимость реализации состоит из нескольких категорий, например:

Основная рабочая сила (персонал).

Накладные расходы (заводские накладные).

Материалы и другие прямые затраты (ДПЗ).

**Пример.** Данные за месяц по компании (в тыс. р.):

Статьи отчета	Январь
Выручка от реализации	<u>44.0</u>
Основная рабочая сила	9.6
Накладные издержки	13.0
Материалы и ДПЗ	<u>15.8</u>
Стоимость реализации	38.4
Валовая прибыль	5.6
ОиА / Торговые расходы	<u>2.7</u>

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент себестоимости} &= \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \\ \text{реализации к объему реализации} &= 9600000 / 44000000 = 0.2181 \text{ или } 21.8 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент себестоимости} &= \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \\ \text{реализации к объему реализации} &= 13000000 / 44000000 = 0.2954 \text{ или } 29.5 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент себестоимости} &= \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \\ \text{реализации к объему реализации} &= 15,800,000 / 44,000,000 = 0.3590 \text{ или } 35.9 \% \end{aligned}$$

При проверке обоснованности прогноза реализации и/или для оценки стоимости будущих периодов можно использовать любой из элементов затрат. Чтобы отслеживать элементы затрат, каждый вид затрат можно выразить как процент от общей стоимости реализации.

$$\text{Коэффициент прямых затрат} = \frac{\text{Отдельный вид прямых затрат}}{\text{Себестоимость реализации}}$$

**Пример.** Данные за месяц по компании (в тыс. р.):

	Январь
Выручка от реализации	<u>44.0</u>
Основная рабочая сила	9.6
Накладные издержки	13.0
Материалы и ДПЗ	<u>15.8</u>

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Основная рабочая сила}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 9600000 / 38400000 = 0.250 \text{ или } 25 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Накладные расходы}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 13000000 / 38400000 = 0.338 \text{ или } 33.8 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Сырье и ДПЗ}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 15800000 / 38400000 = 0.411 \text{ или } 44.1 \% \end{aligned}$$

В то время, как общий коэффициент стоимости реализации может остаться на уровне средней, отдельный элемент затрат может повышаться непропорционально.

**Пример:** данные за месяц и полгода (в тыс. р.):

	Январь	Январь коэф. *	Средняя за 6 мес.	Коэф. за 6 мес.
Выручка от реализации	<u>44.0</u>		<u>225.3</u>	
Основная рабочая сила	9.6	0.25	59.0	0.30
Накладные издержки	13.0	0.34	51.0	0.26
Материалы и ДПЗ	<u>15.8</u>	<u>0.41</u>	<u>86.9</u>	<u>0.44</u>
Стоимость реализации	38.4		196.9	
Коэффициент себестоимости реализации к реализации	0.87			

Коэффициенты за шесть месяцев рассчитываются и сравниваются с показателями за январь:

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Основная рабочая сила}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 59,000,000 / 196,900,000 = 0.299 \text{ или } 30 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Накладные расходы}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 51,000,000 / 196,900,000 = 0.259 \text{ или } 26 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент прямых затрат} &= \frac{\text{Сырье и ДПЗ}}{\text{Себестоимость реализации}} = \\ \text{к себестоимости реализации} &= 86,900,000 / 196,900,000 = 0.411 \text{ или } 44 \% \end{aligned}$$

В то время как показатели основного персонала и материалов в январе (0.25 и 0.41) были ниже, чем за шесть месяцев (0.30 и 0.44), накладные расходы "подпрыгнули" на 8 пунктов (0.34 в январе сравните с 0.26 за полгода). Это повышение накладных расходов не было бы обнаружено, если бы рассчитывались только коэффициенты себестоимости реализации к объему реализации.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент себестоимости} &= \frac{\text{Себестоимость реализации}}{\text{Выручка от реализации}} = \\ \text{реализации к объему реализации} &= 196,900,000 / 225,300,000 = 0.874 \text{ или } 87 \% \end{aligned}$$

Коэффициент за январь (0,87) совпадает с показателем за полгода, заставляя думать, что стоимость реализации под контролем.

Косвенные расходы можно соотнести с количеством произведенной продукции с помощью так называемого «подхода рабочего часа». Это быстрый способ оценить все расходы по ставке рабочей силы (предполагая, что ставка суммы за час надежна).

$$\text{Себестоимость реализации ед. продукции} = \frac{\text{Косвенные издержки}}{\text{Количество произведенной продукции}}$$

Вместе с прямыми расходами на единицу продукции косвенные расходы на единицу продукции используются при прогнозировании общих затрат и операционного дохода. Их также можно использовать в ценообразовании.

$$\text{Всего расходов на единицу продукции} = \frac{\text{Косвенные расходы}}{\text{на единицу}} + \frac{\text{Прямые расходы}}{\text{на единицу}} .$$

Можно отследить любой вид затрат путем деления на количество произведенной продукции.

$$\text{Косвенные издержки на единицу продукции} = \frac{\text{Косвенные издержки}}{\text{Количество произведенной продукции}} .$$

Любую статью накладных расходов можно выразить как отношение к общей сумме накладных расходов.

$$\text{Коэффициент отдельных к} = \frac{\text{Отдельная статья накладных расходов}}{\text{Общая сумма накладных расходов}}$$

общим накладным расходам

Коэффициенты отдельных статей накладных расходов, позволяют получить обоснованные тенденции коэффициентов и сравнить с ними фактические показатели.

$$\text{Изменение (\%)} = \frac{\text{Действительное значение} \quad \text{—} \quad \text{Действительное значение}}{\text{настоящего периода} \quad \quad \text{предыдущего периода}} \\ \text{Действительное значение предыдущего периода}$$



*Примечание:* Числитель в этой формуле может быть как положительным, так и отрицательным. Положительный он указывает на увеличение расходов, а отрицательный - на снижение.

Сравнивая коэффициенты за периоды, следующие друг за другом, можно анализировать расходы и планировать операционный бюджет.

Также как торговые издержки, накладные расходы (другие косвенные затраты) можно сравнивать с объемом реализации.

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{косвенных издержек} \\ \text{к реализации} \end{array} = \frac{\text{Накладные расходы}}{\text{Объем реализации}}$$

Если не выявить увеличение "накладных", это может нарушить маржу прибыли. Одним из способов отслеживания этого оттока фондов может быть сравнение косвенных с прямыми издержками.

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент косвенных} \\ \text{издержек к прямым} \end{array} = \frac{\text{Косвенные издержки}}{\text{Прямые издержки} + \text{Косвенные издержки}} \\ \text{(стоимость реализации)}$$

Коэффициент накладных расходов к себестоимости реализации взвешивает сумму накладных расходов против суммы, потраченной на реализацию.

$$\begin{array}{l} \text{Отношение накладных расходов} \\ \text{к себестоимости реализации} \end{array} = \frac{\text{Всего накладных}}{\text{Себестоимость реализации}}$$

Вместе с основной рабочей силой, основными материалами и другими непосредственными затратами накладные расходы являются важным элементом себестоимости реализации. Отклонения от одного периода к другому могут послужить причиной последующих действий.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

Какие классификации издержек в основном используются при анализе и контроле издержек?

В чем смысл и содержание общей классификации издержек?

Опишите процедуру формирования себестоимости произведенных товаров.

В чем различие издержек, относящихся к продукту, и издержек, относящихся к периоду?

Как классифицируются издержки?

Какие показатели используются в качестве инвариантов для переменных и постоянных издержек?

Действительно ли постоянные издержки всегда остаются неизменными при изменении объема продаж компании?

Какие Вы знаете методы для выделения переменной и постоянной компонент в смешанных издержках?

Какой из методов выделения переменной и постоянной компонент в смешанных издержках является наиболее точным? Обоснуйте почему.

Всегда ли методы разделения издержек приводят к одинаковым результатам?

Какие издержки называются прямыми, и чем они отличаются от косвенных? Приведите пример тех и других.

В чем принципиальное различие метода поглощенных затрат от метода прямых затрат?

Как еще называют метод прямых затрат и почему?

Всегда ли значения прибыли, посчитанные по методу прямых и поглощенных затрат, совпадают? В каких случаях это совпадение имеет место?

Дайте сравнительную характеристику методов прямых и поглощенных затрат, перечислив их основные преимущества и недостатки.

Зачем нужна локализация постоянных издержек по видам продукции?

В чем смысл и содержание ABC-метода?

Зачем нужно производить анализ значимости процесса при локализации издержек?

Сформулируйте основные преимущества и недостатки ABC-метода.

Какие основные направления составляют содержание анализа себестоимости продукции?

Какие факторы оказывают влияние на уровень затрат и на совокупную себестоимость продукции?

Опишите алгоритм расчётов при анализе влияния факторов на совокупную себестоимость.

Опишите алгоритм расчётов при факторном анализе уровня затрат на 1 руб. товарной продукции.

Опишите алгоритм расчетов при факторном анализе себестоимости единицы продукции.

Выделите факторы первого и последующих уровней, влияющие на размер прямых материальных затрат.

Опишите алгоритмы расчетов при факторном анализе прямых трудовых затрат.

Какие факторы оказывают влияние на сумму и уровень косвенных расходов?

### ЗАДАНИЕ.

1. Компания ААА производит и продает один вид продукции, как правило, в диапазоне от 10,000 до 30,000 штук в год. Ниже приведена частично заполненная таблица издержек.

Продукция, произведенная и проданная (тыс.р.)

	10,000	20,000	30,000
Общие издержки:			
Переменные издержки	10,000		
Постоянные издержки	60,000		
Всего общих издержек	70,000		
Издержки на единицу продукции:			
Переменные издержки			
Постоянные издержки			
Всего общих издержек			

А. Заполните недостающие значения.

Б. Предположим, что компания продает 15,000 штук в год. Цена единицы продукции составляет 4.00 грн. Приготовьте отчет о прибыли на базе формата, использующего вложенный доход.

2. Заданы следующие показатели издержек производства печей СВЧ.

	На штуку	Процент
Цена за 1 печь СВЧ	250 тыс.р	100%
Минус переменные издержки	150 тыс.р	60%
Вложенный доход	100 тыс.р	40%

Постоянные издержки равны 35,000 грн. в месяц, план продаж составляет 400 шт. в месяц.

*Рассмотрите следующие варианты изменения независимо один от другого.*

**А. Изменение постоянных издержек и объема продаж.** Предприятие планирует увеличение расходов на рекламу на 10,000 тыс.р., предполагая увеличить объем продаж на 30,000 тыс.р. Стоит это делать?

**Б. Изменение в переменных издержках и объеме продаж.** Предприятие предполагает улучшение качества продукции за счет увеличения переменных затрат на 10 тыс.р. на единицу продукции. Улучшение качества позволит увеличить объем продаж при неизменной цене до 480 печей СВЧ в месяц. Стоит это делать?

**В. Изменение постоянных издержек, цены единицы продукции и объема продаж.** Для увеличения объема продажи предприятие предполагает уменьшить цену продукции на 20 за штуку и увеличить затраты на рекламу на 15,000 тыс.р. По прогнозам маркетолога это приведет к увеличению реализации на 50 процентов. Стоит это делать?

**Г. Изменение в постоянных и переменных издержках и объеме продаж.** Вместо фиксированной заработной платы продавцам 6,000 тыс.р. в месяц планируется комиссия 15 за каждую проданную печь. По прогнозам маркетолога это приведет к увеличению реализации на 15 процентов. Стоит это делать?

**3. Назовите цели и задачи учета издержек в системе:**

- а) управленческого учета;
- б) финансового учета;

Основные особенности исчисления затрат и результатов:

- а) в управленческом учете;
- б) в финансовом учете.

**4. Приведите примеры, когда:**

- а) когда расходы предприятия не представляют собой затраты на выпуск продукции;
- б) затраты предприятия не являются издержками производства и сбыта.

**5. К постоянным или переменным относятся следующие затраты предприятия:**

- а) сырье и материалы;
- б) амортизация машин и оборудования;
- в) заработная плата производственного персонала;
- г) плата за аренду складских помещений;
- д) отопление и освещение цехов и заводоуправления;
- е) затраты на гарантийное обслуживание и ремонт;
- ж) амортизация зданий, цехов и заводоуправления;
- з) топливо и энергия на технологические цели;
- и) расходы на рекламу;
- к) затраты на упаковку продукции.

**6. Фактические затраты за 10 отчетных периодов при различной степени загрузки оборудования составили:**

Период	Объем продукции, ед.	Фактические затраты, тыс. руб.
1	980	4150
2	920	3810
3	1060	4020
4	1290	5070
5	1570	5430
6	1780	5960
7	1820	6890
8	1040	4050
9	1120	4420
10	1080	4350

Произвести деление затрат на переменные и постоянные по методу «мини-макси». Найти прогнозируемую величину затрат при объеме продукции, равной 2000 ед.

**7. Систематизируйте в таблицу следующие поступления и расходы:**

Понятие	Операция
1. Расход средств	
1.1. Затраты, непосредственно связанные с производством продукции;	
1.2. Коммерческие расходы;	
1.3. Расходы, не относящиеся к процессам производства и сбыта.	
2. Приход средств	
2.1. Выручка от реализации продукции;	
2.2. Поступления средств от других видов деятельности;	
2.3. Прочие поступления денежных средств.	

- а) произведена оплата за купленный на аукционе магазин;
- б) поступила оплата за использование этого магазина арендатором;
- в) во время паводка пришла в негодность часть материалов, находящихся на складе предприятия;
- г) страховое общество возместило ущерб, причиненный паводком;
- д) начислена амортизация основных средств;
- е) получен и оплачен материал от поставщиков;
- ж) покупатели оплатили товары и услуги, произведенные предприятием.

**8. Заполнить отчет о прибылях и убытках.**

Выручка от реализации	495000
Готовая продукция на начало периода	25000
Незавершенное производство на начало периода	57000
Прямые материалы	84000
Общепроизводственные накладные расходы	91000
Итого производственных затрат	277000
Незавершенное производство на конец периода (-)	40000
Готовая продукция на конец периода (-)	37000
Себестоимость реализованной продукции	?
Валовая прибыль	?

**9. В состав переменных затрат на реализованную продукцию входит:**

- а) арендная плата;
- б) проценты за кредиты;
- в) затраты на сырье и материалы.

**10. Какие из перечисленных ниже затрат подлежат регулированию со стороны начальника цеха? (может быть несколько ответов)**

- а) стоимость материалов для производства;
- б) стоимость спецодежды рабочих;
- в) плата за потребляемую станками электроэнергию;

- г) амортизация оборудования;
- д) зарплата экономиста цеха;
- е) расходы на канцелярские принадлежности.

**11.** Если фактический выпуск ниже планового, то какая категория будет также ниже планового:

- а) переменные затраты;
- б) постоянные затраты;
- в) средние переменные затраты;
- г) средние постоянные затраты.

**12.** Постоянные затраты в составе выручки от реализации – это затраты, величина которых не зависит от:

- а) натурального объема реализованной продукции;
- б) заработной платы управленческого персонала;
- в) амортизационной политики предприятия.

**13.** При увеличении выручки от реализации постоянные затраты:

- а) не изменяются;
- б) уменьшаются;
- в) увеличиваются.

**14.** При увеличении натурального объема реализации сумма переменных затрат:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**15.** При увеличении натурального объема реализации и прочих неизменных условиях доля переменных затрат в составе выручки от реализации:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**16.** При одновременном повышении цен и натурального объема реализации доля переменных затрат в составе выручки от реализации.

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**17.** При одновременном снижении цен и натурального объема реализации доля переменных затрат в составе выручки от реализации:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**18.** При снижении цен на реализованную продукцию и прочих неизменных условиях доля переменных затрат в составе выручки от реализации.

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**19.** При повышении цен на реализованную продукцию и прочих неизменных условиях доля постоянных затрат в составе выручки от реализации:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**20.** Предприятие убыточно. Выручка от реализации меньше переменных затрат. Доля получения прибыли от реализации можно:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется.

**21.** Фирма имеет три производственных и два обслуживающих подразделения. Сумма накладных производственных расходов (руб.)

Производственные подразделения:

X – 48000

Y – 42000

Z – 30000

Обслуживающие подразделения

1 – 14040

2 – 18000

**Стоимость услуг обслуживающих подразделений (руб.)**

Обслуживающие подразделения	X	Y	Z	1	2
1	20000	40000	30000	-	10000
2	40000	20000	20000	20000	-

Распределить накладные расходы обслуживающих подразделений и отнести их на производственные подразделения. Подсчитать общую сумму накладных производственных расходов, приходящихся на производственные подразделения.

**22.** На фирме за отчетный период имели место следующие затраты (руб.)

Стоимость основных материалов	100000
Зарплата по изготовлению продукции	50000
Общие затраты на материалы	10000
Общие затраты по зарплате	20000
Прочие общие издержки производства	140000
Общие расходы по сбыту	30000
Общие затраты по управлению	90000

**Базы распределения затрат:**

Вид затрат	База распределения
Общие материальные расходы	Стоимость основных материалов
Прочие общие издержки и зарплата	Зарплата на изготовление продукции
Расходы по управлению и сбыту	Совокупная величина затрат без распределяемой суммы расходов по управлению и сбыту

**Определить:**

а) процентную ставку распределения накладных расходов пропорционально прямым затратам;

б) какова себестоимость единицы продукции, если на нее расходуется 400 руб. на материалы и 600 руб. на зарплату за основную производственную деятельность по изготовлению?

в) процентные ставки распределения общих материальных расходов, прочих общих издержек производства и расходов на управление и сбыт для исчисления себестоимости единицы продукции по заказному методу калькулирования.

**23.** Фирма производит калькуляторы, объем производства которых в январе составит 10000 шт.

Из этого количества 9000 шт. полностью прошли обработку и являются готовой продукцией, а 1000 шт. являются незавершенным производством, по отношению которых стоимость обработки составит 50%. Всего учтено затрат – 113460 руб., из которых 48000 руб. – расходы на материалы и комплектующие. Определить себестоимость готовой продукции и незавершенного производства.

**24.** Компания производит товар А.

Информация о затратах:

прямые материальные затраты – 1185000 руб. на 2 штуки А;

прямые трудовые затраты на сборке – 4590 часов на 1 штуку А при ставке 26,5 руб. за час;

переменные общепроизводственные накладные расходы – 48,00 руб. на 1 час трудовых затрат;

постоянные общепроизводственные накладные расходы – 2796000 руб. за месяц (при средней производительности – 30 штук А за месяц). Эта сумма включает постоянные затраты на упаковку;

материальные затраты на упаковку – 127,2 руб. на 2 шт. А;

трудовые затраты на упаковку – 420 часов на 1 шт. А при ставке оплаты 18,5 руб. за час;

коэффициент переменных общепроизводственных расходов по упаковке тот же, что и по производству;

затраты на рекламу и маркетинг – 196750 руб. за месяц;

прочие постоянные коммерческие и административные расходы – 287680 руб. за месяц.

Рассчитать производственную себестоимость единицы продукции методом поглощенных затрат.



## Модуль 8. Формирование финансовых результатов

### Глава 8.1. Процесс образования прибыли

Прибыль это прирост собственного капитала, обусловленный увеличением стоимости активов предприятия. Основная идея, заложенная в этом положении, может быть проиллюстрирована следующим простым примером (предположим, что предприятие не пользуется заемными средствами) (рис. 8.1).

Начальный баланс		Продажа товара		Фиксирование прибыли	
Актив	Собственный капитал	Актив	Собственный капитал	Актив	Собственный капитал
1000	1000	1200	1000	1200	1200
Основные фонды=500 Товар=500	Уставный капитал=1000 0	Основные фонды=500 Товар=0 Деньги=700	Уставный капитал=1000 0	Основные фонды=500 Деньги=700	Уставный капитал=1000 Прибыль=200

Рисунок 8.1. Механизм образования прибыли

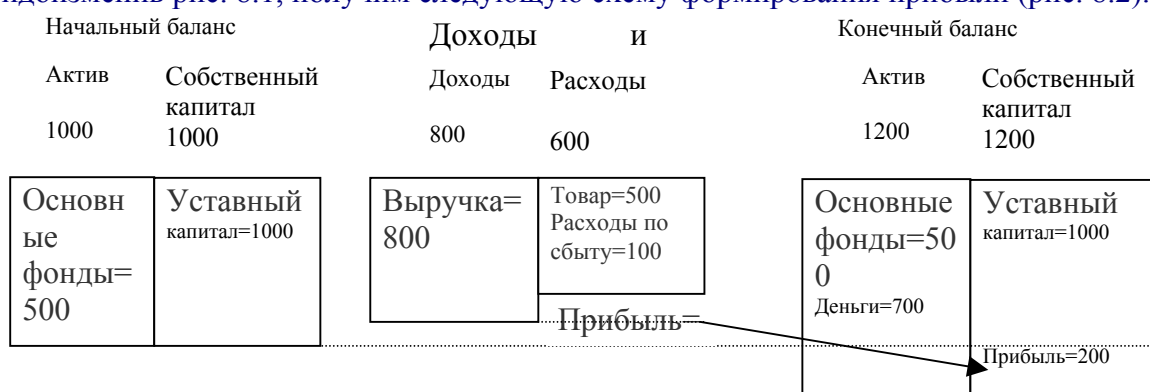
Как видно из схемы, первоначальная величина активов предприятия составляла 1000 у.е. Реализовав товар дороже его себестоимости, предприятие увеличило стоимость своих активов до 1200 у.е. Эта операция нарушила равновесие баланса, т.к. у предприятия не возникло соответствующего обязательства на величину разницы между себестоимостью и продажной ценой. Для восстановления равновесия в состав собственного капитала была введена новая статья "Прибыль", сумма которой (200 у.е.) равна этой разнице. В результате собственный капитал предприятия составил 1200 у.е. Владельцы предприятия стали богаче на величину полученной прибыли.

Важно понять суть технического приема, использованного для фиксации прибыли: она выполняет роль гирьки, которую бросают на противоположную чашку весов, чтобы уравновесить их. Удорожание активов, проявившееся в том, что их продажная цена оказалась выше затрат по приобретению, трансформировалось в увеличение статьи, отражающей долю собственников в капитале предприятия. Сумма реинвестированной (капитализированной) собственниками прибыли будет отражена в бухгалтерском балансе предприятия как нераспределенная прибыль. В совокупности с уставным капиталом (величина которого не изменяется без перерегистрации учредительных документов) нераспределенная прибыль составляет собственный капитал предприятия. Если реинвестирование прибыли производится собственниками из года в год, то каждая новая сумма добавляется к уже отраженной в балансе, т.е. происходит накопление нераспределенной прибыли. Таким образом, собственный капитал можно представить как совокупность двух частей: относительно неизменной (уставный капитал) и переменной (накопленная нераспределенная прибыль).

Изменения переменной части собственного капитала не обязательно происходят только в сторону ее увеличения. Если в отчетном году получен убыток, то его сумма вычитается из величины ранее накопленной нераспределенной прибыли. Если же размер убытка превышает сумму реинвестированной ранее прибыли, то превышение убытка отражается по той же самой статье (накопленная прибыль), но с отрицательным знаком. Такой результат свидетельствует о "проедании" предприятием своего уставного капитала. В случае постоянного из года в год получения убытков, предприятие (если оно еще не обанкротится к тому времени) должно официально уменьшить свой уставный капитал на величину накопленных убытков.

"Увеличение стоимости активов", вследствие которого возникает прибыль - достаточно общее понятие. В частности оно предполагает удорожание имущества за счет действия внешних факторов, например, рост курса имеющейся у предприятия иностранной валюты происходит независимо от усилий самого предприятия. Тем не менее, данный актив становится дороже и у предприятия возникает прибыль. Теоретически можно представить такую ситуацию, когда предприятие получает прибыль, ничего не "предпринимая", только за счет влияния подобных внешних факторов. Экономическая теория развеивает эти надежды. В условиях рынка невозможно длительное время получать выгоду, пользуясь лишь своим преимущественным положением в какой-либо области: уникальной структурой активов, монопольным владением технологиями и т.п. Конкуренция очень быстро уравнивает стартовые возможности всех предприятий данной отрасли или географического региона. Эта истина очевидна для предпринимателей и менеджеров, поэтому создаваемые и управляемые ими предприятия не прекращают своих активных операций ни на секунду, стремясь выжать из каждой операции максимально возможную прибыль.

Однако любая хозяйственная операция сопряжена с расходами. Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов, либо увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала и не связанных с его распределением между владельцами предприятия. Деятельность предприятия разбивается на большое число параллельно осуществляемых хозяйственных операций (транзакций), сопровождаемых расходами, которые впоследствии должны окупиться из полученных доходов. Доходы - это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов, либо уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанном с вкладами собственников. Суммировав совокупные доходы от всех операций за определенный период времени (например, год) и сопоставив их с валовыми расходами предприятия за этот же период, определяют сумму прибыли за период. Эта сумма будет в точности равна величине прибыли, рассчитанной как прирост стоимости собственного капитала. Несколько видоизменив рис. 8.1, получим следующую схему формирования прибыли (рис. 8.2).

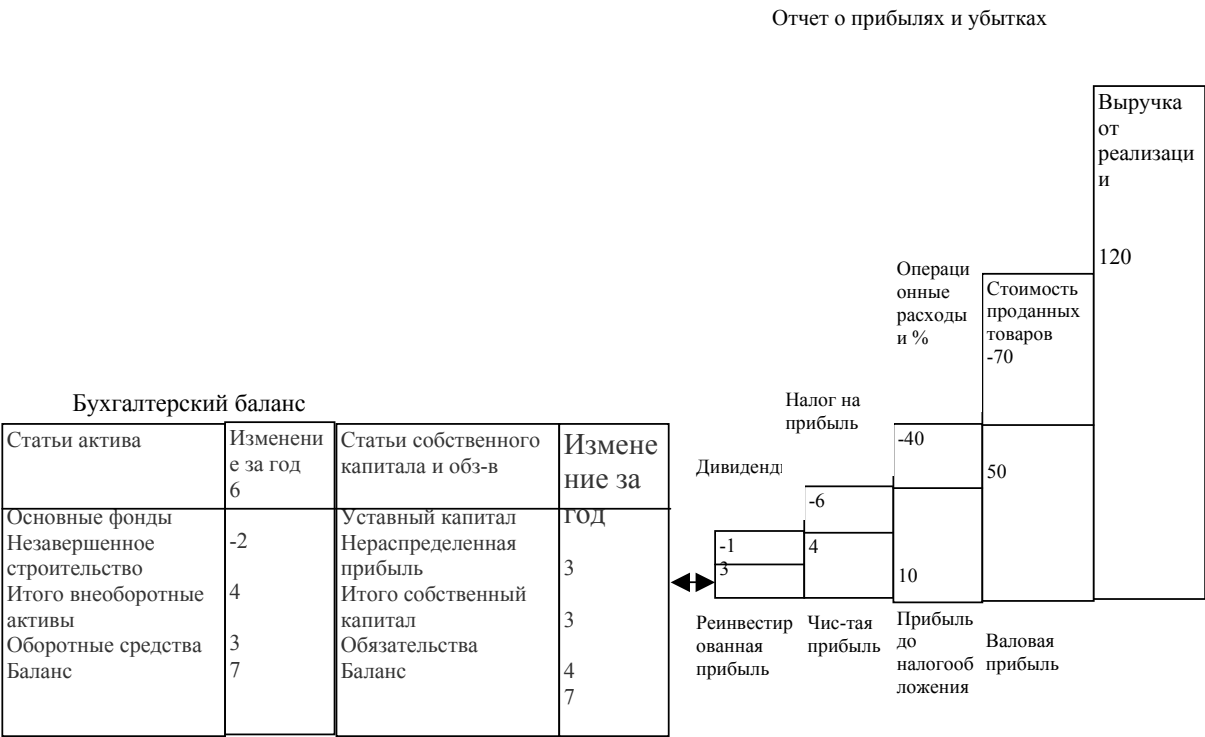


**Рис. 8.2.** Формирование прибыли как разницы между доходами и расходами

Следовательно, в финансовом менеджменте прибыль предприятия трактуется во-первых, как увеличение собственного капитала, происходящее за счет удорожания активов; во-вторых, как превышение валовых доходов предприятия за отчетный период над его валовыми расходами. По сути, эти трактовки являются идентичными, так как удорожание любого актива происходит вследствие превышения доходов от его продажи над расходами по его приобретению и подготовке к продаже. В любом случае, предпосылкой возникновения прибыли является способность предприятия осуществлять продажу своих активов. Момент реализации является точкой, в которой фиксируется реальное увеличение стоимости актива. Отсутствие продаж делает бессмысленными попытки определения реальной стоимости актива: в результате всегда будет получаться некая теоретическая

величина, справедливость которой может быть подтверждена только одним способом - получением согласия покупателя приобрести актив за определенную цену.

Различные подходы к определению прибыли обуславливают структуру финансовой отчетности предприятия. В ее состав входят два основных отчета: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. В каждом из них отражается сумма реинвестированной прибыли. В балансе показывается накопленная за весь период работы предприятия величина нераспределенной прибыли, а в отчете о прибылях и убытках рассчитывается сумма чистой, а затем и реинвестированной прибыли отчетного года. Нераспределенная прибыль в отчете о прибылях и убытках, должна равняться разнице между суммой накопленной прибыли по балансу на конец года и аналогичным показателем баланса на начало отчетного года. Взаимосвязь между двумя основными формами финансовой отчетности представлена на схеме (рис. 13.3). Отчеты представлены на схеме в упрощенной форме, без достаточной детализации. Тем не менее, схема отражает не только характер связей между двумя отчетами, но и их внутреннюю структуру. Так для отчета о прибылях и убытках характерна ступенчатая форма представления информации. В этом отчете отражается последовательный переход от общей выручки предприятия к различным показателям прибыли: от реализации, от финансово-хозяйственной деятельности, валовой прибыли отчетного периода, чистой и реинвестированной прибыли.



**Рисунок 8.3.** Схема взаимосвязи между балансом и отчетом о прибылях и убытках

Во всех рассмотренных выше примерах содержится допущение, отождествляющее издержки предприятия и его доходы с одной стороны и движение денежных средств с другой. Данное допущение сделано для придания наглядности примерам, однако оно очень сильно упрощает реальную ситуацию. В теории бухгалтерского учета существует принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Для краткости его часто называют принципом начислений. Суть этого принципа сводится к тому, что расходы считаются совершенными, а доходы полученными не тогда, когда предприятие тратит соответствующие денежные суммы или они поступают на его расчетный счет (в кассу), а в том периоде, когда имела место хозяйственная операция, обусловившая возникновение расходов или доходов. Например, расход материалов на производство фиксируется в учете в том месяце, когда реальные материалы были получены со склада и переработаны в

производстве. Момент оплаты счета поставщика за эти материалы не обязательно совпадет с этим периодом - счет может быть оплачен ранее (предоплата) или значительно позднее (коммерческий кредит). Аналогичная ситуация наблюдается по отношению к заработной плате работников, относимой на издержки в момент ее начисления, а не выплаты. Точно так же получение выручки от реализации происходит не в момент зачисления денег на счет продавца, а в момент отпуска товара и предъявления счета покупателю.

В структуре себестоимости продукции существуют затраты, которые вообще не влекут за собой денежных выплат. К их числу относятся амортизационные отчисления по основным фондам и нематериальным активам. Сами амортизируемые объекты были приобретены ранее, за счет инвестиций долгосрочного капитала, то есть деньги на их покупку уже затрачены. Тем не менее бухгалтерия ежемесячно увеличивает себестоимость реализуемой продукции на сумму отчислений от первоначальной стоимости этих объектов. Это позволяет с одной стороны отражать в учете физический и моральный износ основного капитала, а с другой - формировать денежный фонд для возможной замены устаревших объектов в будущем. Расходы из этого фонда уже не понадобятся включать в себестоимость продукции, т.к. они будут представлять собой новые инвестиции. Следовательно, сумма начисляемого износа уменьшает прибыль предприятия, но никак не влияет на объем его денежных расходов.

С учетом вышесказанного становится ясно, что определение финансового результата конкретной хозяйственной операции отнюдь не такая простая задача, как это может показаться на первый взгляд. Даже при условии идеальной постановки бухгалтерского учета, реализуя свою продукцию или товары, предприятие фактически не располагает информацией об истории всех денежных выплат, связанных с этой операцией. Данные о фактической себестоимости товара отражают сложный конгломерат различных начислений, усреднений и других бухгалтерских уловок, но ни в коем случае не сумму всех денежных выплат, относящихся к этому товару. Не менее половины издержек, включаемых в себестоимость товара, являются по своей природе косвенными, не имеющими к нему прямого отношения: управленческие расходы, затраты на охрану и т.п. Огромное влияние на финансовый результат оказывает выбор предприятием учетной политики: способ оценки материальных запасов и определения их фактической себестоимости, методы начисления амортизации, варианты распределения косвенных затрат, способы оценки незавершенного производства и т.п. Тем не менее, выявление в бухгалтерском учете величины прибыли базируется именно на рассмотренных выше принципах. Молчаливо предполагается, что бухгалтерский учет все-таки способен решить принципиально неразрешимую задачу точного выявления всех денежных расходов, относящихся к данной операции, поэтому фактическая себестоимость отражает все реальные издержки, а отраженная в учете прибыль есть действительная величина прироста собственного капитала предприятия.

Если бы такое предположение имело только теоретическое значение, то доказательство его справедливости или ошибочности могло бы растянуться на века, точно так же, как и дискуссия об истинной природе стоимости. Однако, наряду с теоретическим, существует очень важный практический аспект данной проблемы: имеется целый ряд экономических субъектов, которые связывают с цифрами, отраженными в отчетности предприятия, очень конкретные финансовые последствия для своего благосостояния. К числу таких субъектов относятся прежде всего собственники предприятия, а также его кредиторы, контрагенты, налоговые органы и ряд других категорий граждан и организаций. Всех их объединяет единственное и очень понятное желание - получить от данного предприятия деньги. Налогооблагаемая прибыль является исходной базой для расчета суммы налога на прибыль; чистая прибыль - предмет дележа между собственниками предприятия; отраженные в балансе краткосрочные пассивы скрывают за собой конкретные обязательства перед вполне конкретными лицами, кредитовавшими предприятие отнюдь не из филантропических побуждений. Окончательное подтверждение достоверности своих отчетных данных предприятие может сделать единственным путем - осуществить все

положенные по закону выплаты в форме денежных перечислений. Для этого оно должно быть способно трансформировать в денежную форму все свои отраженные в отчетности доходы. В противном случае ему грозит банкротство по причине неплатежеспособности.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную стоимостную оценку в системе показателей финансовых результатов.

Основная цель бизнеса состоит в том, чтобы получить удовлетворительную прибыль на вложенный в компанию капитал, поддерживая, при этом ее устойчивое состояние. Следующие две группы показателей определяют собой оба этих фактора.

Для более детального рассмотрения эффективности использования ресурсов проводится *экономический анализ* деятельности предприятия:



**Рис. 8.4.** Финансовые индикаторы

расчет *технико-экономических показателей* производится для оценки эффективности использования ресурсов (определения тех групп ресурсов, которые используются недостаточно эффективно и для отслеживания динамики этих показателей);

расчет *точки безубыточности* для определения запаса финансовой прочности и степени коммерческих рисков. Это позволяет определить, какое снижение объема выручки может позволить себе предприятие без серьезной угрозы для своего финансового состояния;

*анализ структуры и динамики изменений выручки и себестоимости* продукции проводится для выявления негативных тенденций превышения темпов роста себестоимости над темпами роста выручки. Анализ структуры выручки и себестоимости позволяет выявить те статьи, которые наибольшим образом влияют на возникновение подобных тенденций;

*факторный анализ прибыли* предприятия позволяет определить, в какой мере изменение прибыли произошло за счет эффективного (неэффективного) использования ресурсов, а в какой мере за счет соотношения изменения цен на ресурсы и цен на продукцию предприятия.



В анализе используются следующие *показатели прибыли*: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

*Балансовая прибыль* включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств. Схема формирования балансовой прибыли представлена на рис. 8.6.

*Налогооблагаемая прибыль* представляет собой разность между прибылью от обычной деятельности и суммой льгот по налогу на прибыль.

*Чистая прибыль* - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Схема формирования финансового результата для целей управленческого учета представлена на схеме.

#### **Доходы и расходы по обычным видам деятельности**

+

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг

Стоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (материальные затраты, затраты на оплату труда, единый социальный налог, амортизация основных фондов и нематериальных активов, прочие затраты)

= **Валовая прибыль (убыток)**

Коммерческие (расходы, связанные со сбытом товаров) и управленческие расходы (расходы, прямо не связанные с производством и сбытом продукции)

= **Прибыль (убыток) от продаж**

± **Прочие доходы и расходы**

проценты к получению (проценты к уплате);

доходы от участия в других организациях;

прочие операционные доходы (доходы от совместной деятельности, сумма дохода от продажи основных средств и иных активов, доходы от аренды и плата за предоставление в пользу прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др.);

прочие операционные расходы (услуги банков, расходы по содержанию законсервированных объектов, расходы по аннулированным заказам, отдельные виды налогов, относимые на финансовые результаты (на имущество, на рекламу и др.);

внереализационные доходы и расходы: прибыль (убыток) прошлых лет, выявленный в отчетном году, суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым срок исковой давности истек и др.;

курсовые разницы и пр.

= **Прибыль (убыток) до налогообложения**

- Налог на прибыль

= **Чистая прибыль (убыток) отчетного периода**

- Дивиденды (выплаты собственникам)

= **Нераспределенная прибыль**

**Рис.8.5.** Схема формирования балансовой прибыли

### *Глава 8.2. Анализ финансовых результатов*

*Анализ финансовых результатов* деятельности предприятия предполагает исследование следующих элементов:

1) изменения каждого показателя за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей финансовых результатов за отчетный период), представленная ниже таблица включает в себя пример такого анализа;



**Рис.8.6.** Схема факторного анализа прибыли

- 2) структура соответствующих показателей и их изменений («вертикальный анализ» показателей);
- 3) обоснованность фактической величины образования и распределения прибыли;
- 4) выявление и измерение действия различных факторов на прибыль;
- 5) динамика изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов (т. е. «трендовый анализ» показателей);
- 6) оценка возможных резервов дальнейшего роста финансовых результатов на основе оптимизации объемов производства и издержек.



В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике составляют табл. 8.1.

**Таблица 8.1.** Анализ уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия (тыс. р.)

Показатель	За прошлый период	За отчетный период	% к базисному значению
Выручка от реализации продукции без налога на добавленную стоимость и акцизов	158,017	243,853	154,3
Затраты на производство реализованной продукции	125,312	171,434	136,8
Прибыль от реализации продукции	32,705	72,419	221,4
Результат от прочей реализации	410	432	105,4
Сальдо доходов и расходов от внереализационных операций	+148	-324	0
Балансовая прибыль	33,263	72,527	218,0
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	22,813	49,001	214,8

Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору («факторный анализ»).

На размер прибыли влияют внешние и внутренние факторы. К внешним относятся: природные условия, изменения, не предусмотренные планом предприятия, нарушения предприятиями и органами, связанными с предприятием, дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия. К внутренним причисляют основные факторы, определяющие результаты работы, факторы, связанные с нарушением государственной дисциплины предприятием.

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как:

- изменение объема реализации;
- изменение структуры продукции;
- изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- изменение цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;
- изменение уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Чтобы проиллюстрировать факторный анализ, мы приводим *методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции, разработанную А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным*:

1. Расчет общего изменения прибыли ( $\Delta P$ ) от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 - P_0 ,$$

где:

$P_1$  - прибыль отчетного года;

$P_0$  - прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию ( $\Delta P_1$ ):

$$\Delta P_1 = N_{p1} - N_{p1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 ,$$

где:

$N_{p1} = \sum p_1 q_1$  - реализация в отчетном году в ценах отчетного года ( $p$  - цена изделия;  $q$  - количество изделий);

$N_{p1,0} = \sum p_0 q_1$  - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ( $\Delta P_2$ ) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 = P_0 (K_1 - 1)$$

где:

$P_0$  - прибыль базисного года;

$K_1$  - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K_1 = S_{1,0} / S_0$$

где:

$S_{1,0}$  - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

$S_0$  - себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции ( $\Delta P_3$ ):

$$\Delta P_3 = P_0 (K_2 - K_1) ,$$

где:

$K_2$  - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K_2 = N_{1,0} / N_0 ,$$

где:  $N_{1,0}$  - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

$N_0$  - реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции ( $\Delta P_4$ ):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1 ,$$

где:

$S_{1,0}$  - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

$S_1$  - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ( $\Delta P_5$ ):

$$\Delta P = S_0 K_2 - S_{1,0} .$$

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги ( $\Delta P_6$ ), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины ( $\Delta P_7$ ). Сумма факторных отклонения дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7$$

или

$$\Delta P = \sum_{i=1}^7 \Delta P_i ,$$

где:

$\Delta P$  - общее изменение прибыли;

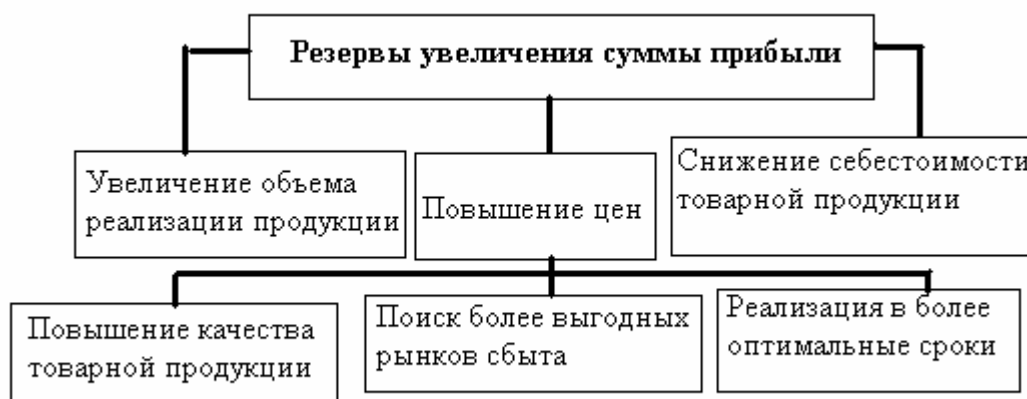
$\Delta P_i$  - изменение прибыли за счет  $i$ -го фактора.

Результаты расчетов затем представляются в сводке влияния факторов на прибыль от реализации продукции:

Показатели	Сумма
Отклонение прибыли — всего	—
В том числе за счет факторов:	—
а) изменения цен на продукцию	—
б) изменения цен на материалы и тарифов	—
в) нарушений хозяйственной дисциплины	—
г) изменения объема продукции	—
д) изменения структуры продукции	—
е) изменения уровня затрат (режима экономии)	—
ж) изменения структуры затрат	—

Общая сумма отклонений прибыли за счет указанных факторов равна показателю общего отклонения прибыли, указанному в первой строке. При анализе прибыли важно разделять влияние внешних и внутренних факторов.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рис.13.7.)



**Рис.8.7.** Схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Обобщенно прибыль предприятия является результатом приращения его доходности. Поэтому взаимосвязь слагаемых прибыли можно отразить с помощью следующей схемы:

Объем продукции в стоимостном выражении (N)	=	Объем продукции в физических единицах (q)	x	Цена единицы продукции (Ц)
Затраты на произ- водство в денежном = выражении (S)		Объем использован- ных ресурсов (в нату- ральном выражении) (Z)	x	Цена единицы ресурса (C)
Доходность ресурсов (N/S)	=	Производительность (q/Z)	x	Возмещение затрат в цене продукта (Ц/C)
Прибыль (N - S)	=	Объем продукции в стоимостном выражении (q·Ц)	–	Затраты на произ- водство в денежном выражении (Z·C)

Доходность предприятия рассматривается как произведение промышленной производительности на коэффициент соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса. Последнее соотношение обычно называют финансовой производительностью (дефлятором цены), потому что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализуемой продукции в результате повышения себестоимости (затрат ресурсов) за счет роста цен на ресурсы.

Если представить взаимосвязь данных показателей в индексной форме, то появится возможность обычными методами факторного анализа дать количественную оценку влияния производственной и финансовой производительности на доходность предприятия и прибыль.

Имеем:

$$\frac{N}{S} = \frac{q \cdot C}{Z \cdot C}$$

или в развернутом виде:

$$\frac{N}{S} = \frac{q}{Z} \times \frac{C}{C}$$

где:

J - индекс роста соответствующего показателя;

1; 0 - означают, что показатели исчислены за отчетный и базисный период соответственно.

Абсолютное изменение доходности за период исчисляется как разность индексов объема продукции и затрат на производство:

$$\Delta \frac{N}{S} = J_N - J_S.$$

Влияние изменения промышленной производительности на доходность определяется методом цепных подстановок:

$$\Delta_1 = \frac{q_1 C_0}{Z_1 C_1} - \frac{q_0 C_0}{Z_0 C_0} = \Delta \frac{q}{Z} \times \frac{C_0}{C_0}.$$

Аналогично рассчитывается влияние изменения финансовой производительности:

$$\Delta_2 = \frac{q_1 \Pi_1}{Z_1 C_1} - \frac{q_1 \Pi_0}{Z_1 C_0} = \Delta \frac{\Pi}{C} \times \frac{q_0}{Z_0}.$$

В целом общее изменение доходности за период балансируется с факторными отклонениями:

$$\Delta \frac{N}{S} = \Delta_1 + \Delta_2.$$

Немного другая методика приводится в российском учебнике *финансового менеджмента под редакцией Е.С. Стояновой*.

Аналитические показатели, предлагаемые автором, следующие:

1. **РХД** – это сумма потоков от основной и инвестиционной деятельности, которые характеризуют «денежные средства после финансирования развития. Вычисляются как:

РХД = Операционная прибыль (ДС – ФОТ с начислениями) – (Увеличение запасов + Увеличение дебиторки – Увеличение кредиторки = Изменения в чистом оборотном капитале (разница текущих активов и пассивов) – (Производственные инвестиции – Продажи ОПФ)

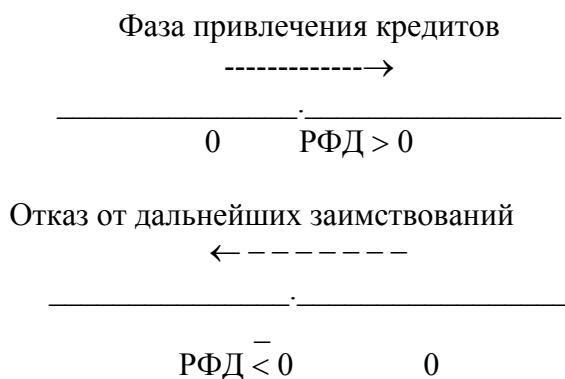
2. **РФД** - характеризует политику привлечения заемных средств – при активном привлечении он, как правило, положительный. В показателе РФД отражается финансовая политика предприятия: при привлечении заемных средств РХД может иметь положительное значение, без привлечения заемных средств - отрицательное.

Вычисляются как:

РФД = Изменение заемных средств – Проценты – Налог на прибыль – Дивиденды + Эмиссия – Финансовые вложения + Доходы от вложений

РФД похож на пружину: чтобы ее натянуть, надо увеличить объем задолженности. Но как только заимствование средств прекращается, пружина вновь сжимается под давлением расходов на уплату процентов и налогов.

Резко отрицательное значение РФД может быть компенсировано положительным значением РХД.



Обычно равновесное положение достигается при РХД и РФД, находящихся в интервале между 0 % и ±10 % добавленной стоимости и имеющих разные знаки.

РХД = БРЭИ - ФЭП - производственные инвестиции + обычные продажи имущества.

РХД также называют «денежные средства после финансирования развития».

3. **РФХД** = **РХД** + **РФД** - результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия равен сумме результатов финансовой и хозяйственной деятельности.

4. **Брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ)** равен добавленной стоимости минус все расходы по оплате труда и связанные с ней платежи. (Стоимость произведенной продукции).

5. **Нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ):**

БРЭИ минус затраты на восстановление основных средств производства. По существу, это экономический эффект, снимаемый предприятием с затрат. На практике для быстроты расчетов можно использовать балансовую прибыль, увеличенную на сумму фактически понесенных финансовых издержек по задолженности, вместо НРЭИ.

6. **Экономическая рентабельность активов (ЭР):**

$$\text{Эффективность производства} = \frac{\text{Эффект производства}}{\text{Затраты}} \times 100 \%$$

Экономическая рентабельность активов = (Нетто-результат эксплуатации инвестиций / актив минус отсроченные платежи)  $\times 100 \%$ .

7. **Финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП)** равны запасам плюс клиентская задолженность минус задолженность поставщикам. Финансово-эксплуатационные потребности предприятия - это разница между средствами, иммобилизованными в запасах и клиентской задолженности, и задолженностью предприятия поставщикам. Эту величину обозначают так же, как потребность в оборотных средствах или просто как эксплуатационные потребности.

Иммобилизованные активы:

здания и сооружения

+ машины, станки, оборудование

+ нематериальные активы (патенты, лицензии ...)

Финансово-эксплуатационные потребности:

запасы сырья и готовой продукции

+ долговые права к клиентам

— долговые обязательства поставщикам.

ЗОНА УСПЕХОВ (Создание ликвидных средств)			
	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РХД >> 0	1 РФХД = 0	4 РФХД > 0	6 РФХД >> 0
РХД = 0	7 РФХД < 0	2 РФХД = 0	5 РФХД > 0
РХД << 0	9 РФХД << 0	8 РФХД < 0	3 РФХД = 0
ЗОНА ДЕФИЦИТОВ (Потребление ликвидных средств)			

Финансовая стратегия решает задачу выбора оптимального соотношения между РХД и РФД в пределах допустимого риска. Достичь идеального значения РФХД трудно, да и не всегда необходимо, но надо по возможности стараться удерживаться в границах безопасной зоны.

### Глава 8.3. Экономическая эффективность и рентабельность

Экономическая эффективность — сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Эффективность хозяйственной деятельности измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства. Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия:

А. Эффективность авансированных ресурсов =  $\frac{\text{Продукция}}{\text{Авансированные ресурсы}}$

Б. Эффективность потребленных ресурсов =  $\frac{\text{Продукция}}{\text{Потребленные ресурсы (затраты)}}$

Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост производства может быть достигнут как экстенсивным, так и интенсивным способом. Превышение темпов роста продукции над темпами роста ресурсов или затрат свидетельствует о преимущественно интенсивном экономическом росте.



Для оценки эффективности хозяйственной деятельности также используются показатели рентабельности - прибыльности или доходности его капитала, ресурсов или продукции.

Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Анализ рентабельности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Оборачиваемость средств или их источников = Выручка от реализации / Средняя за период величина средств или их источников

Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка от реализации

Рентабельность средств или их источников (активов) = Прибыль / Средняя за период величина средств или их источников (активов)

### Пример.

Выручка от реализации	7110
- Себестоимость продукции	5434
= <b>Операционная прибыль</b>	<b>1676</b>
± Внеоперационные доходы и убытки	1050
= <b>Прибыль от деятельности</b>	<b>2726</b>
Проценты	0
- <b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>2726</b>
Бюджетные выплаты из прибыли	2562
- Прочие расходы	562
= <b>Чистая прибыль</b>	<b>-398</b>
Выплаченные дивиденды	0
<b>Реинвестированная прибыль</b>	<b>0</b>

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = 23,6$$

В данных формулах мы намеренно не конкретизировали показатель прибыли, поскольку в качестве него может быть взята прибыль от реализации продукции (работ, услуг) (операционная) или балансовая прибыль, облагаемая налогом прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Если рентабельность средств или их источников вычисляется на основе прибыли от реализации и тем самым достигается сопоставимость с рентабельностью продаж, то между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:

Рентабельность средств или их источников (активов) = Рентабельность продаж × Оборачиваемость средств или их источников (активов)

Эта формула показывает, что прибыльность средств предприятия или их источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат на производство реализованной продукции (они комплексно отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой активностью предприятия, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников. Формула указывает на пути повышения рентабельности средств или их источников (по сути дела, степени прибыльности использования капитала предприятия или его составных частей): при низкой прибыльности

продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т. е. повышением рентабельности продаж.

В формулах не конкретизирован также показатель средней за период величины средств предприятия или их источников. В качестве данного показателя могут быть использованы итог баланса, величины мобильных средств, материальных мобильных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, основных средств и прочих внеоборотных активов, собственных средств, перманентного капитала и т. д.

Итак, систематизируем показатели рентабельности. **Рентабельность продаж или общей реализации** (см. рис.8.8).

$$k_{IR} = \frac{P^p}{N}$$

где:

N - выручка от реализации продукции (работ, услуг);

P<sup>p</sup> - прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

$k_{IR}$  показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение  $k_{IR}$  свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.



**Рис.8.8.** Формирование показателя рентабельности продаж

В то же время этот коэффициент может отражать доходность компании (Earning Power). По мнению Л.А. Бернстайн, самая лучшая оценка средней прибыльности предприятия - его способность приносить прибыль - доходность. Главная цель анализа доходности - это её прогнозирование. Прогнозирование представляет собой не просто механическое продление тренда (экстраполяцию). Оно основано на:

1) тщательном анализе как можно большего количества отдельных элементов дохода и расхода и обдуманной оценке их будущей величины, с учетом взаимосвязей между элементами, а также вероятных будущих условий;

2) оценки «стабильности» отдельных элементов, через вероятность их повторения в будущем.

Можно ли спрогнозировать прибыль? Учебники статистики помогают понять явно случайный характер отчетного значения прибыли. В них показывается, что рост прибыли происходит почти чисто случайно. Отсюда можно сделать вывод, что изменения прибыли точно предсказать невозможно.

Коэффициент валовой прибыли, где Р - это валовая прибыль, равная выручке от реализации минус стоимость проданного товара. Т.е. это процентное выражение каждого рубля, остающегося после того, как компания оплатит приобретенные товары.

Коэффициент прибыльности, где Р - чистая прибыль - один из основных показателей производственной деятельности. Он помогает получить представление о ценообразовании, структуре затрат и эффективности деятельности компании.

Рентабельность всего капитала фирмы также называется *экономической рентабельностью всего используемого капитала* или чистой рентабельностью предприятия, выражается отношением чистой прибыли предприятия к средней его стоимости.

$$k_{2R} = \frac{P}{B_{cp}},$$

где:  $B_{cp}$  - средний за период итог баланса-нетто, а в качестве Р могут выступать как балансовая прибыль ( $P^b$ ), так и прибыль от реализации ( $P^p$ ).

$k_{2R}$  показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение  $k_{2R}$  также свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов. Или показывает эффективность осуществления руководства финансовой деятельностью компании по использованию имеющихся источников получения прибыли.

**Рентабельность основных средств** и прочих внеоборотных активов или общая рентабельность производственных фондов равна отношению валовой (балансовой) прибыли предприятия к средней стоимости основных производственных и оборотных материальных активов X 100 %:

$$k_{3R} = \frac{P}{F_{cp}},$$

где:  $F_{cp}$  - средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

$k_{3R}$  отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост  $k_{3R}$  при снижении  $k_{2R}$  свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

**Рентабельность собственного капитала**, также называемая финансовой рентабельностью или чистой рентабельностью собственного капитала, равна отношению чистой прибыли предприятия к средней величине собственного капитала (ПАК):

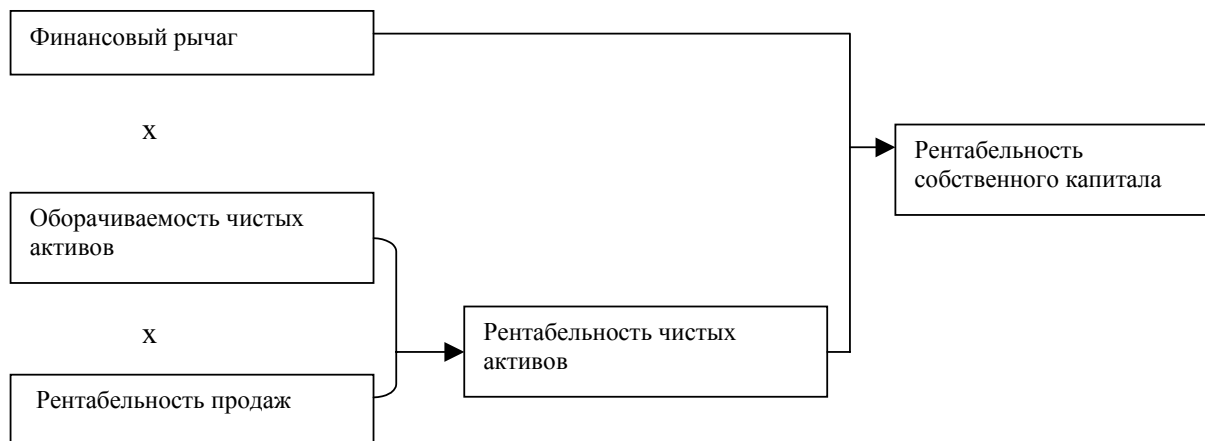
$$k_{4R} = \frac{P}{I_{cp}^c},$$

где:  $I_{cp}^c$  - средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

$k_{4R}$  показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика  $k_{4R}$  оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

Данный показатель является наиболее важным для акционеров компании. Он характеризует прибыль, которая приходится на собственный капитал.



**Рентабельность перманентного капитала:**

$$k_{5R} = \frac{P}{I_{cp}^c + K_{cp}^T},$$

где:  $K_{cp}^T$  - средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

$k_{5R}$  отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

Для оценки эффективности управления или прибыльности продукции можно также пользоваться следующими коэффициентами:

Чистая прибыль на 1 рубль оборота равна отношению чистой прибыли предприятия к продукции (обороту).

Прибыль от реализации продукции на 1 рубль оборота равна отношению прибыли от реализации продукции к продукции (обороту).

Прибыль от всей реализации продукции на 1 рубль оборота равна отношению прибыли от всей реализации продукции к продукции (обороту). Общая прибыль на 1 рубль оборота равна отношению валовой (балансовой) прибыли к продукции (обороту).

#### Глава 8.4. Формула Дюпона

В этом модуле мы также рассмотрим **формулу Дюпона**, разработанную фирмой "DUPONT", и формулу устойчивого роста в качестве характеристик общего финансового состояния предприятия и, в частности, эффективности работы предприятия и его рентабельности.

Суть этой методики сводится к разложению формулы расчета доходности собственного капитала на факторы, влияющие на эту доходность. По этой методике анализ ведется на основании полученных расчетных коэффициентов. От того, какой из показателей положительно или отрицательно влияет на доходность собственного капитала больше всего, и будет зависеть оценка и рекомендации по улучшению эффективности деятельности предприятия для максимизации доходности собственного капитала.

Для опытного исследователя формула Дюпона представляет собой «моментальный снимок» почти каждого из основных компонентов финансовой деятельности компании. Она основана на разделении показателя прибыли на инвестиции (ПНИ).

Прибыль на инвестиции определяет взаимосвязь между чистой прибылью и инвестированным капиталом (общие активы), это критерий оценки эффективности использования руководством каждого доллара, инвестированного в активы компании. Увеличение ПНИ сказывается на увеличении прибыли на собственный капитал, но формула исчисления ПНИ не может использоваться для планирования прибыли.

ПНИ = Чистая прибыль в распоряжении предприятия / Общая сумма активов.

Формула Дюпона рассчитывается следующим образом:

$$\begin{array}{c} \text{Прибыль} \\ \text{на акционерный} \\ \text{капитал} \end{array} = \frac{\text{Чистый доход}}{\text{Доход от реализации}} \times \frac{\text{Доходы от реализации}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}$$

ПАК = ПНИ × Мультипликатор акционерного капитала

Мультипликатор акционерного капитала равен

	или	
--	-----	--

Изучение изменений компонентов позволяет выяснить, какие параметры финансовой деятельности фирмы в наибольшей степени повлияли или могли бы повлиять на ее прибыльность.

Компания Дюпон была первой солидной компанией, признавшей важность одновременного анализа как коэффициента прибыльности, так и показателя оборачиваемости активов при оценке управленческой деятельности предприятия. Разделение коэффициента ПНИ на составляющие, также известное как формула Дюпона, - результат операций с этими двумя показателями: коэффициентом прибыльности и оборачиваемости общей суммы активов.

ПНИ = Чистая прибыль после налогообложения / Общая сумма актива = (Реализация / Общая сумма активов) × (Чистая прибыль после налогообложения / Реализация) = Коэффициент прибыльности × Оборачиваемость общей суммы активов.

Соотношение показателей ПНИ, ПАК и заемных средств, можно представить следующей схемой:

$$\text{Прибыль на инвестиции} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Общая сумма активов}}$$

$$\frac{\text{Прибыль на акционерный капитал (ПАК)}}{\text{Чистая прибыль после выплаты налогов}} = \frac{\text{Общая сумма активов}}{\text{Акционерный капитал}}$$

$$\text{Мультипликатор АК} = \frac{\text{Общая сумма активов}}{\text{Акционерный капитал}}$$

$$\text{Мультипликатор АК} = \frac{1}{(1 - \text{отношение заемных средств к активам})}$$

Такое разделение ПНИ основано на тезисе, что прибыльность компании непосредственно связана со способностью ее руководства эффективно управлять активами и квалифицированно контролировать расходы. Коэффициент прибыльности - это показатель рентабельности и эффективности финансовых операций. С другой стороны, оборачиваемость общей суммы активов (количество операций, при которых инвестиции, размещенные в активах, оборачиваются в течение года с результатом, воплощенным в реализацию) дает возможность оценить, насколько хорошо компания распоряжается своими активами.

Разделение ПНИ на маржу и оборачиваемость дает возможность руководству компании «бросить» ретроспективный взгляд на вопросы планирования с целью повышения прибыли, открывая для себя слабые стороны текущего бизнеса - маржа или оборачиваемость или оба показателя сразу. Можно увеличить ПНИ путем увеличения маржи, увеличения оборачиваемости или того и другого сразу.

Часто управляющий желает знать, до какой степени их компания может расти без привлечения внешних источников финансирования. Объем реализации компании не может увеличиваться без соответствующего роста уровня товарно-материальных запасов или размера средств, омертвляемых в дебиторских счетах в связи с привлечением дополнительных покупателей. Это происходит не только в силу того, что основные средства, обеспечивающие рост реализации должны расширяться, но и в силу логики основного бухгалтерского уравнения. В соответствии с ним предполагается, что объем заемных средств и акционерного капитала, финансирующих активы, должен вырасти пропорционально.

**Существует 3 модели анализа** по методу DUPONT. Используемые в этих моделях показатели приведены в таблице.

**Таблица 8.2.** Показатели используемые по методу DUPONT

Коэффициент	Экономический смысл
Доходность акционерного капитала	Данный показатель является наиболее важным с точки зрения акционеров компании. Он является критерием оценки эффективности использования инвестированных акционерами средств. Определяется как частное от деления чистой прибыли на собственный капитал по балансу.
Доходность активов	Характеризует эффективность использования активов компании. Показывает, сколько единиц прибыли заработано одной единицей



	активов. Определяется как частное от деления чистой прибыли на общую стоимость активов (среднюю за период или на конец отчетного периода). Показатель связывает баланс и отчет о прибылях и убытках.
Коэффициент финансового рычага	Показывает степень использования задолженности. Определяется как частное от деления совокупных активов на собственный капитал. При помощи показателя можно оценить предел, до которого предприятию следует полагаться на заемные средства. Принято, что значение коэффициента не должно быть ниже трех, то есть соотношение заемных и собственных средств должно быть не менее 2.
Рентабельность продаж	Определяется как деление чистой прибыли на выручку от реализации. Коэффициент показывает, сколько единиц прибыли остается в распоряжении предприятия с каждого рубля средств, полученных от реализации продукции.
Оборачиваемость активов	Показатель характеризует количество продаж, которое может быть сгенерировано данным количеством активов. Коэффициент показывает, насколько эффективно используются активы.
Коэффициент налоговой нагрузки	Определяется как частное от деления чистой прибыли на прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (после выплаты процентов). Коэффициент показывает, какая часть прибыли остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов.
Коэффициент процентной нагрузки	Показывает, какая часть прибыли от основной деятельности остается после уплаты процентов.
Чистая маржа	Характеризует, во сколько раз прибыль от производственной деятельности превышает чистую прибыль.

Использование той или иной модели зависит от необходимой степени детализации анализа доходности собственного капитала.

Доходность собственного капитала в различных моделях:

1.  $ROE = \text{Доходность активов} \times \text{Финансовый рычаг}$
2.  $ROE = \text{Рентабельность продаж} \times \text{Оборачиваемость активов} \times \text{Финансовый рычаг}$
3.  $ROE = \text{Операционная рентабельность} \times \text{Бремя процентов} \times \text{Налоговое бремя} \times \text{Оборачиваемость активов} \times \text{Финансовый рычаг}$

Аналитик должен понять конечные причины, обусловившие изменение финансовых коэффициентов. К основным причинам следует отнести изменение показателей первичной отчетности, лежащих в основе расчета коэффициента, а именно: выручки, прибыли, основных и оборотных активов, задолженности, соотношения собственных и заемных средств и т.п. В ходе анализа целесообразно выделить показатели, оказавшие наибольшее влияние на результирующие коэффициенты.

Для составления рекомендаций по максимизации финансовых показателей аналитик должен обладать дополнительными знаниями о специфике предприятия, иметь представления об объективных ограничениях и внутренних потребностях производства. Так, например, увеличение выручки на промышленном предприятии при ограниченном предельном уровне загрузки мощностей и т.п.

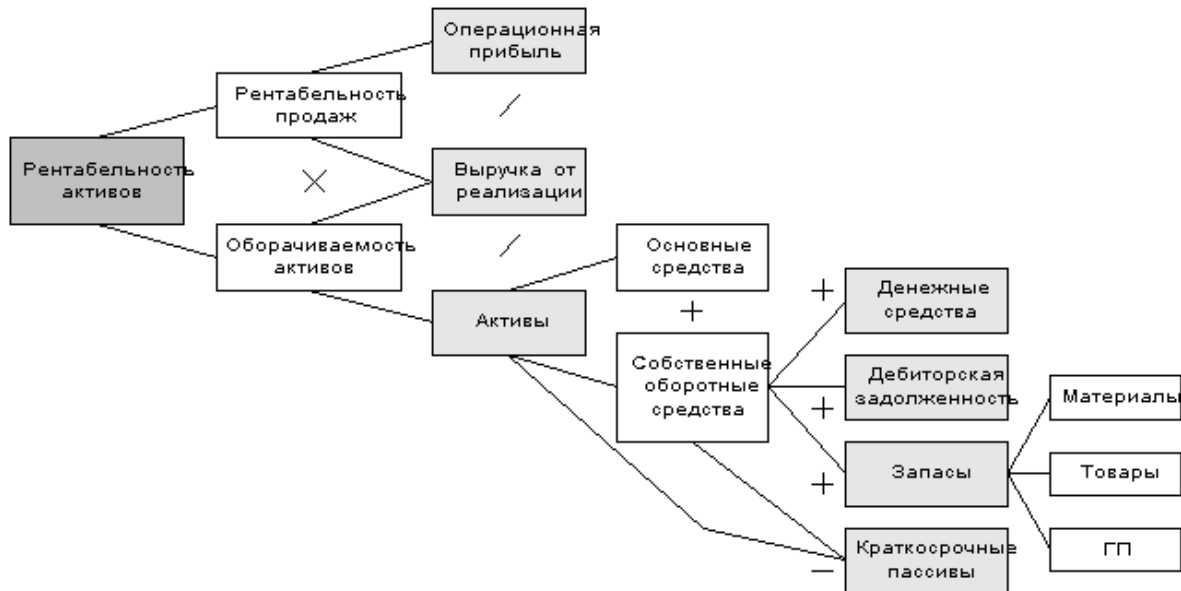
Аналитик может не ограничиваться разработкой рекомендаций по улучшению показателей, а подкрепить их числовыми данными, то есть оценить влияние изменения одного или нескольких факторов на динамику коэффициента доходности собственного капитала и оценить чувствительность результата к такому изменению.

Оценка производится путем изменения значения показателя в первичной отчетности (баланс и отчет о прибылях и убытках) при неизменных прочих условиях – анализ “при



прочих равных”. К примеру, предвидя снижение цен на сырье и перезаключение контрактов с поставщиками по более выгодным условиям, аналитик имеет возможность искусственно снизить себестоимость, при этом необходимо рассчитать достигнутое таким образом изменение всех коэффициентов в модели.

На рисунке приведен пример *декомпозиции показателя (ROA)*. Показатель рентабельности активов раскладывается до самого низкого уровня, показывая, что, начав, например, с оборачиваемости активов, можно последовательно контролировать отдельные статьи запасов (дебиторской задолженности), разбив их по группам запасов (основных дебиторов).



**Рис.8.9.** Модель Du Pont

Рассмотрим *два способа расчета устойчивого роста*. Расчет постоянного темпа роста происходит следующим образом.

*Коэффициент обеспеченности темпа устойчивости роста* за счет внутренних источников (G) может быть определен из нескольких предположений, а затем исследован с помощью такой, например, серии показателей:

G =

Если предположить, что в будущем году компания постарается поддерживать все соотношения в данном выражении на уровне текущего года, тогда результатом перемножения соответствующих компонентов станет показатель темпа устойчивого роста, который может быть обеспечен за счет внутреннего финансирования.

Так же, как и формулу Дюпона это выражение очень легко упростить до показателя ROE, умноженного на коэффициент резервирования доходов (1 - показатель выплаты дивидендов). Представление компонентов этого полного ряда показателей помогает менеджеру увидеть и понять взаимосвязи между активами фирмы, обязательствами, акционерным капиталом и политикой выплаты дивидендов. Более того, полная формула может показать, как определенные управленческие решения повлияют на рост фирмы.

Если исследователь хочет знать рост собственного капитала, то полезно выразить следующие соотношения:

$g = r$  - если нет заемного капитала и дивиденды не выплачиваются;

$$g = r + \frac{D}{E} (r - i) \text{ - задолженность присутствует;}$$

$$g = rp + \frac{D}{E} (r - i)p \text{ - обобщающая формула для определения роста собственного}$$

капитала, который может поддерживать компания в стабильных условиях и при сохранении существующей стратегии. Она называется формулой устойчивого роста;

где  $g$  - рост собственного капитала;

$r$  - ставка доходности капитала после уплаты налогов;

$p$  - отношение прибыли, оставшейся в компании, к общей сумме прибыли;

$D$  - задолженность;

$E$  - собственный капитал;

$i$  - ставка процента по долговым обязательствам, скорректированная с учетом налогов.

Если компания на протяжении долговременного периода способна инвестировать собственный капитал под известный процент, если менеджеры будут сохранять стабильное соотношение заёмного и собственного капиталов и если ставка процента по задолженности и показатель выплаты дивидендов не изменятся, то рост собственного капитала стабилизируется на уровне, определяемом этой формулой.

### Глава 8.5. Операционный рычаг

Разработано два основных подхода к максимизации массы и темпов наращивания прибыли: сопоставление предельной выручки с предельными затратами с целью максимизации массы прибыли и сопоставление выручки от реализации с суммарными, а также переменными и постоянными затратами - не только масса, но и наивысшие темпы ее прироста. Напомним, что затраты делятся на три основных категории:

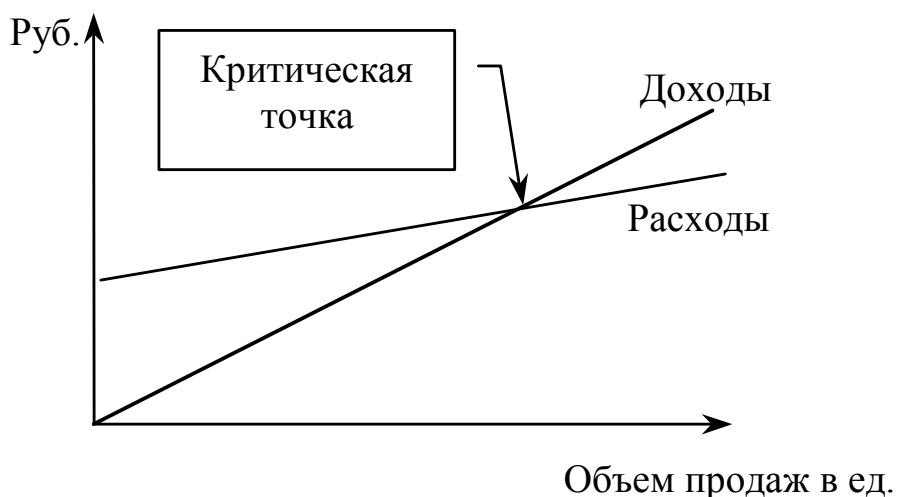
Переменные (или пропорциональные) затраты изменяются пропорционально объёму производства.

Постоянные (непропорциональные или фиксированные) не следуют за динамикой объёма производства.

Смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей. Например, почтовые и телеграфные расходы.

Анализ «затраты – объем – прибыль» (CVP-анализ) – это анализ взаимосвязи затрат, выручка, объем производства и прибыли. Это инструмент управленческого планирования и контроля.

Взаимосвязь «затраты – объем – прибыль» может быть выражена графически или с помощью формул. На рис. 13.10. показано основная модель «затраты – объем – прибыль».



**Рис. 8.10. Взаимосвязь «затраты – прибыль – объем»**

График показывает взаимосвязь выручки, затрат, объема продукции, прибыли или убытков. Если цена единицы продукции, затраты, эффективность или другие условия изменятся, то модель должна быть пересмотрена.

Взаимосвязь «затраты – объем – прибыль» может быть выражена формулой:

*Выручка от реализации = Переменные затраты + Постоянные затраты + Прибыль*

Любое изменение выручки от реализации порождает еще более сильное изменение прибыли. Этот феномен называется **эффектом производственного (или операционного) рычага (или леввериджа)**. Таким образом, производственный левверидж (рычаг) - это потенциальная возможность влиять на валовой доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

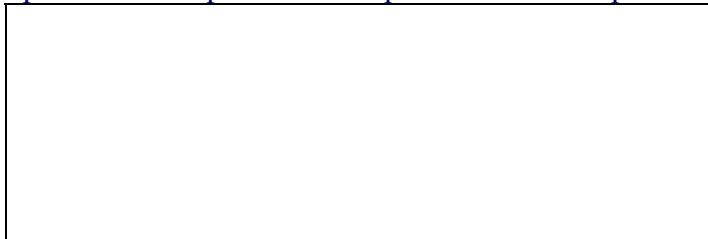
**Операционный рычаг** измеряет действие колебаний реализации на операционную прибыль.

$$\text{Коэффициент операционного рычага} = \frac{\text{Реализация} - \text{Переменные расходы}}{\text{Реализация} - \text{Всего расходов}}.$$

Поскольку операционный доход равен выручке от реализации минус сумма постоянных и переменных затрат, тогда:

$$\text{Коэффициент операционного рычага} = \frac{\text{Реализация} - \text{Переменные расходы}}{\text{Операционные расходы}}.$$

Например: Выручка от реализации в первом квартале была 300000 р. предприятие несет переменные затраты 234000 р. и постоянные расходы 36000 р.



Операционный рычаг составил 2.2.

Высокий объем продаж дает компании доход для проведения операций. Низкий объем продаж создает ситуации, когда операционный доход слишком сильно распределен, угрожая способности компании проводить операции. Операционный рычаг позволяет оценивать так называемый "риск доходности". Операционный рычаг говорит о том, что операционный доход изменяется "настолько", насколько изменяется объем реализации в процентном отношении. Заметьте, что в следующей формуле множитель обратно пропорционален операционному доходу (доходу от операций):

$$\text{Коэффициент операционного рычага} = \frac{\text{Реализация} - \text{Переменные расходы}}{\text{Операционные расходы}}$$

См. предыдущий пример. Значение операционного рычага 2.2 показывает, что операционный доход (в данном случае 30000 р.) изменяется в 2.2 раза сильнее, чем объем реализации в процентном выражении. Если реализация вырастет на 15 %, то операционный доход увеличится приблизительно на 33 % или 9900 р. (15 % умножить на 2.2): 30000 р. умножить на 0,33. Если реализация уменьшится на 15 %, то операционный доход упадет на 9900 р.

Операционный рычаг изменяется с колебаниями объема реализации и расходов.

Допустим: Во втором квартале предприятие увеличило свою выручку на 15 % до 345000 р. а в третьем снизила 15 % до 255000 р. Предположим, хотя такое случается редко,

что переменные расходы остаются 234000 р., а постоянные 36000 р. При возросшем объеме реализации:

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент} &= \frac{\text{Реализация} - \text{Переменные расходы}}{\text{Реализация} - \text{Всего расходов}} \\ \text{операционного рычага} &= \frac{\$345,000 - \$234,000}{\$345,000 - (\$234,000 + \$36,000)} \\ &= \frac{\$345,000 - \$234,000}{\$345,000 - \$270,000} = \frac{\$111,000}{\$75,000} = +1.48 \end{aligned}$$

При снижении объема реализации:

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент} &= \frac{\text{Реализация} - \text{Переменные расходы}}{\text{Реализация} - \text{Всего расходов}} \\ \text{операционного рычага} &= \frac{\$255,000 - \$234,000}{\$255,000 - (\$234,000 + \$36,000)} \\ &= \frac{\$255,000 - \$234,000}{\$255,000 - \$270,000} = \frac{\$21,000}{-\$15,000} = -1.40 \end{aligned}$$

Когда объем продаж изменяется (вверх или вниз), значение операционного рычага также изменяется. При каждом рассмотренном уровне продаж изменяется и операционный рычаг.

Сила воздействия производственного рычага равна результату от реализации после возмещения переменных затрат, деленному на прибыль. Результат от реализации после возмещения переменных затрат представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Он также обозначается как сумма покрытия. Чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек (при постоянной выручке от реализации), тем сильнее действует производственный рычаг.

$$\text{Сила воздействия производственного рычага} = \frac{\text{Результат от реализации} - \text{перем. затраты}}{\text{Прибыль}}$$

Сила воздействия производственного рычага в значительной степени зависит от уровня фондоемкости: чем больше стоимость основных средств, тем больше постоянные затраты, а чем больше удельный вес постоянных затрат в суммарных затратах, тем сильнее действует производственный рычаг и наоборот.

## Глава 8.6. Точка безубыточности

Показателем финансового результата является **порог рентабельности** или **точка безубыточности (break-even point)** - это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Результата от реализации после возмещения затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

Пороговое количество товара равно сумме порога рентабельности и цены реализации или отношению постоянных затрат к разнице между ценой и переменными затратами на единицу товара.

Результаты, вычисленные по обеим формулам, совпадают, если предприятие выпускает только один товар, который своей выручкой от реализации должен покрывать все постоянные расходы предприятия. Если это не так, то пороговое количество товара равно сумме отношений постоянных затрат, умноженных на удельный вес товара *i* в реализации, к разнице между ценой реализации товара *i* и переменными затратами на единицу товара *i*.

Достаточно умножить количество товара, проданного после прохождения порога рентабельности, на удельную величину результата от реализации после возмещения

переменных затрат, «сидящую» в каждой единице проданного товара, чтобы определить массу прибыли после прохождения порога рентабельности.

«Запас финансовой прочности» равен выручке от реализации минус порог рентабельности. При желании его можно рассчитать и в процентах к выручке от реализации. Он означает, что предприятие способно выдержать данное снижение выручки от реализации без серьёзной угрозы для своего финансового положения.

Точку безубыточности можно также определить, используя концепцию маржинальной прибыли.

$$\text{Маржинальная прибыль} = \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}$$

Отсюда точка безубыточности определяется по уравнению:

$$\text{Точка безубыточности в единицах продаж} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Средняя маржинальная прибыль}}$$

$$\text{Точка безубыточности в денежных единицах} = \frac{\text{Постоянные затраты} \times \text{Выручка}}{\text{Маржинальная прибыль}}$$

Соотношение маржинальной прибыли и объема продаж называется нормой маржинальной прибыли или коэффициентом выручки.

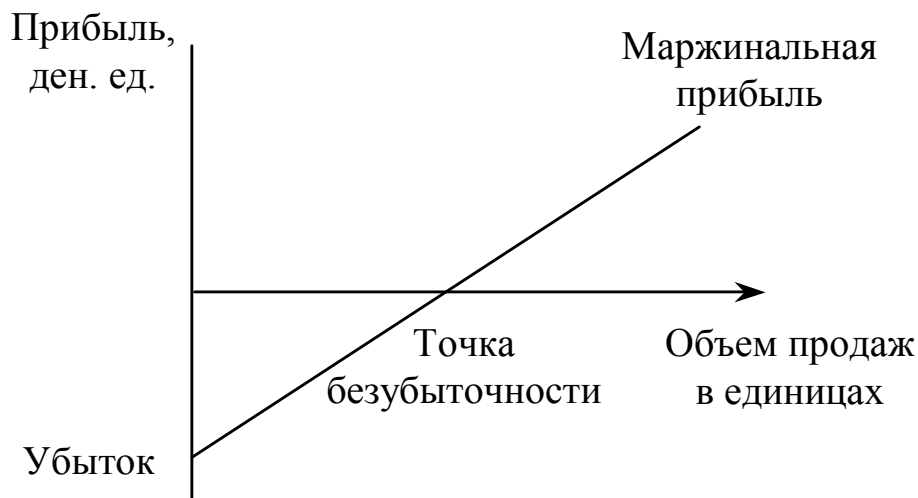
Коэффициент выручки показывает, какое влияние на маржинальную прибыль окажет уменьшение выручки от реализации.

Точка безопасности (маржинальный запас рентабельности, кромка безопасности) показывает превышение объема производства в настоящий момент над объемом производства в точке безубыточности.

$$\text{Точка безопасности в \%} = \frac{\text{Объем реализации} - \text{Объем реализации в точке безубыточности}}{\text{Объем реализации}} \times 100\%$$

В большинстве стран значение кромки безубыточности меньше 30% означает вхождение фирмы в зону риска.

На классическом графике безубыточности величина прибыли и убытков не показана количественно при разных объемах реализации. С этой точки зрения более удобно использовать график «объем – прибыль», иллюстрирующий влияние изменения объема продаж на величину прибыли или убытков.



**Рис. 8.11.** Взаимосвязь «объем – прибыль»

**Анализ безубыточности** можно проводить методом уравнений или используя модель удельной валовой прибыли.

### 1. Метод уравнений:

Выручка от реализации = Переменные расходы + Постоянные расходы + Прибыль (убыток).

Выручка от реализации = Цена продукции × Количество продукции.

Переменные расходы = Переменные расходы на единицу продукции × Количество продукции.

Постоянные расходы = Сумма неизменных расходов.

2. Модель удельной валовой прибыли использует то, что остается от чистой цены реализации после вычета переменных расходов.

Например:

Цена реализации равна	8 р.
Переменные расходы на единицу продукции	<u>3 р.</u>
Удельная валовая прибыль	5 р.

Точка безубыточности = Постоянные расходы / удельная валовая прибыль,  
или

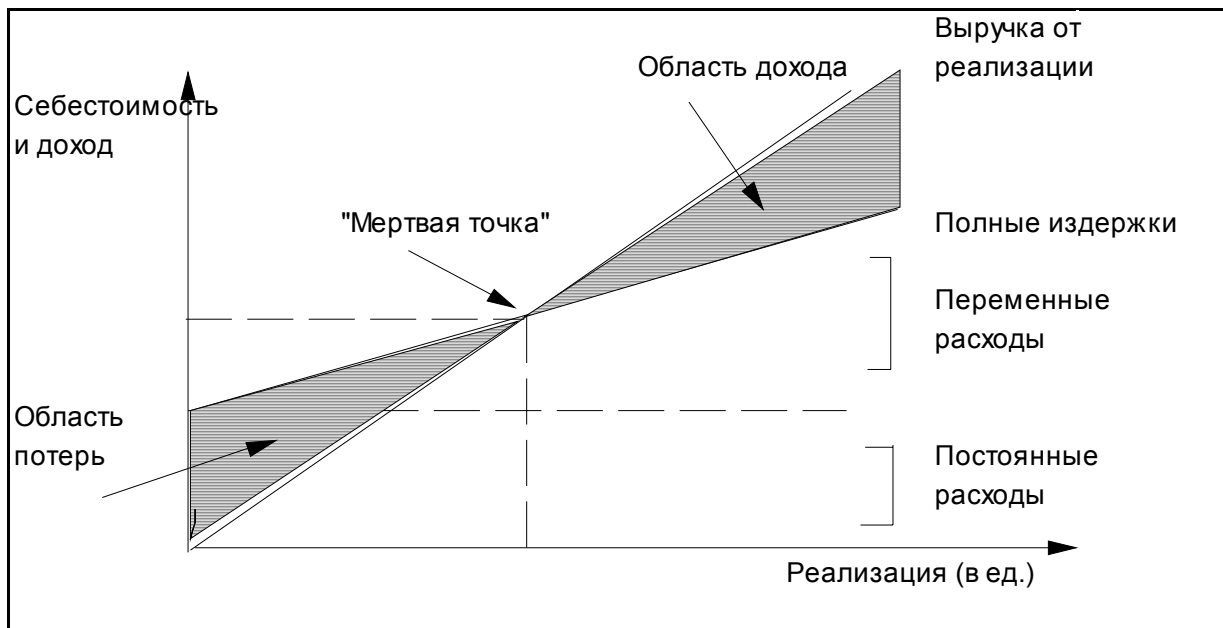
Точка безубыточности = Постоянные расходы / (цена реализации - переменные расходы)

Следовательно, **производственный рычаг** - это наращивание объема после прохождения точки безубыточности. Он увеличивает прибыль больше, чем сам объем.

Объем Реализации	Переменные расходы	Постоянные расходы	Прибыль/ убыток	Увеличение в % к предыдущему периоду.	
				Реализация	Прибыль
100,000	60,000	100,000	(60,000)	-	-
200,000	120,000	100,000	(20,000)	100	-
250,000	150,000	100,000	-	25	-
300,000	180,000	100,000	20,000	20	неопред.
360,000	216,000	100,000	44,000	20	120
432,000	259,200	100,000	72,800	20	65

Обобщающей категорией является производственно-финансовый леверидж, для которого характерна взаимосвязь трёх показателей: выручка, расходы производственного и финансового характера и чистая прибыль.

Анализ этой взаимосвязи, т.е. количественная оценка уровня левериджа, выполняется с помощью специального метода, известного в финансовом анализе как метод «мертвой точки».



**Рис. 8.12.** График расчета «мертвой точки»

В бизнесе точка безубыточности - это тот уровень продаж, при котором компания не приносит прибыли и не несет потерь; т.е. выручка от реализации равна затратам. Это функция объема реализации, постоянных и переменных затрат.

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - \frac{\text{Переменные затраты}}{\text{Реализация}}}$$

**Например.** Выручка от реализации продукта А в первом квартале компании составила 300000 р. Постоянные затраты за квартал - 36000 р., а переменные - 234000 р.

$$\begin{aligned} \text{Точка безубыточности} &= \frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - \frac{\text{Переменные затраты}}{\text{Реализация}}} = \\ &= \frac{36000 \text{ р.}}{1 - 234000 / 300000} = \frac{36000 \text{ р.}}{1-0.78} = \\ &= 36000 \text{ р.} / 0.22 = 163636 \text{ р.} \end{aligned}$$

Точка безубыточности 163636 р. Что значит: до того, как продажи достигнут эту цифру, компания несет потери; после этой цифры - приносит прибыль. Точно на этом уровне не существует ни прибыли, ни убытков.

Расчет этого показателя производится для того, чтобы знать уровень при котором продукт, линия продукта, или бизнес сам по себе становится прибыльным.

См. **предыдущий пример**. Известно, что точка безубыточности составляет 163636 р. Если цена продукта А 20 р., тогда для достижения уровня безубыточности необходимо продать чуть больше 8180 единиц продукта А: 163636 р. разделить на 20 р. равно 8181.8 штук. Затем можно сравнить требуемый и проектируемый объемы продаж. Достаточное ли количество продукта А продается для того, чтобы он приносил организации прибыль?

Уровень точки безубыточности изменяется вместе с изменением:  
постоянных расходов;



объема реализации;  
переменных расходов.

Расходы повышают точку безубыточности. Поскольку некоторые постоянные затраты не изменяются несмотря на объем реализации, эти затраты в особенности влияют на точку безубыточности: чем выше общая сумма постоянных расходов, тем выше будет точка безубыточности.

Продолжим наш пример. Предположим, что объем реализации 300000 р. а переменные затраты - 234000 р. но постоянные затраты повысились на 14000 р. (от 36000 р. до 50000 р.).

$$\begin{aligned}\text{Точка безубыточности} &= \frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - \frac{\text{Переменные затраты}}{\text{Реализация}}} = \\ &= \frac{50000}{1 - 234000 / 300000} = \frac{50000}{1 - 0.78} = \\ &= 50000 / 0.22 = 227272\end{aligned}$$

Точка безубыточности повысилась с 163636 р. до 227272 р. Чтобы продукт А стал безубыточным, продажи должны подняться на 63636 р. (227272 р. минус 163636 р.).

Точка безубыточности понижается при повышении объема реализации, при отсутствии роста постоянных расходов (или при непропорциональном их росте) и при таком росте переменных затрат, чтобы только успевать за заказами.

Предположим, что во втором квартале:

Реализация продукта А выросла на 20 %:

(300000 р. умножить на 0.20 равно 60000 р.) 360000 р.

Переменные расходы увеличились на 15.38 %:

(234000 р. умножить на 0.1538 равно 36000 р.) 270000 р.

Постоянные затраты остаются на месте 36000 р.

$$\begin{aligned}\text{Точка безубыточности} &= \frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - \frac{\text{Переменные затраты}}{\text{Реализация}}} = \\ &= \frac{36000}{1 - 270000 / 360000} = \frac{36000}{1 - 0.75} = \\ &= 36000 / 0.25 = 144000\end{aligned}$$

Точка безубыточности снизилась с 163636 р. до 144000 р.

С помощью следующей формулы можно рассчитать переменные затраты на единицу продукции:

$$\text{Переменные затраты на единицу продукции} = \frac{\text{Всего расходов} - \text{Постоянные расходы}}{\text{Объем производства}}$$

Всего планируемые расходы - это вся допустимая переменная сумма расходов за период.

Всего постоянные расходы - это сумма всех постоянных затрат за период.

Объем производства - это количество единиц, произведенных за период.

Допустим, планируется произвести 9000 единиц продукции за неделю. На постоянные затраты оставляют 875 р., а на переменные 2000 р.

$$\text{Переменные затраты на единицу продукции} = \frac{\text{Всего расходов} - \text{Постоянные расходы}}{\text{Объем производства}} =$$

$$= 2000\text{р.} - 875\text{р.} / 9000 \text{ единиц} = 1,125\text{р.} / 9000 \text{ ед.} = 0.125 \text{ р. за ед.}$$

На каждую единицу продукции компания тратит 0.125 р. переменных расходов.

Приблизительную мощность завода, при которой организация безубыточна (БУ мощности завода), можно рассчитать с помощью следующей формулы:

$$\text{БУ мощности завода} = \frac{\text{Постоянные расходы} \times \text{текущий процент мощности завода}}{\text{Объем реализации} - \text{Переменные расходы}}$$

Допустим, предприятие в настоящее время работает на 80 % своей мощности при постоянных расходах 72000 р. и переменных 282074 р. Объем реализации - 474074 р. Для иллюстрации предположим, что связь между реализацией и мощностью предприятия неизменна.

$$\text{БУ мощности завода} = \frac{\text{Постоянные расходы} \times \text{текущий процент мощности завода}}{\text{Объем реализации} - \text{Переменные расходы}} =$$

$$= (72000\text{р.} \times 0.80) / (474074 \text{ р.} - 282074\text{р.}) = 57600\text{р.} / 192000\text{р.} = 0.30 \text{ или } 30 \%$$

При текущих уровнях реализации завод будет работать безубыточно уже при 30 % своей мощности.

При помощи метода точки безубыточности можно применить анализ динамичности при составлении проекта. Рассмотрим влияние изменений цены единицы продаваемого товара, переменных и постоянных издержек производства (включая амортизацию) на точку безубыточности (как процент использования производственных мощностей).

Если объем (в точке безубыточности) производства (продаж) принять за «х», стоимость продаж (равной издержкам производства) за «у», постоянные издержки за «f», цену единицы продаваемого товара за «р» и переменные удельные издержки за «v», то можно получить следующие алгебраические уравнения:

уравнение для продаж:

$$y = px; \quad (1)$$

уравнение для издержек производства

$$y = vx + f; \quad (2)$$

таким образом,

$$px = vx + f; \quad (3)$$

и

$$x = \frac{f}{p - v} \quad (4)$$

Допустим, мы рассчитали для нашего проекта следующие данные:

Статья	Стоимость (тыс. долл. США)
Доходы от продаж	12500
Постоянные издержки производства	3280
Из которых: амортизация	780
переменные издержки производства	6500

Количество произведенных единиц равно 2 000 000 и точка безубыточности рассчитана для полного использования производственных мощностей.

Если принять, что цена единицы вначале меняется с 6,25 р. до 5,75 р., а затем до 5,50 р., то:

$$ТБ = \frac{\text{Постоянные издержки производства}}{\text{Доходы от продаж} - \text{переменные издержки производства}}$$

ТБ1 =  $(3280 / (11500 - 6500)) \times 100 = 65\%$ ,  
что составляет 1300000 единиц  $(2000000 \times 0,65)$ ,  
а объем реализации при данной цене составит 7475000 р.  $(5,75 \times 1300000)$ .

ТБ2 =  $(3280 / (11000 - 6500)) \times 100 = 73\%$ ,  
(или 1460000 единиц равного 8030000 р. реализации).

Используя формулу 3, можно также установить продажную цену, при которой проект становится безубыточным:

$$2000 \times p = (6500/2000 \times 2000) + 3280$$

$$p = 4,89 \text{ р.}$$

Другими словами, проект будет убыточным, если продажная цена не будет равна 4,89 р. Сравнение безубыточной цены с расчетной ценой продаж при полном использовании мощностей показывает, что предполагаемый проект обладает запасом надежности, равным:

$$(6,25 - 4,89) / 6,25 \times 100 = 21,8 \%,$$

который можно использовать для регулирования цен, особенно в начальный период проникновения на рынок. Запас надежности в отношении объема производства определяется, конечно, уровнем использования мощностей в точке безубыточности и предполагаемым полным использованием мощностей (100% -ТБ). В вышеупомянутом примере он равен  $100\% - 65\% = 35\%$  для ТБ 1 и  $100\% - 73\% = 27\%$  для ТБ 2.

Если переменные производственные издержки:  
увеличатся на 10%, а амортизационные и постоянные функциональные издержки останутся прежними, то:

ТБ1 =  $(3280 / (12500 - (6500 + 650))) \times 100 = 61\%$ ,  
что составляет 1220000 единиц при объеме реализации 7625000 р.

уменьшатся на 10%, а амортизационные и постоянные функциональные издержки останутся прежними, то

ТБ2 =  $(3280 / (12500 - (6500 - 650))) \times 100 = 49\%$ ,  
что соответствует 980000 единиц при объеме реализации 6125000 р.

Если постоянные издержки производства:

увеличатся на 10%, а амортизационные и переменные функциональные издержки останутся прежними, то

$$ТБ = (2500 + 250 + 780) / (12500 - 6500) \times 100 = 59\%,$$

что соответствует 1180000 единицам при объеме реализации 7375000 р.

уменьшатся на 10%, а амортизационные и переменные функциональные издержки останутся прежними, то:

$$ТБ = (2500 - 250 + 780) / (12500 - 6500) \times 100 = 50\%,$$

что соответствует 1000000 единицам, продукции при объеме реализации 6250000 р.

При изменении суммы амортизации амортизационные отчисления не учитываются, а другие постоянные и переменные производственные издержки остаются прежними. Если в ходе осуществления проекта остаточные производственные издержки не будут окуплены, то производство необходимо прекратить.

$$ТБ = 2500 / (12500 - 6500) \times 100 = 42\%,$$

что соответствует 820000 единицам продукции при объеме реализации 5125000 р.

Таким образом, минимальное производство должно составить 820000 единиц при реализации на сумму 5125000 р. Если общее производство составит 2000000 единиц, то для того, чтобы обеспечить безубыточность, проектный объект должен окупить производственные издержки, по меньшей мере, на сумму 9000000 р. по продажной цене за единицу не менее 4,50 р.

Однако следует помнить, что при данных расчетах следующие условия являются обязательными:

издержки производства являются функцией объема производства или продаж (например при использовании оборудования);

объем производства равен объему продаж;

постоянные функциональные издержки одинаковы для любого объема производства;

переменные удельные издержки изменяются пропорционально объему производства, и, следовательно, общие издержки производства также изменяются пропорционально объему производства;

цена единицы продаваемого товара для ассортимента товаров одинакова во времени для всех уровней производства (сбыта) в определенный период времени. Таким образом, общая стоимость продаж является линейной функцией цены единицы продаваемого товара и реализуемого количества;

производится один единственный вид изделия;

если же производится целый ряд аналогичных изделий, то ассортимент должен сводиться к какому-то одному виду;

ассортимент должен оставаться неизменным в определенный период времени.

Следует помнить и о других факторах, например налогах, тарифах и т.д. Все это можно вводить в расчет.

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ.**

По каким направлениям проводится анализ прибыли?

Какое значение имеет анализ состава прибыли в динамике?

В какой последовательности проводится анализ прибыли от обычных видов деятельности?

Какие факторы оказывают влияние на изменение прибыли от продаж?

Характеристика показателей рентабельности.

Цели и задачи расчета показателей рентабельности.

Факторы формирования выручки от продаж для целей анализа объема продаж.

Расчет маржинального дохода, порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности.

Виды формул Дюпона.

Показатели «операционный рычаг» и оценка эффекта операционного рычага.

Сущность и состав доходов и расходов как экономическая база формирования финансовых результатов.

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности и источник приращения капитала организации.

Анализ уровня и динамики изменения финансовых результатов по данным отчета о прибылях и убытках.

Экономические факторы, влияющие на величину прибылей и убытков.

Рентабельность активов и капитала как показатели оценки эффективности хозяйственной деятельности организации.

Методы и методики комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности.

Многофакторный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Характеристика метода анализа затраты-объема продаж-прибыль.

Расчет порога рентабельности продаж.

Расчет запаса финансовой прочности.

Расчет порога рентабельности продаж и запаса финансовой прочности.

Факторный анализ прибыли от продаж.

Факторный анализ прибыли от обычной деятельности.

Факторный анализ чистой (нераспределенной) прибыли отчетного периода.

В чем состоит суть анализа финансовых результатов от прочих видов деятельности?

По каким направлениям проводится анализ рентабельности?

По каким направлениям проводится анализ распределения и использования прибыли?

Понятие операционный рычаг в экономическом анализе.

Оценка эффекта операционного рычага.

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности.

### ЗАДАНИЕ.

1. Компания производит и продает один вид продукции. Выручка и затраты компании в последнем месяце составили.

	Всего	На ед. прод.
Выручка	400,000	40
Минус перем. издержки	280,000	28
Вложенный доход	120,000	12
Минус пост. издержки	90,000	
Чистая прибыль	30,000	

А. Рассчитайте точку безубыточности.

Б. Без дополнительных расчетов определите величину вложенного дохода в точке безубыточности.

В. Вычислите объем продаж для того, чтобы обеспечить минимальную прибыль 12,000 тыс.р. Подтвердите правильность расчета с помощью составления отчета о прибыли.

Г. Используя данные таблицы, оцените запас прочности компании в гривнах и процентах.

2. Компания производит и продает телефонный автоответчик. В прошлом году ее отчет о прибыли составил.

	Всего	На ед. прод.
Выручка	1,200,000	60
Минус переменные издержки	900,000	45

Вложенный доход	300,000	15
Минус постоянные издержки	240,000	
Чистая прибыль	60,000	

Необходимо улучшить положение компании, последовательно рассматривая следующие вопросы.

Чему равен относительный вложенный доход компании?

Определите точку безубыточности производства телефонных ответчиков в единицах продукции и в рублях.

Предположив увеличение объема продаж в следующем году на 400,000 тыс.р., определите, на сколько увеличится прибыль. Используйте значение относительного вложенного дохода.

Руководство компании требует увеличение прибыли как минимум на 30,000 тыс.р. Какого объема продаж должна достичь компания?

Определите запас прочности (в рублях и в процентах) компании, достигнутый в прошлом году.

Вычислите операционный рычаг компании. Если маркетинговая служба предприятия будет в состоянии увеличить объем продаж на 8%, на сколько процентов можно ожидать увеличение прибыли компании? Сделайте оценку с помощью операционного рычага и подтвердите ее путем составления прогнозного отчета о прибыли.

3. Стремясь увеличить объем продаж и прибыль, менеджеры компании собираются использовать при изготовлении устройства более качественный спикер, который увеличит переменные издержки на 3 на единицу продукции. Но в этом случае можно будет сократить одного инженера по контролю качества, заработная плата которого составляет 10,000 тыс.р. в год. Маркетинговая служба компании ожидает, что внедрение этого усовершенствования приведет к увеличению годового объема продаж на 20 %. Сделайте анализ безубыточности этого случая:

спрогнозировав отчет о прибыли,

определив точку безубыточности и запас финансовой прочности предприятия.

Следует ли реализовывать описанное усовершенствование?

4. Вы организовали предприятие по сборке офисных телефонных станций. Для работы Вы наняли несколько сборщиков и испытателей, выплачивая им фиксированную заработную плату в месяц. Вы сами являетесь директором фирмы с одновременным выполнением функции бухгалтера. Проработав на этом рынке в течение двух лет, Вы решили провести анализ безубыточности и целевое планирование прибыли. Продажа продукции осуществляется на комиссионной основе. Вы собрали исходные данные и представили их в виде следующей таблицы.

Показатель	Числовое значение	Примечание
Цена единицы продукции (грн.)	2,450	
План продаж на месяц (единиц продукции)	150	
Стоимость комплектующих элементов на единицу продукции	2,156.00	
Комиссия продавца (без начисления)	1.50%	
Количество сборщиков	6	
Зарботная плата одного сборщика (грн./мес)	650	

Количество испытателей	3	
Заработная плата одного испытателя (грн./мес)	780	
Заработная плата маркетолога (грн./мес)	450	
Заработная плата директора (грн./мес)	1,500	
Заработная плата секретаря (грн./мес)	250	
Затраты на рекламу (грн./мес)	3,675	
Арендная плата за месяц (грн.)	3,000	
Накладные издержки без аренды и амортизации (грн./мес)	11,025	
Способ амортизации украинский, годовая норма	25%	
Начисления на заработную плату (%)	37.50%	
Начисления от величины валовой выручки	1.5%	

**Найти:**

1. Значение точки безубыточности в единицах продукции.
2. Значение точки безубыточности.
3. Запас безопасности предприятия в процентах.
4. Целевой объем продаж для целевого значения прибыли 120,000 тыс.р.

Используйте следующую информацию:

Аренда оплачена в конце прошлого года на год вперед и включается в издержки ежемесячно.

Все издержки, за исключением административных, оплачиваются до 31.01.

Выплата процентов осуществляется до последнего числа каждого месяца.

Имеющиеся кредиторская задолженность, начисленные обязательства и задолженности перед бюджетом погашаются в течение месяца.

Дебиторы погашают свою задолженность в течение месяца на половину.

Для оценки финансовой деятельности необходимо составить баланс компании на конец месяца и отчет о прибыли.

Заполните недостающие значения в табл. 1 и 2.

		Табл. 1
Баланс предприятия на	01.01.XX	31.01.XX
<b>АКТИВЫ</b>		
Оборотные средства		
Денежные средства	14,230	
Дебиторская задолженность	187,425	
Товарно-материальные средства	64,680	
Предоплаченная аренда помещений	36,000	
Основные средства		
Начальная стоимость	12,320	
Накопленная амортизация	1,862	
Остаточная стоимость	10,458	
Активы, всего	312,793	



ПАССИВЫ		
Краткосрочные задолженности		
Кредиторская задолженность	109,956	
Начисленные обязательства	21,200	
Банковская ссуда	-	
Задолженности по налогу на прибыль	980	
Долгосрочные задолженности		
Долгосрочный банковский кредит	20,000	
Собственный капитал		
Уставной капитал	156,000	
Нераспределенная прибыль	4,657	
Пассивы, всего	312,793	

Для расчета денежного счета используйте следующую промежуточную таблицу

Начальный баланс	
Погашение дебиторской задолженности прошлого мес.	
Денежные поступления от продаж	
Начисления от величины валовой выручки	
Начисления на заработную плату	
Денежные расходы вследствие покупки комплектующих	
Оплата производственного персонала	
Оплата производственных накладных издержек	
Оплата маркетинговых издержек	
Погашение кредиторской задолженности прошлого мес.	
Выплаты процентов	
Погашение начисленных обязательств прошлого мес.	
Выплаты задолженности по налогам	
Конечный баланс	

5. Фирма производит один вид продукции. Постоянные расходы фирмы в отчетном периоде – 25000 руб., переменные – 18 руб. на единицу продукции. Производственная мощность составляет 2500 шт. в месяц. Цена реализации 1 штуки – 32 руб.

На основе анализа точки безубыточности определить общую сумму затрат на производство, выручку от реализации всего объема производства, величину прибыли, величину объема продаж, при которой сохраняется прибыльность. Если фирма получит заказ только на 1500 шт., то какова должна быть минимальная величина постоянных расходов для достижения точки безубыточности?

6. Фирма производит изделия X и Y. Информация о затратах:

Показатели	X	Y
Цена продажи, руб.	6	12
Средние переменные издержки, руб./шт.	2	4
Количество реализованной продукции, шт.	70000	30000

Определить точку безубыточности для фирмы в целом, если постоянные затраты составляют 300000 руб.

7. Постоянные затраты составили в течение месяца 960000 руб., переменные на 1 штуку – 600 руб. Цена изделия – 1200 руб.

Определить себестоимость изделия, прибыль от его реализации и коэффициент выручки при продаже:

а) 2000 шт.;

б) 500 шт.

Какой объем продаж полностью покрывает затраты на производство и сбыт продукции?

8. Используя следующие данные, построить:

график безубыточности;

график «прибыль-объем».

Объем производства и продаж – 6000 шт.;

Цена – 12 руб.;

Средние переменные издержки – 7 руб./шт.;

Постоянные издержки – 20000 руб.

9. Фирма составила смету на следующие 12 месяцев, в течение которых она намеривается продавать четыре разных изделия (A, B, C, D).

	A	B	C	D
Реализация, тыс. шт.	10	10	50	20
Цена, руб.	20	40	4	10
Средние переменные издержки, руб./шт.	14	8	4,2	7

Постоянные издержки заложены в размере 240000 руб./год.

Определить:

Прибыль от продажи каждого изделия.

Точку безубыточности.

Построить график «объем-прибыль».

10. Фирма производит фотоаппараты. Результаты деятельности за год следующие:

Показатели	Сумма, руб.
Выручка	120000
Основные материалы	40000
Оплата прямого труда	24000
Накладные расходы	36000

На следующий год запланировано снизить отпускную цену фотоаппарата на 10 %, что, как предполагается, увеличит объем продаж на 50 %. Дополнительные данные:

цена на материалы, которая составляет половину стоимости затрат, увеличится на 10 %;

часовая тарифная ставка вырастет на 5 %;

из 36000 руб. накладных расходов 20000 руб. – постоянные затраты, 10000 руб. – подконтрольные затраты, причем планируется провести кампанию по снижению затрат, результатом которой будет экономия в размере 2000 руб.;

оставшиеся 6000 руб. – это затраты, изменяющиеся вместе с объемом производства.

Рассчитать прибыль на следующий год, точку безубыточности и точку безопасности для обоих лет.

11. Исходные данные (на единицу продукции)

Цена, руб.	500
Переменные затраты, руб.	300

Ситуация 1. Фирма выпускает 400 единиц продукции в месяц. По мнению отдела маркетинга, увеличение ежемесячных затрат на рекламу на 10000 руб. позволит увеличить объем выпуска на 30000 руб. Обосновать целесообразность увеличения затрат на рекламу.

Ситуация 2. Объем выпуска – 400 единиц в месяц. Производственный отдел предлагает заменить некоторые комплектующие изделия новыми, это повлечет за собой увеличение средних переменных издержек на 20 руб. и увеличение объема производства до 450 ед. в месяц. Будут ли эти нововведения обоснованы?

Ситуация 3. Объем выпуска – 400 единиц в месяц. Чтобы увеличить выручку от реализации, отделом сбыта принято решение о снижении цены на 30 рублей и увеличении расходов на рекламу на 25000 руб. Специалисты отдела считают, что если эти меры будут приняты, то объем продаж увеличится на 50 %. Стоит ли принять предложение специалистов отдела сбыта?

Ситуация 4. Объем производства и продаж – 400 единиц в месяц. Служба маркетинга предлагает вместо рекламы в одном из печатных изданий (это составит 10000 руб. в месяц) поручить распространение своей продукции агенту по продаже и платить ему 35 руб. за каждое проданное изделие. Ожидается, что эта мера позволит увеличить ежемесячно объем продаж на 15%. Целесообразно ли это предложение?

**12.** Строительная компания строит модули, которые продает по цене 30000 руб. Сметные данные на следующие 6 месяцев.

	Реализация, шт.	Прибыль, руб.
Январь	18	70000
Февраль	20	100000
Март	30	250000
Апрель	22	130000
Май	24	160000
Июнь	16	40000

Определить:

Точку безубыточности;

Постоянные издержки.

Компания обеспокоена низким уровнем реализации. Если снизить цену на модуль на 5000 руб., то, по расчетам специалистов отдела маркетинга, можно добиться 10%-ного увеличения объема реализации. Остальные затраты останутся неизменными.

Следует ли снижать цену?

**13.** Изготавливается 2 продукта А и Б.

	А	Б
Цена, руб./ед.	0,3	0,4
Средние переменные издержки	0,12	0,32

За 1 час работы можно изготовить единицу продукта А или три единицы продукта Б. Производственная мощность фирмы 10 тыс. часов.

Какому продукту отдать предпочтение?

## ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ.

1. Укажите допущение, не соответствующее условиям применения CVP-анализа:

- постоянная номенклатура изделий;
- совокупные издержки и доход являются линейными;

- в) анализируется область релевантности;
  - г) прибыль рассматривается по полным издержкам;
  - д) издержки можно точно разделить на переменные и постоянные.
2. Точка безубыточности – это:
- а) отношение постоянных и переменных затрат;
  - б) отношение постоянных затрат к удельной маржинальной прибыли;
  - в) отношение прибыли и выручки.
3. Точка безубыточности при наличии убытка от реализации:
- а) выше фактической выручки от реализации;
  - б) ниже фактической выручки от реализации;
  - в) равен фактической выручки от реализации.
4. Если фирма находится в точке безубыточности, то маржинальная прибыль равна:
- а) нулю;
  - б) постоянным затратам;
  - в) переменным затратам.
5. На графике прибыли и объема производства показаны графики:
- а) область релевантности;
  - б) переменные затраты изменяются прямо пропорционально объему производства;
  - в) и то, и другое;
  - г) правильного ответа нет.
6. При выходе из области релевантности постоянные издержки:
- а) не изменяются;
  - б) изменяются;
  - в) правильного ответа нет.
7. Внутри области релевантности количество переменных затрат на единицу:
- а) различно при каждом объеме производства;
  - б) постоянно при различных объемах производства;
  - в) увеличивается пропорционально увеличению объема производства;
  - г) уменьшается при уменьшении объема.
8. Кромка безопасности – это:
- а) величина, показывающая фактический объем производства;
  - б) величина, показывающая превышение фактического объема производства над объемом, соответствующим точке безубыточности;
  - в) величина, показывающая объем производства, при котором фирма несет убытки.
9. Фирма входит в зону риска, если кромка безопасности ...
- а) больше 30%;
  - б) равен 30%;
  - в) меньше 30%.
10. Фактический объем реализации равен 120 штук. Кромка безопасности равна 40%. Это означает, что точка безопасности равна
- а) 80 шт.;
  - б) 72 шт.;
  - в) 48 шт.
11. Фирма имеет запас рентабельности 25%. Это означает:
- а) положение фирмы стабильно;
  - б) фирма вошла в зону риска;
  - в) фирма несет убытки.
12. Норма маржинальной прибыли = 40%. Это означает, что увеличение выручки от реализации на 1 рубль:
- а) приведет к уменьшению маржинальной прибыли на 40 копеек;
  - б) приведет к увеличению маржинальной прибыли на 40 копеек;
  - в) не повлияет на величину маржинальной прибыли.

13. При прочих равных условиях выгоднее увеличивать объем выпуска той продукции, для которой коэффициент выручки:
- а) наименьший;
  - б) наибольший;
  - в) правильного ответа нет.
14. Маржинальная прибыль на 1 штуку составляет 5 рублей. Это означает:
- а) переменные издержки на 1 штуку равны 5 рублей;
  - б) постоянные издержки на 1 штуку + прибыль на 1 штуку равны 5 рублей;
  - в) цена – постоянные издержки на 1 штуку равны 5 рублей.
15. При увеличении выручки о реализации на 100 рублей прибыль выросла на 50 рублей. Это означает, что норма маржинальной прибыли составляет:
- а) 50%;
  - б) 2%;
  - в) 500%.
16. Увеличение натурального объема реализации без изменения цен обеспечит большой прирост прибыли на предприятии, где доля переменных затрат в составе выручки от реализации:
- а) 0,3;
  - б) 0,5;
  - в) 0,7.
17. Коэффициент выручки – это:
- а) отношение прибыли к выручке от реализации;
  - б) отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации;
  - в) отношение прибыли к маржинальной прибыли.
18. Коэффициент выручки равен 0,2. Выручка увеличилась на 100 рублей. Маржинальная прибыль увеличится на:
- а) 10 рублей;
  - б) 20 рублей;
  - в) 500 рублей.
19. Маржинальная прибыль – это:
- а) разность между выручкой от реализации и затратами на производство;
  - б) разность между выручкой от реализации и переменными издержками;
  - в) разность между постоянными и переменными издержками;
  - г) разности между прибылью и постоянными издержками.
20. Величина маржинальной прибыли имеет практическое значение для:
- а) оценки рентабельности реализации;
  - б) оценки пределов возможности маневрирования ценами на реализацию;
  - в) оценки структуры затрат.
21. Операционный рычаг – это:
- а) показатель доли переменных затрат в структуре общих затрат;
  - б) показатель доли постоянных затрат в структуре общих затрат;
  - в) показатель доли постоянных затрат в цене.
22. Уровень операционного рычага равен:
- а) отношению прибыли к маржинальной прибыли;
  - б) отношению маржинальной прибыли к прибыли;
  - в) отношению маржинальной прибыли к выручке.
23. Операционный рычаг тем выше, чем выше:
- а) выручка от реализации;
  - б) прибыль от реализации;
  - в) переменные затраты.
24. Может быть операционный рычаг отрицательной величиной:
- а) да;

- б) нет.
25. Операционный рычаг позволяет определить:
- а) затраты на реализованную продукцию;
  - б) выручку от реализации;
  - в) изменение прибыли от реализации в результате изменения цен и объема продаж.
26. Действие операционного рычага проявляется в том, что:
- а) любое изменение цен на реализуемую продукцию всегда порождает более сильное изменение прибыли;
  - б) любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли;
  - в) любое изменение структуры капитала всегда порождает более сильное изменение рентабельности.
27. Операционный рычаг равен 2. Это означает, что при изменении объема продаж на 5% увеличение прибыли составит:
- а) 2,5%;
  - б) 5%;
  - в) 10%.
28. Высокий уровень операционного рычага обеспечивает увеличение финансовых результатов от реализации при:
- а) снижении выручки от реализации;
  - б) неизменности выручки от реализации;
  - в) росте выручки от реализации.
29. Цена – 27 руб., переменные – 15 руб., постоянные за месяц – 197040 руб. Чтобы получить 6000 руб. прибыли должно быть продано (шт.):
- а) 12450;
  - б) 16740;
  - в) 12090;
  - г) 16920;
  - д) правильного ответа нет.
30. Фирма планирует себестоимость реализованной продукции 2000000 руб., в т.ч. постоянные затраты – 400000 руб. и переменные затраты – 75% от объема реализации. Какой планируется объем реализации?
- а) 2133333 руб.;
  - б) 2400000 руб.;
  - в) 2666667 руб.;
  - г) 3200000 руб.
31. Фирма предполагает продавать продукцию по 27 руб., переменные расходы – 15 руб./шт. Постоянные – 197040 руб./месяц. Критическая точка равна:
- а) 16420;
  - б) 11590;
  - в) 11950;
  - г) 16240.
32. Фирма планирует продавать продукцию А по цене 27 руб., переменные затраты – 15 руб. Постоянные расходы в месяц = 197040 руб.
- Критическая точка:
- а) 312930 руб.;
  - б) 322650 руб.;
  - в) 443340 руб.;
  - г) 438480 руб.
33. Нахождение маржинальной прибыли на единицу лимитирующего фактора необходимо в анализе каждого из следующих решений
- а) продавать или осуществлять дальнейшую обработку;

- б) покупать или производить самим;
- в) принять или нет специальный заказ;
- г) выбор структуры (ассортимента) продукции.

34. Тип отчета, который является более полезным при выработке решения принять специальный заказ или нет, есть:

- а) отчет о прибылях и убытках при учете полных затрат;
- б) отчет о прибылях и убытках при маржинальном подходе.



## Модуль 9. Оценка инвестиционных проектов

### Глава 9.1. Концепция технико-экономического обоснования инвестиционного проекта

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестированию осложняется различными факторами: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения и т.п. Любую оценку следует начинать с четкого определения, что должна дать данная инвестиция. Тщательное выявление проблемы, которая будет решена с помощью данного инвестиционного проекта, и определение возможных альтернатив предполагаемой инвестиции являются решающим моментом для правильного анализа.

Причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различны, однако в целом их можно подразделить на три вида

- обновление имеющейся материально-технической базы;
- наращивание объемов производственной деятельности;
- освоение новых видов деятельности.

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Так, если речь идет о замещении имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято достаточно быстро и безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд факторов:

- возможность изменения положения фирмы на рынке товаров;
- доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- возможность освоения новых рынков и др.

Очевидно, что важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью 1 млн.р. и 100 млн. р., различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения.

Различают следующие типы инвестиций.

Инвестиции в реальные активы	Инвестиции в финансовые активы	Инвестиции в нематериальные активы
Обязательные (необходимые) инвестиции	Стратегические	
Инвестиции, направленные на замену действующего оборудования	Портфельные	
Инвестиции для расширения действующего производства		
Инвестиции в новые сферы бизнеса (венчурные инвестиции)		

Существуют значительные отличия инвестирования в материальные активы (реальные активы) и ценные бумаги.

Особенности затрат на приобретение материальных активов (земля, сооружения, оборудование):

- а) они требуют больших расходов.

б) фонды вкладываются на длительные периоды времени, причем решения об инвестициях нельзя (или очень трудно) изменить.

в) решения об инвестициях, как правило, оказывают решающее влияние на способность фирмы достичь своих финансовых целей.

г) решение о замене материальных активов определяет пути дальнейшего развития фирмы.

д) инвестиции в материальные активы требуют соответствующих инвестиций и в оборотный капитал.

**Разработка инвестиционного проекта в реальные активы** – сложный процесс, который включает четыре стадии (рис. 9.1).

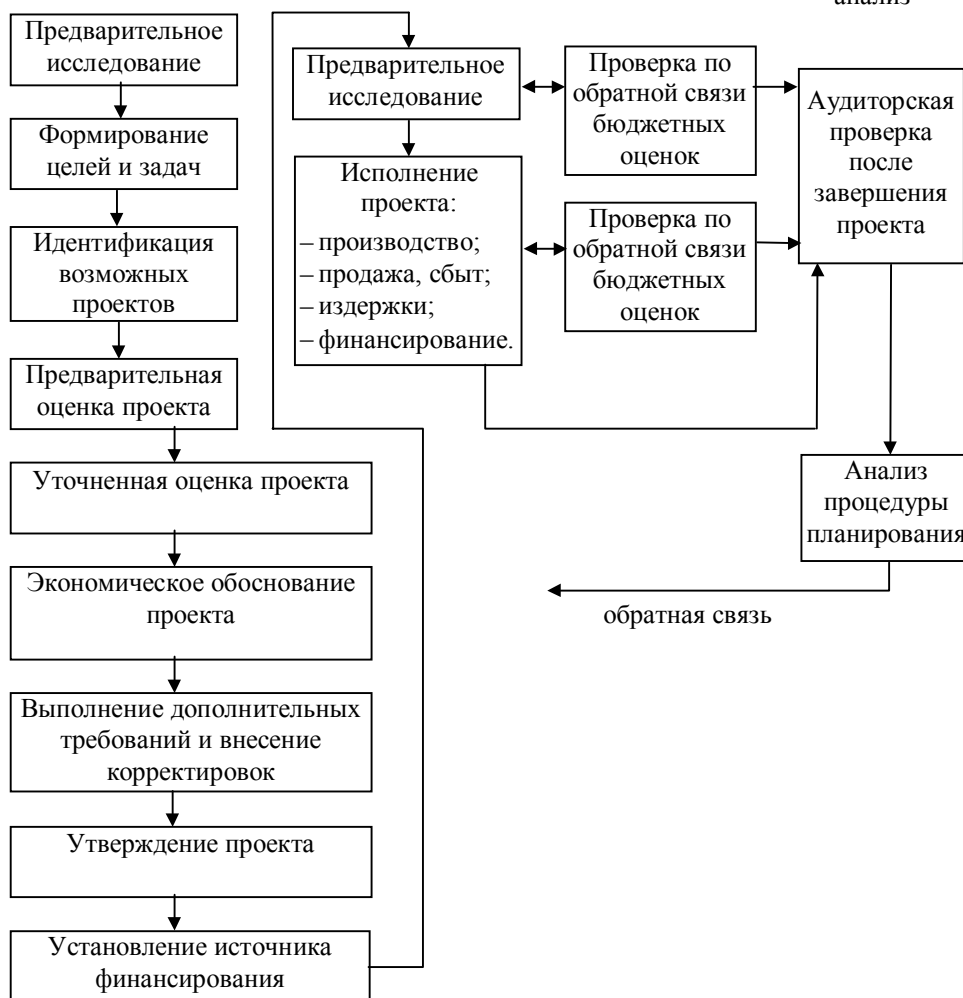
Исследование, планирование и разработка проекта.

Реализация проекта.

Текущий контроль и регулирование в ходе реализации проекта.

Оценка и анализ достигнутых результатов по завершению проекта.

1. Планирование                      2. Реализация                      3. Контроль                      4. Оценка и анализ



**Рис. 9.1.** Стадии разработки инвестиционных проектов в реальные активы

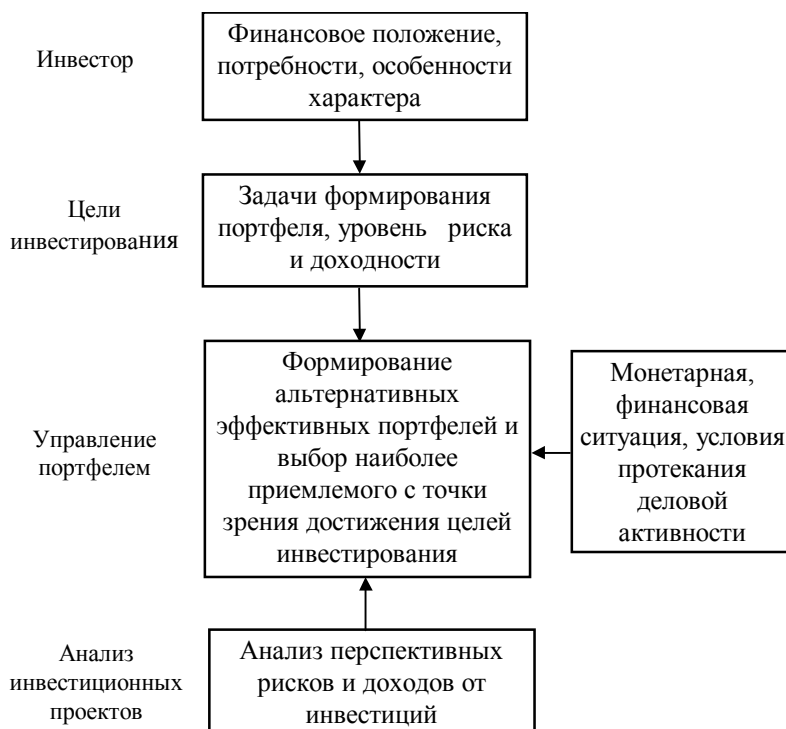
Конкретное содержание решаемых задач зависит от особенностей проекта.

При выборе второго пути осуществления инвестиций – **инвестирование в ценные бумаги (ЦБ)** проводится тщательный анализ ЦБ, имеющихсся на рынке, и формируется инвестиционный портфель.

Следует стремиться к оптимальной диверсификации портфеля с целью повышения его эффективности.

**Эффективный портфель** – это набор инвестиционных проектов, обеспечивающий наивысшую норму доходности при приемлемом для инвестора уровне риска.

Получение эффективного портфеля и является целью управления им. Управление портфелем – процесс динамичный, непрерывный. Весь комплекс решаемых при этом задач представлен на схеме рис. 9.2.



**Рис. 9.2.** Планирование инвестиций в ценные бумаги

В целом желание инвестировать определяется воздействием двух факторов: доходом от инвестиций; уровнем риска, связанного с инвестициями.

Цикл осуществления проекта включает прединвестиционную, инвестиционную и оперативную фазы.

Прединвестиционная фаза				Инвестиционная фаза (фаза осуществления)				Оперативная фаза
Выявление возможностей инвестирования (проектирование идей)	Этап предварительного выбора (предварительное тех.-экон. исследование)	Этап формулирования проекта (тех.-экон. Исследование)	Этап оценки и принятия решения (доклад-оценка)	Стадия переговоров и заключения контрактов	Этап проектирования	Этап строительства	Этап пуска	
Мероприятие содействия инвестициям								
Планирование осуществления и последующие мероприятия								
Расходы по капиталовложениям								

В прединвестиционной фазе проводится несколько параллельных мероприятий, которые завершаются уже в следующей инвестиционной фазе. Прединвестиционная фаза охватывает несколько стадий: выявление инвестиционных возможностей (исследование возможностей); предварительный выбор проекта и определение (предварительные технико-

экономические исследования); формулирование проекта (технико-экономические исследования); окончательная оценка и решение об инвестировании.

В исследовании возможностей должны выявляться возможности инвестирования или приводиться наброски проекта, которые, как только будет доказана рентабельность данного предложения, подлежат дальнейшему тщательному исследованию путем анализа:

- природных ресурсов, потенциально пригодных для обработки и производства, например, строевой лес для деревообрабатывающих предприятий;
- существующей структуры сельского хозяйства, которая может служить основой для отраслей промышленности, базирующихся на сельском хозяйстве;
- спроса в будущем на некоторые потребительские товары, спрос на которые может возрасти в результате увеличения населения или повышения покупательной способности, или на иные товары, например, синтетические ткани или отечественные электротовары;
- импортируемых товаров для выявления категорий с целью замещения импорта;
- секторов обрабатывающей промышленности, успешно функционирующих в других странах и имеющих сходные показатели в уровне развития, капитале, рабочей силе, природных ресурсах и общей экономической ситуации;
- возможных связей с другими отраслями производства, как местными, так и международными;
- возможного расширения существующих цепочек производства на основе восходящей или нисходящей интеграции, например, присоединение предприятия производственных нефтехимических продуктов к нефтеочистительному производству или присоединение завода по электродуговой выплавке стали к сталепрокатному производству;
- возможностей диверсификации, например, фармацевтического производства в нефтехимический комплекс;
- возможного расширения существующих производственных мощностей в целях достижения выгод от оптимального масштаба производства;
- общего инвестиционного климата;
- промышленной политики;
- стоимости и наличия производственных факторов; экспортных возможностей.

Исследования возможностей имеют довольно общий характер и основываются, главным образом, на обобщенных оценках, а не на подробном анализе. Данные по затратам обычно берутся из аналогичных существующих проектов, а не на основе материалов, предоставляемых поставщиками оборудования, и т.д. В зависимости от характера изучаемых условий следует проводить исследование либо общих возможностей, либо возможностей для конкретного проекта, либо то и другое вместе.

Существует три типа исследований общих возможностей:

- исследования районов предназначены для выявления возможностей в конкретном районе, например, в административном районе, в отсталых или в районах, тяготеющих к порту;
- исследования подсекторов предназначены для выявления возможностей в указанном подсекторе, например, строительных материалов или пищеобрабатывающем;
- исследования в области ресурсов предназначены для выявления возможностей, основывающихся на использовании природной, сельскохозяйственной или промышленной продукции, например, отрасли промышленности, базирующиеся на лесном хозяйстве, промышленность производных нефтехимических продуктов и металлообрабатывающие предприятия.

Основные принципы общих исследований возможностей могут определиться следующим образом:

Состав исследования района:

Основные характерные черты района: размеры района и, главные, физические черты с указанием основных характерных черт на картах.

Население, характер занятости, доход на душу населения и данные социально-экономического характера района, изложенные в свете социально-экономической структуры страны с сопоставлением основных различий сравниваемых районов.

Главные статьи экспорта и импорта данного района.

Основные освоенные и потенциальные факторы производства.

Структура какой-либо существующей отрасли промышленности, использующей местные ресурсы.

Средства инфраструктуры, особенно транспорта и энергоснабжения, способствующие развитию промышленности.

Общий справочный перечень отраслей промышленности, которые можно развивать на основе наличных ресурсов и средств инфраструктуры.

Справочный материал на основе вышеуказанного пункта с внесенными в него изменениями методом исключения, кроме отраслей промышленности:

а) для которых нынешний внутренний спрос слишком мал, а транспортные издержки слишком велики;

б) которые испытывают острую конкуренцию со стороны прилегающих районов;

в) которые можно расположить более удачно в других районах;

г) которые нуждаются во вспомогательных отраслях промышленности, не существующих в данном районе;

д) которые требуют значительных рынков экспорта, если район расположен в глубине страны, а транспортировка к порту затруднена или фрахтовые издержки высоки;

е) рынки сбыта которых находятся на большом расстоянии;

ж) которые с географической точки зрения не подходят для данного района;

з) которые не соответствуют первостепенным целям национального плана и ассигнованиям.

Оценка существующего в настоящее время спроса и определение возможностей для развития, основанного на других исследованиях или вспомогательных данных, таких как торговая статистика, в отношении перечня отраслей промышленности, содержащихся в пункте 8 после внесения в него изменений.

Приблизительное определение (с учетом оптимально экономичного размера предприятия и транспортных издержек) мощностей новых или модернизированных производственных единиц, которые можно создать.

Расчет капитальных издержек по отдельным отраслям промышленности (общая сумма), принимая во внимание:

а) землю;

б) технологию;

в) оборудование;

г) производственное оборудование;

д) вспомогательное оборудование;

е) подсобное оборудование;

ж) запчасти, детали и материалы для проведения регламентных работ, станки;

з) строительные работы, включая: подготовку и освоение площадки, здания, цеха под открытым небом;

и) осуществление проекта;

к) прединвестиционные капитальные расходы, включая расходы на подготовительные исследования;

л) потребности в оборотном капитале.

Основные потребности в факторах производства. Необходимо оценить для каждого проекта приблизительное количество главных факторов производства с тем, чтобы получить общую картину потребностей в факторах производства. Необходимо указать и

классифицировать источники факторов производства ( т.е. местные, ввозимые из других районов страны или импортируемые). Факторы производства следует классифицировать следующим образом:

- а) сырье;
- б) обработанные промышленные материалы;
- в) готовая продукция;
- г) вспомогательные материалы;
- д) заводские материалы;
- е) вспомогательные средства;
- ж) людские ресурсы.

Расчет производственных издержек следует исчислять на основе пункта 12.

Расчет годовых поступлений от сбыта продукции.

Организационные аспекты и вопросы руководства в отношении учреждения (учреждений) проекта для потенциального предприятия.

Ориентировочный график осуществления проекта.

Общие предполагаемые капиталовложения в проекты и выполнения таких перефирийных мероприятий, как развитие инфраструктуры.

Проектируемые и рекомендуемые источники финансирования (расчетные).

Предполагаемые потребности в иностранной валюте и поступления (включая сэкономленные средства).

Финансовая оценка: приблизительный период окупаемости, приблизительная норма прибыли. Оценка возможного расширения ассортимента продукции, увеличение прибыльности и другие преимущества диверсификации (по необходимости).

Предварительный анализ общих экономических выгод и особенно связанных с целями национального экономического развития. Как равномерное распределение экономической деятельности - предполагаемая экономия иностранной валюты, возможное создание рабочих мест и экономическая диверсификация.

Для этих расчетов достаточно иметь ориентировочные цифровые данные, основанные на таких справочных данных по программам, как обзоры и связанные с ними исследования, вторичные данные, производственные показатели других аналогичных промышленных предприятий.

Исследования подсекторов:

1. Место и роль субсектора в промышленности.
2. Размер, структура и темпы роста субсектора.
3. Нынешние размеры и темпы роста спроса на неимпортируемые и на полностью или частично импортируемые статьи.
4. Приблизительный прогноз на каждую статью.
5. Определение дефицитных статей, значение или экспорт которых могут увеличиться в будущем.
6. Общий обзор местного наличного сырья.
7. Выявление возможностей развития и таких важных факторов, как транспортные издержки и наличие в настоящее время или в будущем инфраструктуры.

За статьей 7 секторного исследования возможностей следуют статьи 10-21 из исследования района, поскольку после определения инвестиционных возможностей структурные требования исследований будут одинаковыми.

Состав исследования возможностей проекта в зависимости от ресурсов:

1. Характеристика данного вида ресурсов, разведанные и подтвержденные запасы, темпы роста в прошлом и потенциал будущего роста.
2. Роль данного вида ресурсов в национальной экономике, его использование, спрос на него в стране и экспорт.



3. Отрасли промышленности, использующие в настоящее время данный вид ресурсов, их структура и темпы роста, вложенный капитал и занятая рабочая сила, производительность и критерии производственных показателей, будущие планы и перспективы роста.
4. Основные трудности и условия, связанные с развитием отраслей промышленности, использующих данный вид ресурсов.
5. Предполагаемый рост спроса и перспективы экспорта статей, производство которых может основываться на использовании данного вида ресурсов.
6. Выявление инвестиционных возможностей на основании статей 3,4 и 5.

За статьей 6 исследований возможностей проекта в зависимости от ресурсов следуют статьи 11-21 из исследования районов, поскольку после определения инвестиционных возможностей структурные требования исследований являются одинаковыми.

**Исследования возможностей конкретных проектов.** Эти исследования должны проводиться в соответствии с первоначальным выявлением общих возможностей инвестирования в виде продукции, потенциально пригодной для производства внутри страны, причем об инвестиционных возможностях следует сообщать потенциальным инвесторам.

Исследование возможностей конкретных проектов может быть определено как трансформация первоначальных замыслов о проекте в широкое предложение об инвестировании.

**Предварительные технико-экономические исследования.** Наметки проекта следует разработать в более подробном исследовании. Однако формулирование исследования технико-экономических возможностей, позволяющего принять определенное решение по проекту, является дорогостоящим и длительным процессом. Поэтому перед выделением средств на такое исследование предварительную оценку замысла проекта следует сделать в предварительном технико-экономическом исследовании, главная цель которого заключается в определении того, что:

- возможность инвестирования является настолько перспективной, и решение об инвестировании может быть принято на основе информации, полученной на стадии предварительного технико-экономического обоснования;
- концепция проекта оправдывает длительный анализ, проводимый в техникоэкономическом исследовании;
- все аспекты проекта имеют важное значение с точки зрения его выполнимости и определяют необходимость предварительного изучения путем проведения функциональных или вспомогательных исследований, например, обзора рынков, проведения лабораторных испытаний, испытаний на опытном производстве;
- данной информации достаточно для определения того, что замысел проекта является либо нежизнеспособным, либо достаточно привлекательным для конкретного инвестора или группы инвесторов.

Предварительное технико-экономическое исследование следует рассматривать как промежуточную стадию между исследованием возможностей проекта и подробным технико-экономическим исследованием, причем различие заключается, главным образом, в степени подробности полученной информации. Соответственно, даже на стадии предварительного технико-экономического исследования необходимо изучить всесторонне экономические альтернативы:

- рынка и мощности предприятия: провести исследование спроса и рынка, продаж и маркетинга, произведенной программы и мощности;
- материальных затрат;
- места размещения предприятия и площадки под проект;
- технических аспектов проекта: технологии и оборудования и объектов гражданского строительства;
- накладных расходов: общезаводских, административных и коммерческих;
- кадров: рабочей силы и ИТР и служащих;



осуществление проекта;

финансового анализа: инвестиционных затрат, финансирования проекта, издержек производства и коммерческой прибыльности.

Предварительное технико-экономическое исследование должно иметь ту же структуру, что и подробное.

Состав технико-экономического исследования может быть представлен следующим образом:

1. Общие условия осуществления проекта и его исходные данные:

- а) авторы проекта;
- б) исходные данные по проекту;
- в) уже проведенные исследования стоимости и/или капиталовложений.

2. Рынок и мощность предприятия:

а) спрос и рынок:

расчетные существующие размеры и мощности промышленности (с указанием акций ведущих компаний), ее рост в прошлом, предполагаемый рост в будущем (с указанием основных программ развития), размещение предприятий данной отрасли на местах, ее основные проблемы и перспективы, общее качество товаров;

импорт в прошлом и тенденции на будущее, его объем и цены;

роль этой отрасли промышленности в национальной экономике и в национальной политике, главные задачи и цели, связанные с этой отраслью промышленности или возлагаемые на нее;

примерный объем спроса в настоящее время, его рост в прошлом, основные детерминанты и показатели.

б) прогноз продаж и сбыта:

предполагаемая конкуренция за осуществление проекта со стороны существующих или потенциальных местных и иностранных фирм-производителей и их поставщиков;

установление места нахождения рынка (или рынков);

программа сбыта;

предполагаемые ежегодные доходы от сбыта продукции и побочных продуктов (в местной/иностранной валюте);

расчетные ежегодные издержки на рекламу сбыта и меркетинг;

с) производственная программа (приблизительно):

продукция;

побочная продукция;

отходы (предполагаемые годовые издержки на ликвидацию отходов);

д) определение мощности предприятия:

реальная нормальная мощность предприятия;

количественное соотношение сбыта, мощности предприятия и материальных факторов производства.

3. Материальные факторы производства (приблизительные потребности в факторах производства, положение с их поставками в настоящем и будущем и приблизительный расчет годовых издержек на местные и иностранные материальные факторы производства):

а) сырье;

б) обработанные промышленные материалы;

в) компоненты;

г) вспомогательные материалы;

д) производственное сырье;

е) вспомогательное сырье, особенно энергия.

4. Места нахождения и площадка (предварительный отбор, включая при необходимости расчет стоимости земельного участка).

5. Проектно-конструкторская документация:

- а) предварительное определение рамок проекта;
- б) технология (технологии) и оборудование:
  - технология и процессы, которые можно использовать на будущем предприятии, по отношению к его мощности;
  - приблизительная оценка издержек на приобретение отечественной и иностранной технологии;
  - приблизительный план размещения предлагаемого оборудования (основные компоненты): производственное оборудование; вспомогательное оборудование; подсобное оборудование; запчасти и детали, материалы для регламентных работ, станки;
  - приблизительный расчет инвестиционных издержек на оборудование (отечественное/иностранное, в соответствии с вышеуказанной классификацией);
- в) объекты гражданского строительства:
  - примерный план размещения объектов гражданского строительства, помещений, краткое описание строительных материалов, которые будут использоваться: подготовка и освоение площадки; помещения и специальные гражданские сооружения; цеха под открытым небом;
  - приблизительный расчет инвестиционных издержек на объекты гражданского строительства (в местной/иностранной валюте) в соответствии с вышеуказанной классификацией.

6. Организация предприятия и накладные расходы:

- а) приблизительная организационная структура: производство, сбыт; администрация; управление;
- б) сметные накладные расходы: заводские административные; финансовые;

7. Трудовые ресурсы:

- а) предполагаемые потребности в ресурсах с разбивкой по категории рабочих, ИТР и служащих и основным специальностям (местные/иностранцы);
- б) предполагаемые ежегодные расходы на трудовые ресурсы в соответствии с вышеуказанной классификацией, включая накладные расходы на склады и заработную плату.

8. Планирование сроков осуществления проекта:

- а) предполагаемый примерный график осуществления проекта;
- б) смета расходов на осуществление, указанное в программе осуществления проекта.

9. Финансовая и экономическая оценка:

- а) общие инвестиционные издержки:
  - примерный расчет потребностей в оборотном капитале;
  - расчетные постоянные активы;
  - общие инвестиционные издержки, представляющие сумму сметных инвестиционных расходов;
- б) финансирование проекта:
  - предлагаемая структура капитала и предлагаемое финансирование (местное/иностранное);
  - проценты;
- в) производственные издержки (сумма сметных производственных издержек, в соответствии с классификацией по постоянным и переменным издержкам);
- г) финансовая оценка, основанная на вышеуказанных величинах:
  - период окупаемости;
  - простая норма прибыли;
  - точка безубыточности;
  - внутренняя норма прибыли;

д) национальная экономическая оценка:

предварительные проверки: обменный курс проекта; фактическая защита;  
составление приблизительного анализа затрат и результатов, используя  
оценочные веса и теневые цены (обменный курс, людские ресурсы, капитал);  
экономическая промышленная диверсификация;  
расчет влияния на занятость;  
расчет экономии в иностранной валюте.

Логика составления таблиц может быть представлена следующим образом:

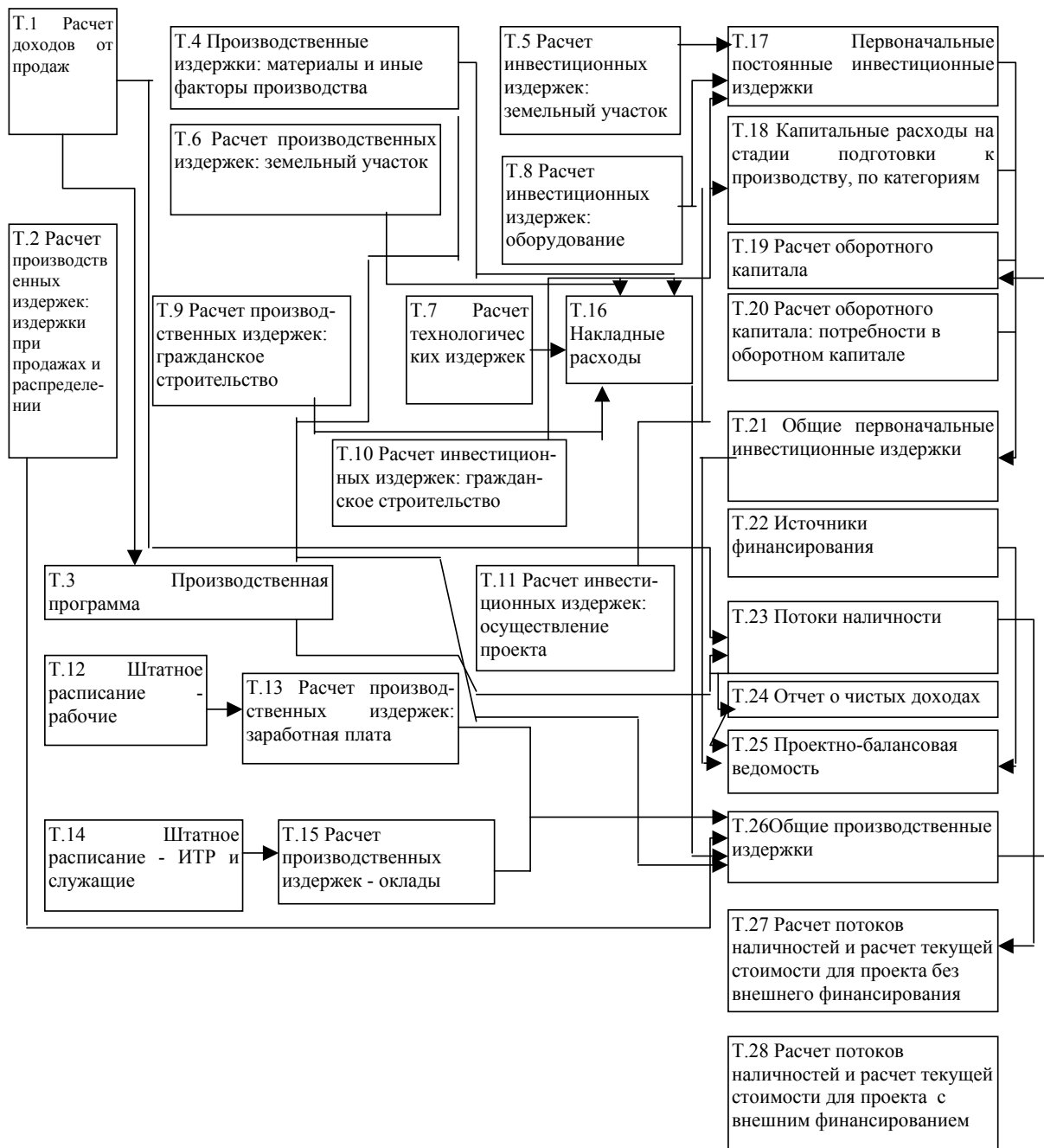


Рис.9.3. Взаимосвязь таблиц технико-экономического обоснования

Таблица 9.1. Расчет доходов от продаж

Продукция		Первый год	
Побочная продукция			
Описание	Цена единицы	Предполагаемый объем продаж	Доходы от продаж, включая налог на

						продажу		
	эксп.	местн.	эксп	мест	итого	эксп	мест	итого

**Таблица 9.2.** Расчет производственных издержек: издержки при продажах и распределении

Описание статьи	Кол-во	Единица измерения	Стоимость единицы	Издержки		
Издержки при продажах Подготовка продавцов и торговцев Реклама Дорожные расходы Гарантийный ремонт и обслуживание ..... Издержки при распределении Контейнеры и упаковка Фрахт Комиссионные ..... Итого				Иностр.	Внутрен	Итого

**Таблица 9.3.** Производственная программа

Изделия, побочная продукция, отходы	Единицы при 100% мощности	Первый год		Второй год	
		Мощность (%)	Единицы	Мощность (%)	Единицы

**Таблица 9.4.** Производственные издержки: материалы и иные факторы производства (сводная таблица)

Описание статьи	Перенесенные производственные издержки				
	Стоимость единицы	кол-во	Иностранные	Внутренние	Итого

**Таблица 9.5.** Расчет инвестиционных издержек: земельный участок

Описание статьи	Стоимость единицы	Кол-во	Иностранные	Внутренние	Итого
Земельный участок Налоги Юридические расходы Выплаты соседям Права прохода ..... .....					

**Таблица 9.6.** Расчет производственных издержек: земельный участок

Описание статьи	Издержки иностранные	Внутренние издержки	Итого
Ежегодные выплаты за: Право прохода Сервитуты Аренду .....			

**Таблица 9.7.** Расчет технологических издержек

Выбранная технология

Спецификации

Поставщик(и)

Издержки:

Паушальные платежи

Технология	Иностранные	Отечественные	Итого
Итого			

Выплаты роялти

Год	Предполагаемые продажи	Иностранные	Внутренние	Итого
1				
2				
3				
...				

**Таблица 9.8.** Расчет инвестиционных издержек: оборудование

Описание статьи	Стоимость единицы	Кол-во	Иностранные	Внутренние	Итого
Производственное оборудование ..... Вспомогательное оборудование ..... Подсобное оборудование ..... Первоначальный запас запасных частей, деталей, материалов для регламентированных работ, инструментов .....					

**Таблица 9.9.** Расчет производственных издержек: гражданское строительство

Описание статьи	Стоимость единицы	Кол-во	Иностранные	Внутренние	Итого
Обслуживание и ремонт: При подготовке и освоении площадки ..... Зданий и специальных					

гражданских сооружений ..... Сооружений под открытым небом .....					
--	--	--	--	--	--

**Таблица 9.10.** Расчет инвестиционных издержек: гражданское строительство

Описание статьи	Стоимость единицы	Кол-во	Иностран- ные	Внутрен- ние	Итого
Подготовка и освоение площадки ..... Здания и специальные гражданские сооружения ..... Сооружения под открытым небом					

**Таблица 9.11.** Расчет инвестиционных издержек: осуществление проекта

Описание статьи	Стоимость единицы	Кол-во	Иностран- ные	Внутрен- ние	Итого
Руководство по осуществлению проекта ..... Подробная документация, заявки подрядчиков ..... Контроль, координация, пуско- наладка гражданских сооружений, оборудования и предприятия ..... Создание административного аппарата, наем и подготовка ИТР и служащих и рабочих ..... Соглашения о поставках ..... Соглашения о сбыте ..... Налаживание связей ..... Предварительные издержки и расходы на эмиссию ценных бумаг ..... Финансовые издержки в ходе строительства Итого:					

**Таблица 9.12.** Штатное расписание - рабочие

Участок предприятия		Категории заработной платы (количество рабочих)		
Должность	Смена	Иностран- ные	Местные	Итого

1			
2			
3			
.....			
Всего рабочих			

**Таблица 9.13.** Расчет производственных издержек: заработная плата (временные и постоянные)

Участок предприятия	Переменные издержки категории заработной платы (кол-во рабочих)			Постоянные издержки категории заработной платы (количество рабочих)		
Описание	Иностран- ные	Местны е	Итого	Иностран- ные	Местны е	Итого
.....						
.....						
Общее число рабочих						
Рабочих часов в день						
Рабочих дней в год						
Часов в год						
Заработная плата в час						
Дополнительные расходы (%)						
Заработная плата в год						
Итого						

**Таблица 9.14.** Штатное расписание - ИТР и служащие

Участок предприятия	Категории окладов (количество ИТР и служащих)		
Функции	Иностранные	Местные	Итого
Всего ИТР и служащих			

**Таблица 9.15.** Расчет производственных издержек - оклады

Участок предприятия	Категории окладов (количество ИТР и служащих)		
Описание	Иностранные	Местные	Итого
Общее количество ИТР и служащих			
Рабочих месяцев в год			
Человеко-месяцев в год			
Окладов в месяц			
Дополнительные расходы (%)			
Окладов в год			
Итого			

**Таблица 9.16.** Накладные расходы

Статьи расходов	Категории издержек по обслуживанию				Категории административных и финансовых издержек			
	Управ- ление	Внеш- ние	Ремон- т	.....	Общая админ	Подго- товка	Кадры	.....



Статьи расходов	Категории издержек по обслуживанию				Категории административных и финансовых издержек			
	предпр иятием	трансп ортные средст ва	обслуж ивание		истрац ия	кадров		
Страхование Амортизация Связь Канцелярское оборудование .....								
Итого								

**Таблица 9.17. - Первоначальные постоянные инвестиционные издержки**

Категория	Иностранная валюта	Местная валюта	Итого
Земля			
Подготовка и освоение площадки			
Сооружения и объекты гражданского строительства:			
а) здания и объекты гражданского строительства			
б) вспомогательные объекты и объекты обслуживания			
Основной акционерный капитал			
Заводские машины и оборудование			
Всего			

**Таблица 9.18. Капитальные расходы на стадии подготовки к производству, по категориям**

Категория	Иностранная валюта	Местная валюта	Итого
Прединвестиционные исследования			
Подготовительные исследования			
Руководство осуществления проекта			
Составление подробных планов, участие в торгах			
Надзор, координация, пуско-наладка и сдача гражданских сооружений, оборудования и предприятия			
Создание административного аппарата по найму и подготовке служащих и рабочих, ИТР			
Соглашения о поставках			
Соглашения о сбыте			
Установление контактов			
Предварительные расходы и расходы на выпуск ценных бумаг			
Итого			

**Таблица 9.19. Расчет оборотного капитала**

1. Минимальные потребности в текущих активах и пассивах
- а) Суммы по счетам, подлежащие получению 30 дней по производственным издержкам за вычетом амортизационных издержек и процентов
- в) Товарно-материальные ценности:
- Местное сырье А: 30 дней
- Местное сырье В: 14 дней
- Импортируемое сырье: 100 дней
- Запчасти: 180 дней
- Незавершенная продукция: 9 дней
- Готовая продукция: 15 дней плюс административные расходы
- с) Наличность: 15 дней
- г) Подлежащие оплате счета: 30 дней
2. Годовая смета расходов на производство

Период	Строительство		Пуск			Работа на полную мощность		
Год	1	2	3	4	5	6	7	8
Производственная программа	0	0	55%	75%	80%	100%	100%	100%
Издержки (тыс. долл.США)								
Сырье:								
Местные материалы А								
Местные материалы В								
Импортируемые материалы								
Рабочая сила								
Вспомогательные средства								
Ремонт								
Обслуживание-запчасти								
Заводские накладные расходы								
Заводские издержки								
Административные накладные расходы								
Издержки на сбыт								
Издержки на распределение								
Текущие издержки								
Финансовые издержки(проценты)								
Амортизация								
Общие производственные издержки								

**Таблица 9.20. Расчет оборотного капитала: потребности в оборотном капитале**

Статья	Минимальное расчетное количество дней	Коэффициент оборота	Годы пуска			Годы работы на полную мощность		
Текущие активы								
А.Суммы по счетам, подлежащим оплате								
В. Товарно-материальные ценности								
а) Сырье								

Местные материалы Материалы А Материалы В Импортируемые товары в) Запчасти с) Незавершенная продукция д) Готовая продукция С. Наличность (из п.5 ниже) Д. Текущие активы								
Текущие пассивы: А. Подлежащие оплате счета								
3.Оборотный капитал: А. Чистый оборотный капитал В. Прирост оборотного капитала								
4.Общие производственные издержки За вычетом: Сырья Вспомогательных средств Амортизационных издержек Итого (4 - вычет)								
5. Необходимый остаток наличности								

Коэффициент оборота рассчитывается на основе минимальных потребностей в текущих активах и пассивах. Кобор.= 360/дни мин. потребностей

**Таблица 9.21.** Общие первоначальные инвестиционные издержки

Категории инвестиций	Иностр. валюта	Местная валюта	Итого
1.Первоначальные финансовые инвестиционные издержки			
2.Капитальные расходы в период подготовки производства			
3.Оборотный капитал (при работе на полную мощность)			
Итого (1+2+3)			

**Таблица 9.22.** Источники финансирования

Источники финансирования	Местная валюта	Иностранная валюта	Итого
Учредители: а) акционерный капитал б) преференциальный капитал в) займы с) другие виды типа отсроченных кредитов на поставку активов			



капитала в размере									
С. Превышение/дефицит									
Д. Куммулятивная кассовая наличность									

**Таблица 9.24. Отчет о чистых доходах**

Период	Строительств во		Пуско-наладка			При полной мощности	
Год	1	2	3	4	5	6	7
Производственная программа	0	0	55%	75%	80%	100%	100%
Издержки: Продажи Производственные издержки Валовая или налогооблагаемая прибыль Налоги Чистая прибыль Дивиденды (4%) Нераспределенная прибыль Аккумулированная нераспределенная прибыль							
Коэффициенты: Валовая прибыль/продажи (%) Чистая прибыль/продажи (%) Чистая прибыль/акционерная часть капитала (%)							

**Таблица 9.25. Проектно-балансовая ведомость**

Период	Строительств во		Пуско-наладка			При полной мощности	
Год	1	2	3	4	5	6	7
А. Активы (итого) Текущие активы (итого) по нарастающему итогу а) кассовая наличность б) текущие активы Основной капитал (без учета амортизации) Первоначальные инвестиции в основной капитал, замещение и капитальные расходы на стадии подготовки производства 3. Убытки							
В. Обязательства (итого) Текущие обязательства Кратко- и среднесрочные займы Акционерный капитал Резервы							



**Таблица 9.28.** Расчет потоков наличностей и расчет текущей стоимости для проекта с внешним финансированием (экономические параметры)

Период	Строительством		Пуско-наладка			При полной мощности		Ликвидационная стоимость в последнем году	Итого
Год	1	2	3	4	5	6	7		
Производственная программа	0	0	55%	75%	80%	100%	100%		
А. Приток наличностей									
Доход от продаж									
В. Отток наличностей (итого):									
1. Общие инвестиционные издержки (инвестиции в постоянный капитал)									
а) акционерные средства									
б) замена автотранспорта									
в) выплата кредита поставщиков									
г) ссудный процент на кредит поставщиков									
е) выплата банковского овердрафта									
ж) ссудный процент по банковскому овердрафту									
2. Функционально-административные издержки									
3. Корпоративный налог									
С. Поток чистых платежей наличными									
Д. Текущая стоимость (при 15%)									

В тех случаях, когда исследование возможностей проекта проводится с точки зрения выявления инвестиционных возможностей, стадия предварительного технико-экономического исследования проекта зачастую необязательна. Стадия предварительного технико-экономического исследования также иногда опускается, если исследование возможностей сектора или ресурсов содержит данные с проекта, достаточные либо для проведения технико-экономического исследования, либо для решения об отказе от его проведения. Однако в тех случаях, когда экономическая сторона проекта представляется неясной, то проводится предварительное технико-экономическое исследование проекта, если соответствующий аспект исследования уже не был всесторонне изучен в подробном исследовании рынка, или в каком-либо другом функциональном исследовании не была выявлена его рентабельность. Для определения небольших компонентов инвестиционных затрат и производственных расходов можно использовать упрощенные варианты, но их не следует применять для определения крупных компонентов расходов. Такие компоненты следует оценивать в предварительном технико-экономическом исследовании, но они необязательно должны базироваться лишь на расценках, предоставляемых фирмами.



Вспомогательные (функциональные) исследования при промышленном программировании охватывают один или более (но не все) аспекты инвестиционного проекта и служат предпосылкой или вспомогательным материалом предварительных технико-экономических исследований и технико-экономических исследований. Они группируются следующим образом:

1) исследования рынков предполагаемой продукции, включая прогнозы спроса на соответствующем рынке и предполагаемое проникновение на рынок;

2) исследования сырьевых материалов и других затрат, которые охватывали бы имеющиеся и предлагаемые запасы сырьевых материалов и затраты, крайне необходимые для осуществления проекта, а также текущих и предлагаемых тенденций в области цен на такие материалы и затраты;

3) лабораторные и экспериментально-производственные испытания, масштаб проведения которых соответствует возможности определения пригодности конкретных видов сырьевых материалов;

4) изучение мест размещения проектов, в особенности проектов, для которых транспортные издержки являются серьезным детерминантом;

5) исследования оптимизации масштабов производства. Эти исследования обычно проводятся в рамках исследований, посвященных выбору технологии. В тех случаях, когда речь идет о нескольких видах технологии и различных масштабах рынка, подготовка этих исследований проводится отдельно, но решение проблем ограничивается соображениями оптимизации масштабов производства, а не сложностью той или иной технологии. Основная задача этих исследований заключается в определении наиболее экономичного размера производства и проводится с учетом альтернативных видов технологии, инвестиционных затрат, производственных расходов и цен. В ходе этих исследований обычно анализируется несколько вариантов производственных мощностей завода и разрабатываются общие параметры проекта; при этом рассчитываются показатели для каждого варианта мощности предприятия;

6) исследования, посвященные выбору оборудования, проводимые в тех случаях, когда речь идет о крупных предприятиях с многочисленными подразделениями, а также в тех случаях, когда есть весьма большой круг поставщиков, предлагающих свое оборудование по различным ценам. Отбор оборудования, включая подготовку тендеров, объявление торгов, оценку тендеров, заказ оборудования и его доставку, обычно осуществляется в инвестиционной фазе или фазе осуществления. В тех случаях, когда предусматриваются очень крупные инвестиции, структура и экономические показатели проекта в значительной степени зависят от вида оборудования и его капитальных и эксплуатационных издержек; даже эффективность эксплуатации проекта находится в прямой зависимости от типа выбранного оборудования. В тех случаях, когда не удается добиться нормативных издержек, необходимо в качестве вспомогательного мероприятия по отношению к технико-экономическим исследованиям провести исследования, посвященные выбору оборудования.

В большинстве случаев вспомогательное прединвестиционное исследование, проводимое либо до технико-экономического исследования, либо одновременно с ним, составляет неотъемлемую часть последнего и облегчает его проведение.

Технико-экономическое исследование должно быть основой - технической, экономической и коммерческой - для принятия решения об инвестировании в какой-либо промышленный проект. Оно должно определить и проанализировать важные элементы, затрагивающие производство данного продукта, одновременно с альтернативными вариантами такого производства. Такое исследование должно способствовать разработке проекта определенной производственной мощности в каком-либо конкретном районе с использованием конкретного вида или видов технологии в зависимости от наличных материалов и затрат при установленных размерах инвестиций и издержек производства и

доходах от продаж, способных принести доход установленного размера на вложенный капитал.

Для этого необходимо наладить многократный процесс с обратными перекрестными связями, охватывающий возможные альтернативные решения производственных программ, выбора места размещения производственных площадок, технологии, проблемы общезаводского, технического, электротехнического и гражданского строительства и организационных мероприятий, которые необходимо увязать в целях снижения объема инвестиций и издержек производства. Если полученные данные свидетельствуют о нежизнеспособности проекта, то следует произвести корректировку некоторых параметров и производственной программы, материальных факторов производства или видов используемой технологии, с тем чтобы доработать этот проект и сделать его рентабельным. Технико-экономическое исследование предназначено для разработки процесса оптимизации, обоснования рабочих гипотез и выбранных решений, а также для определения масштабов проекта путем частичного обобщения некоторых альтернативных вариантов. Если же несмотря на повторный просчет всех вариантов данный проект нерентабелен, то этот вывод необходимо в исследовании зафиксировать и обосновать.

Окончательная оценка объема инвестиций и издержек производства, а также последующие подсчеты финансовой и экономической выгоды целесообразны лишь в том случае, когда масштаб проекта четко определен с учетом всех необходимых компонентов и их стоимости. Масштаб проекта фиксируется в чертежах, которые в дальнейшем служат в качестве вспомогательной структуры для дальнейшей работы над проектами.

Большая часть технико-экономических исследований охватывает одинаковый или почти одинаковый круг вопросов, но вместе с тем могут быть значительные расхождения в задачах и целях исследования в зависимости от таких факторов, как характер производства, масштабы и сложность предполагаемой производственной единицы и необходимых инвестиционных и других затрат. Однако в целом в качественно удовлетворительном технико-экономическом исследовании должен содержаться анализ всех основных компонентов промышленного проекта и результатов его осуществления и поэтому любое ограничение круга исследований может снизить ценность данного исследования.

Термин «технико-экономическое исследование» часто понимается неправильно, и зачастую его неправильное употребление намеренно допускают поставщики оборудования или технологии. Технико-экономическим исследованием часто называют набросок какого-либо проекта, который в основном предназначен для поставок оборудования или выбора конкретных методик. Иногда оценки объема производства или продаж основываются на опыте, имеющемся в промышленно развитой стране, и малопригодны в условиях развивающейся страны, осуществляющей данный проект. Поскольку эти исследования не учитывают местных факторов производства или не приспособлены к ним, они могут привести к ошибкам и неправильному использованию ресурсов, о чем свидетельствует многочисленный опыт развивающихся стран. В технико-экономическом исследовании должны учитываться существующие факторы производства, особенности местного рынка и условия производства, а это требует анализа проекта с точки зрения издержек и прибыли.

Проведение технико-экономического исследования является не самоцелью, а лишь средством принятия решения об инвестировании, которое может и не совпадать с выводами исследования. Практически трудно найти решение об инвестировании, которое бы полностью базировалось на результатах подобного исследования.

Рассмотрим пример. Технико-экономическое исследование, проведенное в рамках проекта по производству трансформаторов, выявляет большие потенциальные возможности внутреннего рынка, которые можно удовлетворить инвестированием капитала первоначально в размере приблизительно 15 млн. долл. В фактическом же решении об инвестировании размер инвестиции может быть ограничен лишь 5 млн. долл., а также может предусматриваться проведение повторного технико-экономического исследования в

соответствии с этой цифрой. С точки зрения всей страны в целом такое решение ведет к недостаточному удовлетворению потребностей рынка, более низкому уровню интеграции страны и возможному продолжению импорта для сохранения баланса спроса. Однако с коммерческой точки зрения такое решение об инвестировании может быть логичным, так как оно ведет к сокращению общих финансовых затрат. Вследствие того, что предполагаемый объем производства будет меньше потребностей рынка, появится возможность установления более высоких цен и повышения уровня прибыли. В таком случае пересмотренное технико-экономическое исследование необходимо осуществлять в соответствии с заниженным объемом инвестиций. Пересмотр исследования не влечет за собой того же объема работы, который требуется при проведении первоначального исследования, так как в нем могут быть использованы уже полученные результаты; однако представляется очевидным, что окончательный объем инвестиций будет значительно отличаться от объема, предусмотренного в первоначальном экономическом исследовании. Эти различия, пожалуй, менее значительны для обрабатывающих предприятий, так как величина предприятия часто определяется экономией, получаемой от оптимизации размеров производства. Могут быть расхождения между выводами технико-экономического исследования и решением об инвестировании, требующие серьезной ревизии технико-экономического исследования. Такой пересмотр может быть не столь значительным, если технико-экономическое исследование способно оценить «динамичность» различных факторов, в том числе объема капитальных инвестиций.

Решения об инвестировании должны приниматься на различных прединвестиционных стадиях (табл. 9.29), а последствия какого-либо конкретного инвестирования должны тщательно анализироваться еще до принятия такого решения.

**Таблица 9.29.** Виды решений на различных прединвестиционных стадиях

Решения	Средство анализа	Цель решения
Выявление	Общие исследования или исследования возможностей проекта	Выявить возможности. Определить важнейшие направления вспомогательных исследований. Определить направления предварительного технико-экономического исследования или собственно технико-экономического исследования.
Предварительный анализ	Вспомогательные исследования	Выявить наиболее эффективное из всех возможных решений. Определить критерии выбора проекта.
	Предварительное технико-экономическое исследование	Определить временную рентабельность проекта. Определить целесообразность проведения технико-экономического исследования.
Заключительный анализ	Вспомогательные исследования	Провести подробное исследование выбранных

		критериев, требующих тщательного изучения.
	Технико-экономическое исследование	Провести окончательный выбор параметров проекта. Определить реальность проекта и отобранных критериев.
Оценка проекта	Исследование по оценке	Принять окончательные решения об инвестировании.

Вследствие чрезвычайно большого разнообразия промышленной деятельности представляется невозможным принять единообразный подход или модель для всех видов промышленных проектов; эти проекты могут иметь различные категории и масштабы, и в различных проектах по-разному делается акцент на его компоненты.

Рамки проекта должны быть абсолютно четкими, с тем чтобы можно было точно предвидеть размеры инвестиций и издержки производства. Поскольку деятельность промышленных проектов часто не ограничивается производственной площадкой, то существует необходимость более широкого учета такой «нерегламентированной» деятельности путем включения в проект инвестиций и издержек производства, относящихся к поставкам требуемых материалов, доставки произведенной продукции и дополнительных инвестиций. Поэтому под термином «рамки проекта» следует понимать все виды деятельности, которые намечается проводить на площадке предприятия; дополнительные операции, относящиеся к производству, внешней транспортировке и складированию материалов к внешней транспортировке и складированию произведенной продукции, а также внешние вспомогательные мероприятия, как жилищное строительство и создание просвещения, подготовки кадров и отдыха.

Основная идея такого толкования заключается в том, чтобы побудить составителя проекта заниматься потоками материалов и готовой продукции не только на стадии собственно производства, но и на предыдущих и последующих стадиях. Кроме того, необходимо решить вопрос о том, должны ли внешние складирование и транспортировка потребляемых материалов и готовой продукции, а также соответствующие инвестиции обеспечиваться по проекту или же вне его, то есть третьей стороной, например, поставщиком материалов или распределителями конечной продукции.

Для лучшего понимания структуры проекта и в целях облегчения подсчета объемов инвестиций и производственных издержек составителю проекта следует делить весь проект на такие функциональные, легко поддающиеся калькуляции компоненты, как производственные помещения, склады, административные здания и такие вспомогательные сооружения, как сети водо-, газо- и электроснабжения, дренажная система, телефонная сеть, внутренние подъездные пути и т.п. Компонентом можно считать крупное оборудование.

Оценка размеров инвестиций, которые могут быть сгруппированы по степени их точности, стоимости и времени, необходимых для их получения, производится путем:

а) использования системы тендеров, базирующихся на спецификациях и заявках. Это наиболее точный, но и также наиболее дорогостоящий и трудоемкий метод;

б) использования цен, взятых из аналогичных проектов для подсчета затрат с использованием спецификаций и заявок;

в) использования параметров, определяющих стоимость единицы, которую получают на основе сравнимых действующих проектов, которые выражаются, например, через стоимость кубического метра замкнутого пространства или стоимость квадратного метра застроенной площади;

г) оценки итогов по группам оборудования или функциональных частей проекта, основанных на стоимости сравнимых существующих проектов. В этом случае степень

точности уменьшается, и возрастает возможность недоучета какой-либо важной части проекта, причем более широко бывают представлены общие итоги.

Оценки объема инвестиций, основанные на показателях стоимости и на общих итогах, подлежат корректировке для учета, в частности:

- ежегодных темпов инфляции;
- колебания курсов иностранных валют;
- различий в местных условиях (например в климате, который может явиться причиной дополнительных расходов на кондиционирование воздуха);
- различных законов и положений;
- доступа к строительной площадке.

Точность оценок производственных издержек зависит от наличия данных по таким факторам производства, как материалы, рабочая сила и накладные расходы. Эти расходы трудно поддаются оценке, особенно на стадии технико-экономического исследования.

Данные о стоимости материалов и рабочей силы можно получить на местах или, в случае их импорта, на основе тендеров поставщиков. Что касается рабочей силы, то необходимо учитывать существующее трудовое законодательство, местную производительность труда и прочие факторы. При оценке факторов производства следует учитывать:

- производственную программу;
- рабочую программу (количество смен, количество рабочих дней в году и т.п.);
- технологии и используемое оборудование;
- квалификацию рабочей силы и ИТР и служащих;
- качественные показатели факторов производства.

Инвестиционную фазу можно разделить на следующие большие стадии: подготовка проектно-конструкторской документации; проведение переговоров и заключение контрактов; строительство; подготовка кадров; сдача завода в эксплуатацию.

Подготовка проектно-конструкторской документации предполагает разработку графика работ, выбор и уточнение места площадки, подготовку технической документации и проектирование завода, разработку подробного плана эксплуатации и монтажа оборудования и окончательной технологии и оборудования.

На этапе переговоров и заключения контрактов определяются правовые обязательства в области финансирования проекта, правовой статус технологии, строительства зданий и служб, а также поставки станков и оборудования для эксплуатационной фазы. На этой стадии подписываются контракты между инвесторами, с одной стороны, и финансовыми учреждениями, консультантами, архитекторами и подрядчиками, поставщиками оборудования, держателями патентов, смежниками и поставщиками используемых материалов и вспомогательных средств, с другой.

Прединвестиционные исследования составляют основу для деятельности в инвестиционной фазе. Однако решения, принятые в инвестиционной фазе, не обязательно совпадают с рекомендациями прединвестиционных исследований. Прямые переговоры и контракты выявляют необходимость модификаций и рожают новые идеи по улучшению проекта, что часто ведет к непредусмотренному повышению инвестиционных затрат.

Стадия строительства предполагает подготовку строительной площадки, строительство зданий и других гражданских объектов в сочетании с монтажом и установкой оборудования в соответствии с принятой программой и графиком работ.

От стадии подготовки кадров, которая совпадает со стадией строительства, часто зависят темпы роста производительности и эффективность производства.

Сдача предприятия в эксплуатацию или пуск (стадия передачи), как правило, непродолжительный, но технически важный момент осуществления проекта. Он связывает прединвестиционную и эксплуатационную фазы. Успех, достигнутый на этой стадии, свидетельствует об эффективности планирования и осуществления проекта и предопределяет функционирование программы в будущем.



В инвестиционной фазе принимаются крупные финансовые обязательства, а крупные изменения проекта имеют серьезные финансовые последствия. Плохо составленный график, задержки в строительстве, поставках, пуске и т.п., неизбежно приводят к увеличению инвестиционных затрат и снижают рентабельность проекта. В прединвестиционной фазе качество и стабильность проекта имеют большую важность, чем временной фактор, но в инвестиционной фазе временной фактор обретает решающее значение.

Эксплуатационная фаза. Проблемы, возникающие в эксплуатационной фазе, необходимо рассматривать как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Под краткосрочной перспективой понимается начальный период производства, при котором могут возникнуть многочисленные проблемы по таким вопросам, как применение технологических методов, использование оборудования или недостаточная производительность труда, а также нехватка квалифицированного управленческого персонала и рабочей силы. Однако большую часть этих проблем следует рассматривать в фазе осуществления, и соответствующие коррективы следует вносить, главным образом, в фазе осуществления проекта. Долгосрочный подход учитывает издержки производства, с одной стороны, и поступления от продаж, с другой; эти факторы прямым образом связаны с оценками, сделанными в прединвестиционной фазе. Если такие оценки окажутся ошибочными, то технико-экономическая обоснованность какой-либо производственной деятельности будет неизбежно поставлена под угрозу, и если такие недостатки выявятся и в эксплуатационной фазе, то исправить их будет не только трудно, но и исключительно дорого.

## *Глава 9.2. Использование коэффициентов при оценке инвестиционного проекта*

В финансовом анализе обычно используется несколько хорошо известных коэффициентов. Они вытекают из данных проектно-балансовой сметы, ведомости чистого дохода и таблицы движения наличности для проведения финансового планирования. Рассматриваемые ниже коэффициенты относятся к наиболее употребляемым. Могут применяться и другие коэффициенты. Выбирая эти коэффициенты, менеджером проекта не следует применять их механически, а считать их инструментом оценки складывающейся финансовой обстановки.

Отдельно стоит остановиться на методах дисконтирования. Мы уже знаем, что с помощью дисконтирования мы корректируем наши потоки с учетом времени. Однако здесь также имеются некоторые тонкости.

**Метод оценки проектов по чистой приведенной стоимости (NPV - net present value).** Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции ( $I_0$ ) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока.

Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента, устанавливаемого аналитиком (инвестором), самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Допустим, делается прогноз, что инвестиция будет генерировать в течение  $n$  лет, годовые доходы в размере  $P_1, P_2, \dots, P_n$ . Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k}, \quad NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC,$$

где: IC - величина инвестиций.

Очевидно, что если:

NPV > 0, то проект следует принять,  
 NPV < 0 - проект следует отвергнуть,  
 NPV = 0 - проект ни прибыльный, ни убыточный.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение n лет, то:

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j},$$

где: i - прогнозируемый средний уровень инфляции.

Особый интерес представляет использования критерия NPV для оценки инвестиционных проектов по периодической замене оборудования. Если проект предусматривает установку оборудования определенного типа, требующего замены каждые m лет, то для периода  $T \rightarrow \infty$ , его NPV равна:

$$NPV = NPV_m \frac{(1+r)^m}{(1+r)^{m-1}}, \text{ где } NPV_m = \sum_{t=0}^m S_t (1+r)^{-t}.$$

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель аддитивен во временном аспекте, т. е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Следует отметить, что в качестве дохода P, можно использовать разность оттоков и притоков наличностей.

**Метод расчета индекса чистой доходности (рентабельности) инвестиций (Profitability Index, PI).** Для расчета индекса рентабельности инвестиций (или индекс настоящей стоимости) как следствие предыдущего метода используется формула:

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC.$$

Очевидно, что если: PI > 1, то проект следует принять,

PI < 1 - проект следует отвергнуть,

PI = 1 - проект ни прибыльный, ни убыточный.

Индекс чистой доходности используют при выборе инвестиционного проекта из нескольких имеющихся альтернативных проектов. Условие выбора варианта  $PI \rightarrow \max$ .

В числителе дроби выражения указана чистая приведенная стоимость плюс непосредственно стоимость проекта (первоначальные инвестиции). Поэтому можно записать так:

$$PI = \frac{NPV + IC}{IC} \text{ или } PI = \frac{NPV}{IC} + 1.$$

Дробь  $\frac{NPV}{IC}$ , называемая *индексом относительного обогащения* или *удельным дисконтированным доходом*, иногда используется вместо индекса рентабельности и приводит к тем же выводам.

**Метод оценки проектов по внутренней норме доходности (окупаемости) (IRR - Internal Rate of Return).** В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

Под нормой рентабельности инвестиции (IRR = r) понимают значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю.



Внутренняя норма доходности  $R$  находится путем решения относительно  $R$  уравнения

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC = 0.$$

Проект может быть принят, если  $IRR$  превышает величину существующей учетной ставки (используемой при расчете  $NPV$ ) или равен ей.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем:  $IRR$  показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя  $CC$  - цены капитала (или цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник). Именно с ним сравнивается показатель  $IRR$ , рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова: если  $IRR > CC$ , то проект следует принять,  $IRR < CC$  - проект следует отвергнуть;  $IRR = CC$  - проект ни прибыльный, ни убыточный.

Основным недостатком метода  $IRR$  является предположение, что поступающие денежные потоки реинвестируются по ставке  $R = IRR$  проекта. Использование критерия  $NPV$  предполагает, что доступной процентной ставкой, по которой могут быть реинвестированы поступающие денежные средства, является цена капитала. Таким образом, по критерию  $NPV$  дисконтирование выполняется по цене капитала, тогда как по критерию  $IRR$  – по величине  $IRR$  проекта. Однако, доступной и возможной ставкой реинвестирования является цена капитала, этим обосновывается предпочтительность критерия  $NPV$ .

Рассмотрим некоторые *особенности использования методов  $NPV$  и  $IRR$* .

### **1. Альтернативные проекты, различающиеся по масштабу.**

В сравнительном анализе альтернативных инвестиционных проектов критерий  $IRR$  можно использовать достаточно условно. Так, если расчет критерия  $IRR$  для двух проектов показал, что его значение для проекта А больше, чем для проекта В, то чаще всего проект А может рассматриваться как более предпочтительный, поскольку допускает большую гибкость в варьировании источниками финансирования инвестиций, цена которых может существенно различаться. Однако такое предпочтение носит весьма условный характер. Поскольку  $IRR$  является относительным показателем, на его основе невозможно сделать правильные выводы об альтернативных проектах с позиции их возможного вклада в увеличение капитала фирмы, особенно, если проекты существенно различаются по масштабу (т.е. величине инвестиций).

### **Пример.**

Проанализируем два альтернативных проекта, если цена капитала компании составляет 10 %. Исходные данные и результаты расчетов приведены в таблице (в тыс. руб.).

Проект	Величина инвестиций	Денежный поток		IRR, %	NPV при 10%
		1-й год	2-й год		
А	250	150	700	100	465
В	15000	5000	19000	30,4	5248

Фирма может отдать предпочтение проекту А с более высоким значением  $IRR$ . Однако из-за небольшого объема первоначальных инвестиций проект А дает небольшой доход (на порядок меньше, чем проект В). Поэтому, если фирма имеет возможность профинансировать проект В, его следует предпочесть.

### **2. Резерв безопасности проекта.**

Основной недостаток критерия NPV в том, что это абсолютный показатель, поэтому он не может дать информации о так называемом “резерве безопасности проекта”. Возникает вопрос: если допущена ошибка в прогнозе денежного потока или коэффициента дисконтирования, насколько велика опасность того, что проект, который ранее рассматривался как прибыльный, окажется убыточным?

Информацию о резерве безопасности дают критерии IRR и PI. Так, при прочих равных условиях:

чем больше IRR по сравнению с ценой капитала проекта, тем больше резерв безопасности;

чем более значение PI превосходит единицу, тем больше резерв безопасности.

Иными словами, с позиции риска можно сравнивать два проекта по критериям IRR и PI, но нельзя по критерию NPV.

Рассмотрим следующую ситуацию.

### **Пример.**

Проект С имеет прогнозные значения денежного потока (млн. долл.): - 100; 20; 25; 40; 70. Требуется проанализировать целесообразность включения его в инвестиционный портфель при условии, что цена капитала  $r = 15\%$ .

Расчеты показывают, что  $NPV_C = 2,6$  млн.долл. Можно сделать вывод, что проект обеспечивает высокий прирост капитала компании (в абсолютном выражении).

Однако  $IRR_C = 16\%$ , т.е. очень близко к прогнозируемой цене капитала. Очевидно, что проект С является весьма рисковым.

Если предположить, что в оценке прогнозируемой цены источника допущена ошибка и реальное ее значение  $r = 17\%$ , проект С принять нельзя, т.к.  $NPV_C = - 2,3$  млн.долл.

Данный пример показывает, что ориентация на критерий NPV не всегда оправдана. Высокое значение NPV может быть сопряжено с достаточно высоким риском.

Высокое значение IRR во многих случаях указывает на наличие определенного резерва безопасности в отношении данного проекта.

### **3. Альтернативные проекты, различающиеся по интенсивности притока денежных средств.**

Противоречие между NPV и IRR может также возникать из-за различий в распределении общей суммы притока денежных средств во времени, даже если два проекта имеют одинаковую величину исходных инвестиций.

Кроме того, поскольку зависимость NPV от ставки дисконтирования  $r$  нелинейная, значение NPV может существенно зависеть от  $r$ , причем степень этой зависимости различна и также определяется динамикой элементов денежного потока.

### **Пример.**

Рассмотрим два независимых проекта (в млн. руб.).

А: -200; 150; 80; 15; 15; 10

В: -200; 20; 50; 50; 90; 110

Требуется ранжировать их по степени приоритетности при условии, что планируемая цена источника финансирования весьма неопределенна и может варьировать в интервале от 5 % до 20 %. В таблице приведены результаты расчетов для различных возможных ситуаций.

Проект	Значение NPV при				IRR, %
	$r = 5\%$	$r = 10\%$	$r = 15\%$	$r = 20\%$	
А	48,6	30,2	14,3	0,5	20,2
В	76,5	34,3	0,7	-26,3	15,1

Проекты А и В не одинаковым образом реагируют на изменение значения коэффициента дисконтирования. Причина - проект А имеет убывающий денежный поток, проект В - нарастающий. Поскольку интенсивность возмещения инвестиции в проекте А существенно выше, чем в проекте В, он в меньшей степени реагирует на негативное увеличение коэффициента дисконтирования.

Анализируя проекты при различных значениях коэффициента дисконтирования, можно сделать вывод, что при  $r=5\%$  по критерию NPV наиболее предпочтительным является проект В, а по критерию IRR – проект А. Однако, при увеличении  $r$  до 20% и по критерию NPV, и по критерию IRR предпочтение следует отдать проекту А.

Судя по значению IRR проект В является более рискованным.

#### 4. Влияние коэффициента дисконтирования на ранжирование проектов по критерию NPV.

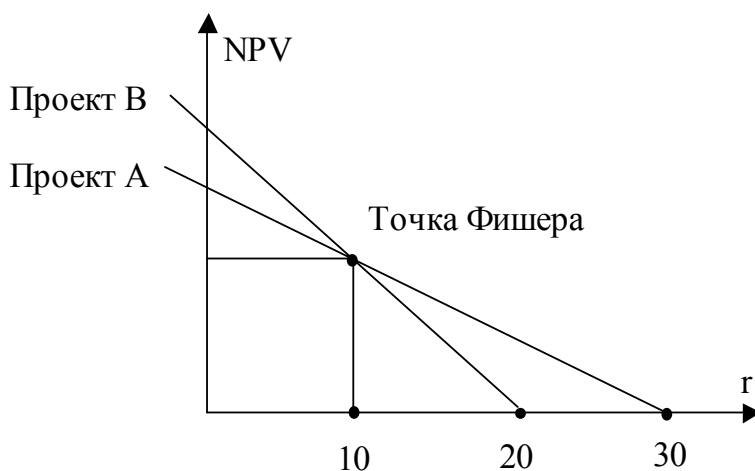
Для проектов классического характера (с ординарным денежным потоком) критерий IRR показывает лишь максимальный уровень затрат, который может быть ассоциирован с оцениваемым проектом. Если цена инвестиций в оба альтернативных проекта меньше, чем значение IRR для них, выбор может быть сделан с помощью дополнительных критериев. Критерий IRR не позволяет различить ситуации, когда цена капитала меняется.

Пример.

В таблице приведены исходные данные по двум альтернативным проектам. Требуется выбрать один из них при условии, что цена капитала, предназначенного для инвестирования проекта а) 8 %; б) 15 % (в млн. руб.).

Проект	Величина инвестиции	Денежный поток по годам			IRR, %	Точка Фишера	
		1 - й	2 - й	3 - й		$r, \%$	NPV
А	-100	90	45	9	30	9,82	26,06
В	-100	10	50	100	20,4	9,82	26,06
А - В	0	-80	5	91	9,82	-	-

Исходя из критерия IRR оба проекта равноправны. На первый взгляд сделать выбор невозможно. Построим графики функции  $NPV = f(r)$  для обоих проектов.



**Рис. 9.4.** Функции  $NPV = f(r)$  для обоих проектов.

Рис. 9.4 показывает, что с ростом  $r$  графики NPV проектов А и В убывают. Заметим, что проект В имеет более высокое значение NPV при низких значениях  $r$ ; при  $r > 9,8\%$  проект А имеет более высокие значения NPV. Можно сделать вывод, что NPV проекта В «более чувствителен» к изменению ставки дисконта, чем NPV проекта А, поскольку с ростом  $r$   $NPV_B$  убывает более высокими темпами. Это связано с тем, что приток денежных

средств в проекте А идет более быстрыми темпами. Если проект имеет большую часть поступлений в начальные годы, его NPV с ростом  $r$  будет убывать значительно медленнее по сравнению с проектом, в котором в первые годы поступает относительно меньшая часть общего притока денежных средств.

Следовательно, проект В, который имеет большую часть поступлений в последние годы невыгоден, если дисконтная ставка повышается, тогда как проект А, в котором приток денежных средств идет более быстрыми темпами в первые годы, в меньшей степени реагирует на увеличение ставки.

Точка пересечения двух графиков ( $r = 9,82\%$ ), показывающая значение коэффициента дисконтирования, при котором оба проекта имеют одинаковый NPV, называется точкой Фишера. Она служит пограничной точкой. Исходя из этого можно сделать вывод, что в случае а) следует предпочесть проект А; в случае б) - проект В.

Точка Фишера для потоков А и В может быть найдена как IRR разностного потока (А - В) или (В - А).

### 5. Свойство аддитивности.

Одним из существенных недостатков критерия IRR является то, что в отличие от критерия NPV он не обладает свойством аддитивности, т.е. для двух инвестиционных проектов А и В, которые могут быть осуществлены одновременно:

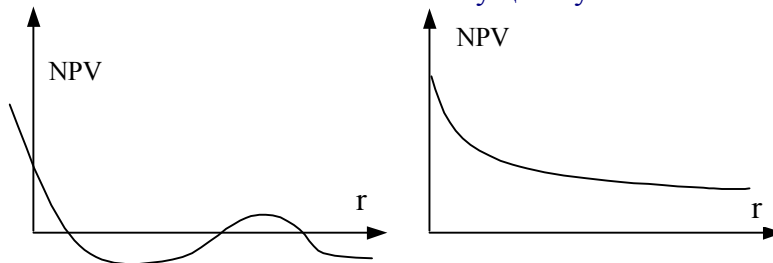
$$NPV(A + B) = NPV(A) + NPV(B),$$

но

$$IRR(A + B) \neq IRR(A) + IRR(B).$$

### 6. Множественность IRR.

Критерий IRR совершенно непригоден для анализа неординарных инвестиционных потоков. В этом случае может возникнуть множество значений IRR, возможны ситуации, когда положительного значения IRR не существует.



### 7. Сложность вычисления.

С точки зрения процедуры вычисления, вычисление IRR значительно сложнее, чем NPV.

**Модифицированная внутренняя норма доходности (Modified Internal Rate of Return, MIRR).** Внутренняя норма доходности или рентабельности представляет собой коэффициент дисконтирования, который при данной величине притоков наличностей равен текущей величине оттоков наличностей, другими словами это коэффициент, при котором текущая величина поступлений по проекту равна текущей сумме инвестиций, а величина чистой текущей стоимости равна нулю. При расчете внутренней нормы отдачи применяются различные коэффициенты дисконтирования для определения такой величины коэффициента, когда чистая текущая стоимость равна нулю. Этот коэффициент и есть MIRR он показывает точную величину рентабельности проекта.

Основной недостаток, присущий IRR, в отношении оценки проектов с неординарными денежными потоками, не является критическим и может быть преодолен.

Соответствующий аналог IRR, который может применяться при анализе любых проектов, назвали модифицированной внутренней нормой прибыли (MIRR).

Алгоритм расчета MIRR.

1) Рассчитывается суммарная дисконтированная стоимость всех оттоков по цене источника финансирования проекта.

2) Рассчитывается суммарная наращенная стоимость всех притоков по цене источника финансирования проекта - терминальная стоимость.

3) Определяется коэффициент дисконтирования, который уравнивает суммарную приведенную стоимость оттоков и терминальную стоимость, т.е. MIRR.

Общая формула расчета имеет вид:

$$\sum_{t=0}^n \frac{S_{-t}}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n S_{+t} (1+r)^{n-t}}{(1+\text{MIRR})^n},$$

где:

$S_{-t}$  - отток денежных средств в период  $t$  (по абсолютной величине);

$S_{+t}$  - приток денежных средств в период  $t$ ;

$r$  - цена источника финансирования данного проекта;

$n$  - продолжительность проекта.

Формула имеет смысл, если терминальная стоимость превышает сумму дисконтированных оттоков. Критерий MIRR всегда имеет единственное значение, поэтому может применяться вместо критерия IRR для неординарных потоков.

Противоречия между критериями NPV и MIRR могут возникать, если проекты различаются по масштабу:

значения элементов у одного потока значительно больше по абсолютной величине, чем у другого;

проекты имеют различную продолжительность.

Допустим мы имеем следующие потоки наличности:

**Таблица 9.30.** Потоки наличности

Год	Схема потока чистой наличности	Дисконтный множитель, при 17%	чистая текущая стоимость (ЧТС)	Дисконтный множитель, при 18%	ЧТС
1	-3300	0,854	-2818	0,847	-2795
2	- 5000	0,730	-3650	0,718	-3590
3	-535	0,624	-334	0,609	-326
4	1755	0,533	935	0,516	906
5	2240	0,456	1021	0,437	979
6	3270	0,389	1272	0,370	1210
7	3500	0,333	1165	0,314	1099
8	1140	0,284	324	0,266	303
9	2140	0,243	520	0,225	482
10	2140	0,208	445	0,191	409
11	2140	0,177	379	0,162	347
12	5640	0,151	851	0,137	773
			110		-203

Из этой таблицы видно, что при коэффициенте дисконтирования равном 17% поток чистой наличности все еще имеет положительное значение, но при 18% приобретает отрицательное значение. Следовательно, MIRR должна иметь значения больше 17% и

меньше 18%. Для практических целей будет достаточно подсчитать точное значение MIRR, используя приведенную формулу и графическую интерполяцию.

Таким образом:

$$MIRR = 17 + \frac{110(18-17)}{110+203} = 17,35\%.$$

При использовании графического метода данные таблицы наносятся на график, значения ЧТС наносятся на оси ординат, а коэффициент дисконтирования - по оси абсцисс.

Данное значение MIRR показывает фактический уровень рентабельности общих инвестиционных издержек и, при необходимости, акционерной части капитала. MIRR общих инвестиционных расходов также может использоваться для определения условий предоставления займа, поскольку она дает представление о максимальной ставке процента, которая может уплачиваться без какого-либо ущерба для предложения о проекте. Для того, чтобы не создавать угрозу ликвидным средствам проекта, будет необходимо увязать график выплаты займов с притоком наличных средств.

Предложение об инвестировании можно принять в том случае, когда величина MIRR превышает минимальный коэффициент, представляющий собой минимально приемлемую норму инвестирования для вкладываемых капиталов. В тех случаях, когда имеется несколько альтернативных вариантов, предпочтение следует отдать проекту, имеющему наибольшую MIRR, при условии, что MIRR превышает минимальную величину коэффициента.

Метод MIRR следует постоянно применять в тех случаях, когда во второй половине срока функционирования проекта происходит систематическое движение крупных отрицательных потоков чистой наличности. Хотя это и происходит весьма редко, чистая текущая стоимость может приобретать положительные и отрицательные значения несколько раз при применении различных коэффициентов дисконтирования. Могут иметь место несколько значений MIRR, и не всегда удастся определить то значение MIRR, которое должно использоваться в данном проекте.

**Методы определения срока окупаемости инвестиций (Payback Period, PP).** Срок (период) окупаемости - один из самых простых и наиболее часто используемых методов оценки инвестиций. Он не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений.

**Период окупаемости** (payback period) определяется как время, требуемое для того, чтобы доходы от инвестиционного проекта стали равны первоначальному вложению в данный проект.

Если ожидается, что денежный поток от инвестиционного проекта будет одинаковым в течение ряда лет, то

$$T_{ок} = \frac{I_o}{S_t}, \text{ лет,}$$

где:

$I_o$  - первоначальные инвестиции;

$S_t$  - ежегодный поток реальных денег.

Если ожидаемый поток доходов меняется из года в год, необходимо составить баланс денежных потоков (кумулятивный денежный поток).  $T_{ок}$  находится по выражению:

$$T_{ок} = t' - \left| \frac{\sum_{t=0}^t S_t}{S'_t} \right|,$$

где:



$t'$  - номер года, в котором сумма денежных потоков поменяла знак (стала положительной);

$\sum_{t=0}^t S_t$  - баланс (сумма) денежных потоков;

$S'_t$  в знаменателе - денежный поток, который изменил знак с “-” на “+”.

### **Пример.**

Проект генерирует следующие денежные потоки (тыс. руб.)

$C_0 = -100$ ;  $C_1 = +50$ ;  $C_2 = -20$ ;  $C_3 = +30$ ;  $C_4 = +60$ ;  $C_5 = +40$ .

Составляем баланс (кумулятивный денежный поток) (в тыс. руб):

0 - й год - (- 100)

1 - й год - (- 50)

2 - й год - (- 70)

3 - й год - (- 40)

4 - й год - (+ 20)

$$T_{\text{ок}} = 4 - \frac{20000}{60000} = 3,67 \text{ года.}$$

### **Недостатки метода.**

- 1) не рассматривает доходы от инвестиций за пределами периода окупаемости;
- 2) не учитывает разницу во времени получения доходов в пределах периода окупаемости;
- 3) не учитывает различие в распределении доходов по годам;
- 4) не позволяет судить об экономической выгоде проекта;
- 5) не учитывает различие в первоначальных инвестициях разных проектов.

### **Преимущества метода.**

- 1) очень прост;
- 2) позволяет судить о ликвидности проекта (главное, чтобы инвестиции окупались и как можно скорее);
- 3) дает представление об уровне риска проекта (чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект).

**Дисконтированный период окупаемости.** Это период времени, необходимый для того, чтобы текущая стоимость из отрицательной стала положительной. Используя этот метод мы находим точку безубыточности проекта. Денежные потоки дисконтируются по показателю “средневзвешенная цена капитала”, и рассчитывается сумма:

$$\sum_{t=1}^n S_t \frac{1}{(1+r)^t} \geq I_0.$$

Дальнейший расчет аналогичен расчету обычного периода окупаемости.

В случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т.е. проект, приемлемый по критерию срока окупаемости, может оказаться неприемлемым по критерию дисконтированного срока окупаемости.

**Метод расчета доходности инвестиций (Return of Investment, ROI).** Этот метод предусматривает сопоставление ежегодной прибыли (до налогообложения или после) с первоначальными капиталовложениями.

Существует несколько форм такого сопоставления. Предполагается, что срок функционирования проекта известен.

а) Ежегодная прибыль от полных первоначальных капиталовложений

$$ROI = \frac{\text{Ежегодная прибыль}}{\text{Первоначальные капиталовложения}} = \frac{S_t}{I_0}.$$

б) Ежегодная прибыль от средних за период функционирования проекта капиталовложений



$$ROI = \frac{S_t}{(I_0 \pm I_{\text{кон}}) / 2},$$

где:  $I_{\text{кон}}$  - остаточная или ликвидационная стоимость проекта.

в) Среднегодовая прибыль от средних капиталовложений за период  $T$

$$ROI = \frac{\sum_{t=1}^T S_t - I_0}{I_0 \pm I_{\text{кон}} / 2} \cdot \frac{T}{T}.$$

Может быть использован и следующий подход при расчете ROI: сопоставление ежегодной прибыли (до налогообложения или после) с первоначальными капиталовложениями.

$$ROI = \frac{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T P_t}{\frac{1}{N} \sum_{n=0}^N I_n},$$

где  $\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T P_t$  - средняя прибыль за период функционирования проекта (расчет ведется

начиная с первого года функционирования проекта);

$P_t$  - прибыль в год  $t$ ;

$T$  – количество периодов функционирования проекта;

$\frac{1}{N} \sum_{n=0}^N I_n$  - средние инвестиции (если капитальные вложения осуществляются в

течение нескольких периодов, они суммируются и усредняются по количеству периодов инвестирования).

$I_n$  - инвестиции в период  $n$ ;

$N$  – количество периодов инвестирования.

**Достоинство рассматриваемого метода:**

- 1) простота;
- 2) широкое использование на практике.

**Недостатки:**

1) Метод не учитывает временную компоненту денежных потоков, денежные потоки не дисконтируются.

2) Не учитывается время поступления денежных потоков, формирующих прибыль. Для инвестора предпочтительнее проекты, которые дают большие притоки реальных денег в начале периода.

3) Метод не учитывает разницу между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет.

Величина ROI подсчитывается по балансовой стоимости активов, хотя для инвестора важен показатель, отражающий их рыночную стоимость.

**Метод оценки проектов по бухгалтерской норме доходности (Accounting Rate of Return, ARR).** Этот показатель используется менеджерами как показатель эффективности функционирования. В самом общем виде он определяется следующим образом.

В самом общем виде он определяется следующим образом:

$$ARR = \frac{\text{Средняя бухгалтерская прибыль}}{\text{Среднее значение капиталовложений}} .$$

Здесь средняя бухгалтерская прибыль - это среднегодовая прибыль после уплаты налогов за весь период функционирования проекта.

Среднее значение капиталовложений также относится ко всему периоду функционирования проекта.

Однако поскольку речь идет об использовании при расчетах информации, содержащихся в бухгалтерских документах, рассматриваемый показатель для какого-то года  $t$  можно представить в виде:

$$ARR = \frac{F_t - (A_{t-1} - A_t)}{A_{t-1}} ,$$

где  $F_t$  - чистый (после налога) приток реальных денег в год  $t$ ;

$A_t$  - балансовая стоимость материальных активов в год  $t$ .

Очевидно, что разность  $(A_{t-1} - A_t)$  представляет собой амортизацию основных фондов за год.

За весь период функционирования проекта  $T$  величина показателя находится как средняя величина:

$$ARR = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T ARR_t .$$

Решения, связанные с инвестициями, имеют для фирмы исключительно большое значение. Поэтому для их принятия нельзя пользоваться каким-то одним методом анализа альтернативных инвестиционных предложений. Следует использовать все методы, тщательно проанализировать причины возникающих расхождений в порядках ранжирования.

## Приложение 1

**Множитель наращения для сложных процентов:  $(1+i)^n$**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
n	0,25	0,333	0,5	0,75
1	1,002500000	1,003333333	1,005000000	1,007500000
2	1,005006250	1,006677778	1,010025000	1,015056250
3	1,007518766	1,010033370	1,015075125	1,022669172
4	1,010037563	1,013400148	1,020150501	1,030339191
5	1,012562656	1,016778149	1,025251253	1,038066735
6	1,015094063	1,020167409	1,030077509	1,045852235
7	1,017631798	1,023567967	1,035529397	1,053696127
8	1,020175878	1,026979861	1,040707044	1,061598848
9	1,022726317	1,030403127	1,045910579	1,069560839
10	1,025283133	1,033837804	1,051140132	1,077582545
11	1,027846341	1,037283930	1,056395833	1,085664415
12	1,030415957	1,040741543	1,061677812	1,093806898
13	1,032991997	1,044210681	1,066986201	1,102010449
14	1,035574477	1,047691384	1,072321132	1,110275528
15	1,038163413	1,051183688	1,077682738	1,118602594
16	1,040758822	1,054687634	1,083071151	1,126992114
17	1,043360719	1,058203259	1,088486507	1,135444555
18	1,045969120	1,061730604	1,093928940	1,143960389
19	1,048584043	1,065269706	1,099398584	1,152540092
20	1,051205503	1,068820605	1,104895577	1,161184142
21	1,053833517	1,072383340	1,110420055	1,169893023
22	1,056468101	1,075957951	1,115972155	1,178667221
23	1,059109271	1,079544478	1,121552016	1,187507225
24	1,061757044	1,083142959	1,127159776	1,196413529
25	1,064411437	1,086753436	1,132795575	1,205386631
26	1,067072465	1,090375947	1,138459553	1,214427031
27	1,069740147	1,094010534	1,144151851	1,223535233
28	1,072414497	1,097657235	1,149872610	1,232711748
29	1,075095533	1,101316093	1,155631973	1,241957086
30	1,077783272	1,104987147	1,161400083	1,251271764
31	1,080477730	1,108670437	1,167207083	1,260656302
32	1,083178925	1,112366005	1,173043119	1,270111224
33	1,085886872	1,116073892	1,178908334	1,279637058
34	1,088601589	1,119794138	1,184802876	1,289234336
35	1,091323093	1,123526785	1,190726890	1,298903594
36	1,094951401	1,127271875	1,196680525	1,308645371
37	1,096786529	1,131029447	1,202663927	1,318460211
38	1,099528496	1,134799546	1,208677247	1,328348663
39	1,102277317	1,138582211	1,214720633	1,338311278
40	1,105033010	1,142377485	1,220794236	1,348348612
41	1,107795593	1,146185410	1,226898208	1,359461227
42	1,110565082	1,150006028	1,233032699	1,368649686
43	1,113341494	1,153839381	1,239197862	1,378914559

44	1,116124848	1,157685512	1,245393851	1,389256418
45	1,118915160	1,161544464	1,251620821	1,399675841
46	1,121712448	1,165416279	1,257878925	1,410173410
47	1,124516729	1,169301000	1,264168319	1,420749710
48	1,127328021	1,173198670	1,270489161	1,431405333
49	1,130146341	1,177109332	1,276841607	1,442140873
50	1,132971707	1,181033030	1,283225815	1,452956930
60	1,161616782	1,220996594	1,348850152	1,565681027
70	1,190986093	1,262312437	1,417830527	1,687150546
80	1,221097954	1,305026318	1,490338568	1,818043980
90	1,251971136	1,349185542	1,566554679	1,959092460
100	1,283624889	1,394839018	1,646668492	2,111083840

**Множитель наращения для сложных процентов:  $(1+i)^n$  (продолжение)**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
	1	3	5	10
1	1,010000000	1,030000000	1,050000000	1,100000000
2	1,020100000	1,060900000	1,102500000	1,210000000
3	1,030301000	1,092727000	1,157625000	1,331000000
4	1,040604010	1,125508810	1,215506250	1,464100000
5	1,051010050	1,159274074	1,276281562	1,610510000
6	1,061520151	1,194052297	1,340095641	1,771561000
7	1,072135352	1,229873865	1,407100423	1,948717100
8	1,082856706	1,266770081	1,477455444	2,143588810
9	1,093685273	1,304773184	1,551328216	2,357947691
10	1,104622125	1,343916379	1,628894627	2,593742460
11	1,115668347	1,384233871	1,710339358	2,853116706
12	1,126825030	1,425760887	1,795856326	3,138428377
13	1,138093280	1,468533713	1,885649142	3,452271214
14	1,149474213	1,512589725	1,979931599	3,797498336
15	1,160968955	1,557967417	2,078928179	4,177248169
16	1,172578645	1,604706439	2,182874588	4,594972986
17	1,184304431	1,652847632	2,292018318	5,054470285
18	1,196147476	1,702434061	2,406619234	5,559917314
19	1,208108950	1,753506053	2,526950195	6,115909045
20	1,220190040	1,806111235	2,653297705	6,727499949
21	1,232391940	1,860294572	2,785962590	7,400249944
22	1,244715860	1,916103409	2,925260720	8,140274939
23	1,257163018	1,973586511	3,071523756	8,954302433
24	1,269734649	2,032794106	3,225099944	9,849732676
25	1,282431995	2,093777930	3,386354941	10,83470594
26	1,295256315	2,156591268	3,555672688	11,91817654
27	1,308208878	2,221289006	3,733456322	13,10999419
28	1,321290967	2,287927676	3,920129138	14,42099361
29	1,334503877	2,356565506	4,116135595	15,86309297
30	1,347848915	2,427262471	4,321942375	17,44940227
31	1,361327404	2,500080345	4,538039494	19,19434250
32	1,374940679	2,575082756	4,764941468	21,11377675

33	1,388690085	2,652335238	5,003188542	23,22515442
34	1,402576986	2,731905296	5,253347969	25,54766986
35	1,416602756	2,813862454	5,516015367	28,10243685
36	1,430768784	2,898278328	5,791816136	30,91268053
37	1,445076471	2,985226278	6,081406943	34,00394859
38	1,459527236	3,074783478	6,385477290	37,40434345
39	1,474122509	3,167026983	6,704751154	41,14477779
40	1,488863734	3,262037792	7,039988712	45,25925557
41	1,503752371	3,359898926	7,391988148	49,78518113
42	1,518789895	3,460695894	7,761587555	54,76369924
43	1,533977794	3,564516770	8,149666933	60,24006916
44	1,549317572	3,671452274	8,557150279	66,26407608
45	1,564810747	3,781595842	8,985007793	72,89048369
46	1,580458855	3,895043717	9,434258183	80,17953206
47	1,596263443	4,011895029	9,905971092	88,19748526
48	1,612226078	4,132251879	10,40126965	97,01723379
49	1,628348338	4,256219436	10,92133313	106,7189572
50	1,644631822	4,383906019	11,46739979	117,3908529
60	1,816696699	5,891603104	18,67918589	304,4816395
70	2,006763368	7,917821913	30,42642553	789,7469568
80	2,216715217	10,64089056	49,56144106	2048,400215
90	2,448632675	14,30046711	80,73036504	5313,022612
100	2,704813829	19,21863198	131,5012578	13780,61234

## Приложение 2

**Коэффициенты наращенной годовой ренты  $s_{n,i} = ((1+i)^n - 1) / i$**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
n	0,25	0,333	0,5	0,75
1	1,000000000	1,000000000	1,000000000	1,000000000
2	2,002500001	2,003333334	2,005000000	2,007500000
3	3,007506251	3,010011112	3,015024999	3,022556250
4	4,015025017	4,020044482	4,030100124	4,045225422
5	5,025062580	5,033444631	5,050250624	5,075564612
6	6,037625237	6,050222780	6,075501877	6,113631347
7	7,052719300	7,070390189	7,105879387	7,159483582
8	8,070351098	8,093958157	8,141408784	8,213179709
9	9,090526976	9,120938017	9,182115827	9,274778556
10	10,11325329	10,15134114	10,22802641	10,34433940
11	11,13853643	11,18517895	11,27916654	11,42192194
12	12,16638277	12,22246288	12,33556237	12,50758636
13	13,19679873	13,26320442	13,39724018	13,60139325
14	14,22979072	14,30741510	14,46422638	14,70340370
15	15,26536520	15,35510649	15,53654751	15,81367923
16	16,30352861	16,40629018	16,61423025	16,93228182
17	17,34428744	17,46097781	17,69730140	18,05927394
18	18,38764815	18,51918107	18,78578791	19,19471849
19	19,43361727	19,58091167	19,87971685	20,33867888
20	20,48220132	20,64618138	20,97911543	21,49121897
21	21,53340682	21,71500198	22,08401101	22,65240312
22	22,58724034	22,78738532	23,19443107	23,82229614
23	23,64370844	23,86334327	24,31040322	25,00096336
24	24,70281771	24,94288775	25,43195524	26,18847058
25	25,76457476	26,02603071	26,55911501	27,38488411
26	26,82898619	27,11278415	27,69191059	28,59027074
27	27,89605866	28,20316010	28,83037014	29,80469778
28	28,96579881	29,29717063	29,97452199	31,02823301
29	30,03821330	30,39482786	31,12439460	32,26094476
30	31,11330884	31,49614396	32,28001657	33,50290184
31	32,19109211	32,60113111	33,44141666	34,75417361
32	33,27156984	33,70980154	34,60862374	36,01482991
33	34,35474876	34,82216755	35,78166686	37,28494113
34	35,44063564	35,93824144	36,96057519	38,56457819
35	36,52923723	37,05803558	38,14537807	39,85381253
36	37,62056032	38,18156236	39,33610496	41,15271612
37	38,71461172	39,30883424	40,53278548	42,46136149
38	39,81139825	40,43986369	41,73544941	43,77982170
39	40,91092675	41,57466323	42,94412666	45,10817036
40	42,01320406	42,71324544	44,15884729	46,44648164
41	43,11823707	43,85562293	45,37964153	47,79483025
42	44,22603267	45,00180834	46,60653973	49,15329148
43	45,33659775	46,15181437	47,83957243	50,52194117

44	46,44993924	47,30565375	49,07877029	51,90085573
45	47,56606409	48,46333926	50,32416415	53,29011214
46	48,68497925	49,62488372	51,57578497	54,68978799
47	49,80669170	50,79030000	52,83366389	56,09996140
48	50,93120843	51,95960100	54,09783221	57,52071111
49	52,05853645	53,13279967	55,36832137	58,95211644
50	53,18868279	54,30990901	56,64516298	60,39425731
60	64,64671264	66,29897820	69,77003050	75,42413692
70	76,39443738	78,69373116	83,56610547	91,62007285
80	88,43918142	91,50789534	98,06771355	109,0725307
90	100,7884543	104,7556627	113,3109358	127,8789947
100	113,4499555	118,4517054	129,3336984	148,1445120

**Коэффициенты наращивания годовой ренты  $s_{n,i} = ((1+i)^n - 1) / i$  (продолжение)**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
n	1	3	5	10
1	1,000000000	1,000000000	1,000000000	1,000000000
2	2,010000000	2,030000000	2,050000000	2,100000000
3	3,030100000	3,090900000	3,152500000	3,310000000
4	4,060401000	4,183627000	4,310125000	4,641000000
5	5,101005010	5,309135810	5,525631250	6,105100000
6	6,152015060	6,468409885	6,801912812	7,715610000
7	7,213535211	7,662462181	8,142008453	9,487171000
8	8,285670563	8,892336047	9,549108876	11,43588810
9	9,368527269	10,15910613	11,02656432	13,57947691
10	10,46221254	11,46387931	12,57789254	15,93742460
11	11,56683467	12,80779569	14,20678716	18,53116706
12	12,68250301	14,19202956	15,91712652	21,38428377
13	13,80932804	15,61779045	17,71298285	24,52271214
14	14,94742132	17,08632416	19,59863199	27,97498336
15	16,09689554	18,59891389	21,57856359	31,77248169
16	17,25786449	20,15688130	23,65749177	35,94972986
17	18,43044314	21,76158774	25,84036636	40,54470285
18	19,61474757	23,41443538	28,13238467	45,59917314
19	20,81089504	25,11686844	30,53900391	51,15909045
20	22,01900400	26,87037449	33,06595410	57,27499949
21	23,23919404	28,67648572	35,71925181	64,00249944
22	24,47158598	30,53678030	38,50521440	71,40274939
23	25,71630184	32,45288371	41,43047512	79,54302433
24	26,97346485	34,42647022	44,50199887	88,49732676
25	28,24319950	36,45926432	47,72709882	98,34705943
26	29,52563150	38,55304225	51,11345376	109,1817654
27	30,82088781	40,70963352	54,66912645	121,0999419
28	32,12909669	42,93092253	58,40258277	134,2099361
29	33,45038766	45,21885020	62,32271191	148,6309297
30	34,78489153	47,57541571	66,43884750	164,4940227
31	36,13274045	50,00267818	70,76078988	181,9434250
32	37,49406785	52,50275852	75,29882937	201,1377675



33	38,86900853	55,07784128	80,06377084	222,2515442
34	40,25769862	57,73017652	85,06695938	245,4766986
35	41,66027560	60,46208181	90,32030735	271,0243685
36	43,07687836	63,27594427	95,83632272	299,1268053
37	44,50764714	66,17422260	101,6281389	330,0394859
38	45,95272362	69,15944928	107,7095458	364,0434345
39	47,41225085	72,23423275	114,0950231	401,4477779
40	48,88637336	75,40125974	120,7997742	442,5925557
41	50,37523709	78,66329753	127,8397630	487,8518113
42	51,87898946	82,02319645	135,2317511	537,6369924
43	53,39777936	85,48389235	142,9933387	592,4006916
44	54,93175715	89,04840912	151,1430056	652,6407608
45	56,48107472	92,71986139	159,7001559	718,9048369
46	58,04588547	96,50145723	168,6851637	791,7953206
47	59,62634433	100,3965010	178,1194218	871,9748526
48	61,22260777	104,4083960	188,0253929	960,1723379
49	62,83483385	108,5406479	198,4266626	1057,189572
50	64,46318219	112,7968673	209,3479957	1163,908529
60	81,66966986	163,0534368	353,58,37179	3034,816395
70	100,6763368	230,5940638	588,5285107	7887,469568
80	121,6715217	321,3630186	971,2288213	20474,00215
90	144,8632675	443,3489037	1594,607301	53120,22612
100	170,4813829	607,2877327	2610,025157	137796,1234

### Приложение 3

Значение коэффициента  $K_{p,i} = i / (p(1 + i)^{1/(p-1)})$

Ставка процентов	Число членов ренты в году, p			
i	2	4	6	12
1,00	1,002493781	1,003742226	1,004158605	1,004575099
1,25	1,003115295	1,004675369	1,005195753	1,005716317
1,50	1,003736042	1,005607553	1,006231906	1,006856519
1,75	1,004356025	1,006538781	1,007267070	1,007995709
2,00	1,004975247	1,007469058	1,008301246	1,009133892
2,25	1,005593710	1,008398388	1,009334439	1,010271070
2,50	1,006211418	1,009326773	1,010366653	1,011407248
2,75	1,006828373	1,010254217	1,011397891	1,012542429
3,00	1,007444578	1,011180723	1,012428157	1,013676617
3,25	1,008060036	1,012106295	1,013457454	1,014809816
3,50	1,008674749	1,013030935	1,014485785	1,015942028
3,75	1,009288720	1,013954649	1,015513155	1,017073258
4,00	1,009901951	1,014877439	1,016539566	1,018203509
4,25	1,010514446	1,015799307	1,017565022	1,019332784
4,50	1,011126207	1,016720258	1,018589527	1,020461088
4,75	1,011737237	1,017640295	1,019613084	1,021588424
5,00	1,012347538	1,018559421	1,020635696	1,022714794
5,25	1,012957113	1,019477640	1,021657367	1,023840203
5,50	1,013565965	1,020394954	1,022678100	1,024964654
5,75	1,014174095	1,021322366	1,023697898	1,026088150
6,00	1,014781507	1,022226881	1,024716765	1,027210695
6,25	1,015388203	1,023141501	1,025734704	1,028332292
6,50	1,015994186	1,024055229	1,026751718	1,029452944
6,75	1,016599458	1,024968068	1,027767810	1,030572656
7,00	1,017204022	1,025880022	1,028782985	1,031691429
7,25	1,017807879	1,026791093	1,029797244	1,032809267
7,50	1,018411034	1,027701285	1,030810591	1,033926174
7,75	1,019013487	1,028610601	1,031823029	1,035042153
8,00	1,019615242	1,029519044	1,032834562	1,036157207
8,25	1,020216301	1,030426616	1,033845193	1,037271339
8,50	1,020816666	1,031333322	1,034854924	1,038384552
8,75	1,021416340	1,032239163	1,035863759	1,039496850
9,00	1,022015325	1,033144143	1,036871701	1,040608236
9,25	1,022613624	1,034048264	1,037878753	1,041718712
9,50	1,023211238	1,034951531	1,038884917	1,042828283
9,75	1,023808171	1,035853945	1,039890198	1,043936950
10,00	1,024404424	1,036755509	1,040894598	1,045044718
10,25	1,025000000	1,037656227	1,041898120	1,046151588
10,50	1,025594901	1,038556101	1,042900766	1,047257565
10,75	1,026189129	1,039455134	1,043902541	1,048362652
11,00	1,026782688	1,040353329	1,044903446	1,049466850
11,25	1,027375578	1,041250689	1,045903486	1,050570164
11,50	1,027967802	1,042147216	1,046902662	1,051672596

11,75	1,028559363	1,043042914	1,047900977	1,052774148
12,00	1,029150262	1,043937785	1,048898436	1,053874826
12,25	1,029740503	1,044831832	1,049895039	1,054974630
12,50	1,030330086	1,045725058	1,050890791	1,056073564
12,75	1,030919015	1,046617464	1,051885693	1,057171631
13,00	1,031507291	1,047509055	1,052879750	1,058268833
13,25	1,032094916	1,048399833	1,053872963	1,059365174
13,50	1,032681894	1,049289800	1,054865336	1,060460656
13,75	1,033268225	1,050178960	1,055856870	1,061555283
14,00	1,033853913	1,051067314	1,056847570	1,062649057

## Приложение 4

**Коэффициенты приведения годовой ренты  $\dot{a}_{n,i} = (1 - (1 + i)^{-n}) / i$**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
n	0,25	0,333	0,5	0,75
1	0,997506234	0,996677741	0,995024875	0,992555831
2	1,992524923	1,990044260	1,985099378	1,977722909
3	2,985062268	2,980110559	2,970248137	2,955556238
4	3,975124257	3,966887600	3,950495659	3,926110410
5	4,962717663	4,950386313	4,925866327	4,889439612
6	5,947848043	5,930617588	5,896384405	5,845597630
7	6,930521739	6,907592280	6,862074035	6,794637846
8	7,910744877	7,881321210	7,822959238	7,736613247
9	8,888523568	8,851815159	8,779063919	8,671576423
10	9,863863908	9,819084877	9,730411859	9,599579577
11	10,83677198	10,78314107	10,67702673	10,52067452
12	11,80725384	11,74399443	11,61893206	11,43491267
13	12,77531556	12,70165557	12,55615131	12,34234508
14	13,74096315	13,65613512	13,48870777	13,24302242
15	14,70420264	14,60744364	14,41662465	14,13699495
16	15,66504004	15,55559167	15,33992502	15,02431261
17	16,62348134	16,50058971	16,25863186	15,90502492
18	17,57953251	17,44244821	17,17276802	16,77918106
19	18,53319951	18,38117762	18,08235624	17,64682984
20	19,48448829	19,31678833	18,98741914	18,50801969
21	20,43340478	20,24929069	19,88797925	19,36279870
22	21,37995489	21,17869504	20,78405895	20,21121459
23	22,32414453	22,10501167	21,67568055	21,05331473
24	23,26597958	23,02825083	22,56286622	21,88914614
25	24,20546592	23,94842276	23,44563803	22,71875547
26	25,14260939	24,86553763	24,32401794	23,54218905
27	26,07741585	25,77960561	25,19802780	24,35949286
28	27,00989113	26,69063682	26,06768935	25,17071251
29	27,94004102	27,59864135	26,93302423	25,97589331
30	28,86787135	28,50362926	27,79405396	26,77508021
31	29,79338788	29,40561056	28,65079996	27,56831783
32	30,71659638	30,30459524	29,50328354	28,35565045
33	31,63750263	31,20059326	30,35152591	29,13712203
34	32,55611235	32,09361455	31,19554817	29,91277621
35	33,47243127	32,98366898	32,03537132	30,68265629
36	34,38646511	33,87076643	32,87101623	31,44680525
37	35,29821956	34,75491671	33,70250372	32,20526576
38	36,20770031	35,63612961	34,52985444	32,95808016
39	37,11491303	36,51441489	35,35308900	33,70529048
40	38,01986337	37,38978228	36,17222786	34,44693844
41	38,92255698	38,26224148	36,98729140	35,18306545
42	39,82299948	39,13180214	37,79829990	35,91371260
43	40,72119649	39,99847389	38,60527353	36,63892070

44	41,61715360	40,86226634	39,40823237	37,35873022
45	42,51087641	41,72318904	40,20719639	38,07318136
46	43,40237049	42,58125154	41,00218546	38,78231401
47	44,29164138	43,43646333	41,79321937	39,48616775
48	45,17869465	44,28883388	42,58031778	40,18478188
49	46,06353581	45,13837264	43,36350028	40,87819542
50	46,94617038	45,98508901	44,14278634	41,56644707
60	55,65235770	54,29906891	51,72556074	48,17337352
70	64,14385340	62,34092990	58,93941755	54,30462210
80	72,42595171	70,11957850	65,80230537	59,99444012
90	80,50381629	77,64362974	72,33129957	65,27460918
100	88,38248348	84,92141665	78,54264475	70,17462272

**Коэффициенты приведения годовой ренты  $\dot{a}_{n,i} = (1 - (1 + i)^{-n}) / i$  (продолжение)**

Число периодов	Ставка процентов $i$			
	1	3	5	10
1	0,990099010	0,970873786	0,952380952	0,909090909
2	1,970395059	1,913469696	1,859410431	1,735537190
3	2,940985207	2,828611355	2,723248029	2,486851991
4	3,901965552	3,717098403	3,545950504	3,169865446
5	4,853431239	4,579707187	4,329476671	3,790786769
6	5,795476475	5,417191444	5,075692067	4,355260699
7	6,728194529	6,230282955	5,786373397	4,868418818
8	7,651677752	7,019692190	6,463212759	5,334926198
9	8,566017576	7,786108922	7,107821676	5,759023816
10	9,471304531	8,530202837	7,721734929	6,144567106
11	10,36762825	9,252624114	8,306414218	6,495061005
12	11,25507747	9,954003994	8,863251636	6,813691823
13	12,13374007	10,63495533	9,393572987	7,103356203
14	13,00370304	11,29607314	9,898640940	7,366687457
15	13,86505252	11,93793509	10,37965804	7,606079506
16	14,71787378	12,56110203	10,83776956	7,823708642
17	15,56225127	13,16611847	11,27406625	8,021553311
18	16,39826858	13,75351308	11,68958690	8,201412101
19	17,22600850	14,32379911	12,08532086	8,364920092
20	18,04555297	14,87747486	12,46221034	8,513563720
21	18,85698314	15,41502414	12,82115271	8,648694291
22	19,66037934	15,93691664	13,16300258	8,771540264
23	20,45582113	16,44360839	13,48857388	8,883218422
24	21,24338726	16,93534212	13,79864179	8,984744020
25	22,02315570	17,41314769	14,09394457	9,077040018
26	22,79520366	17,87684242	14,37518530	9,160945471
27	23,55960759	18,32703147	14,64303362	9,237223156
28	24,31644316	18,76410823	14,89812726	9,306566505
29	25,06578530	19,18845459	15,14107358	9,369605914
30	25,80770822	19,60044135	15,37245103	9,426914467
31	26,54228537	20,00042849	15,59281050	9,479013152
32	27,26958947	20,38876553	15,80267667	9,526375593

33	27,98969255	20,76579178	16,00254921	9,569432357
34	28,70266589	21,13183668	16,19290401	9,608574870
35	29,40858009	21,48722007	16,37419429	9,644158973
36	30,10750504	21,83225250	16,54685171	9,676508157
37	30,79950994	22,16723544	16,71128734	9,705916506
38	31,48466331	22,49246159	16,86789271	9,732651369
39	32,16303298	22,80821513	17,01704067	9,756955790
40	32,83468611	23,11477197	17,15908635	9,779050718
41	33,49968922	23,41239998	17,29436796	9,799137017
42	34,15810814	23,70135920	17,42320758	9,817397288
43	34,810008006	23,9810214	17,54591198	9,833997535
44	35,45545353	24,25427392	17,66277331	9,849088668
45	36,09450844	24,51871254	17,77406982	9,862807880
46	36,72723608	24,77544907	17,88006650	9,875279891
47	37,35369909	25,02470783	17,98101571	9,886618082
48	37,97395949	25,26670664	18,07715782	9,896925530
49	38,58807871	25,50165693	18,16872173	9,906295936
50	39,19611753	25,72976401	18,25592546	9,914814487
60	44,95503841	27,67556367	18,92928953	9,967157297
70	50,16851435	29,12342135	19,34267665	9,987337716
80	54,88820611	30,20076345	19,59646048	9,995118141
90	59,16088148	31,00240714	19,75226174	9,998117832
100	63,02887877	31,59890534	19,8491020	9,999274343

## Приложение 5

### Формы бухгалтерской отчетности

#### Бухгалтерский баланс

на _____ 200__ г.	Коды
Форма № 1 по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид деятельности _____ по ОКДП	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____	
_____ по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____ по ОКЕИ	384/385
Адрес _____	
_____	
Дата утверждения	
Дата отправки (принятия)	

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы (04, 05)	110		
в том числе:			
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	111		
организационные расходы	112		
деловая репутация организации	113		
Основные средства (01, 02, 03)	120		
в том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, машины и оборудование	122		
Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61)	130		
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135		
в том числе:			
имущество для передачи в лизинг	136		
имущество, предоставляемое по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140		
в том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		



инвестиции в другие организации	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144		
прочие долгосрочные финансовые вложения	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190		
Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211		
животные на выращивании и откорме (11)	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213		
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214		
товары отгруженные (45)	215		
расходы будущих периодов (31)	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231		
векселя к получению (62)	232		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233		
авансы выданные (61)	234		
прочие дебиторы	235		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241		
векселя к получению (62)	242		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243		
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244		
авансы выданные (61)	245		
прочие дебиторы	246		
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250		
в том числе:			

займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251		
собственные акции, выкупленные у акционеров	252		
прочие краткосрочные финансовые вложения	253		
Денежные средства	260		
в том числе:			
касса (50)	261		
расчетные счета (51)	262		
валютные счета (52)	263		
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290		
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300		

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
<b>III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (85)	410		
Добавочный капитал (87)	420		
Резервный капитал (86)	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Фонд социальной сферы (88)	440		
Целевые финансирование и поступления (96)	450		
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460		
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465		
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	x	
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	x	
ИТОГО по разделу III	490		
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты (92, 95)	510		
в том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511		
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты (90, 94)	610		

в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611		
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе: поставщики и подрядчики (60, 76)	621		
векселя к уплате (60)	622		
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623		
задолженность перед персоналом организации (70)	624		
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625		
задолженность перед бюджетом (68)	626		
авансы полученные (64)	627		
прочие кредиторы	628		
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630		
Доходы будущих периодов (83)	640		
Резервы предстоящих расходов (89)	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690		
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700		

### Отчет о прибылях и убытках

за _____ 200 г.	Коды
Форма № 2 по ОКУД _____	0710002
Дата (год, месяц, число) _____	
Организация _____ по ОКПО _____	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____	
Вид деятельности _____ по ОКДП _____	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____	
_____ по ОКОПФ / ОКФС _____	
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____ по ОКЕИ _____	384/385

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности	010		

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
в том числе от продажи:	011		
	012		
	013		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020		
в том числе проданных:	021		
	022		
	023		
Валовая прибыль	029		
Коммерческие расходы	030		
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040))	050		
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090		
Прочие операционные расходы	100		
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Внеоперационные доходы	120		
Внеоперационные расходы	130		
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки (050+060-070+080+090-100+120-130))	140		
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150		
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160		
IV. Чрезвычайные доходы и расходы			
Чрезвычайные доходы	170		
Чрезвычайные расходы	180		
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160+170-180))	190		
СПРАВОЧНО.			
Дивиденды, приходящиеся на одну акцию*:			
по привилегированным	201		
по обычным	202		
Предполагаемые в следующем отчетном году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акцию*:			
по привилегированным	203		
по обычным	204		

\* Заполняется в годовой бухгалтерской отчетности.

### ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ (Извлечения)

за _____ 200 г.	Коды		
Форма № 5 по ОКУД	0710005		
Дата (год, месяц, число)			
Организация _____ по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН			
Вид деятельности _____ по ОКДП			
Организационно-правовая форма / форма собственности _____			
_____ по ОКОПФ / ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. / млн руб. (ненужное зачеркнуть) _____ по ОКЕИ	384/385		

### 3. АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО

Наименование показателя	Код строки	Остаток на начало отчетного года	Поступило (введено)	Выбыло	Остаток на конец отчетного года
<b>I. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности	310				
в том числе права, возникающие: из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы ЭВМ, базы данных и др.	311				
из патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование	312				
из прав на ноу-хау	313				
Права на пользование обособленными природными объектами	320				
Организационные расходы	330				
Деловая репутация организации	340				
Прочие	349				
Итого (сумма строк 310+320+330+340+349)	350				
<b>II. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА</b>					
Земельные участки и объекты	360				

природопользования					
Здания	361				
Сооружения	362				
Машины и оборудование	363				
Транспортные средства	364				
Производственный и хозяйственный инвентарь	365				
Рабочий скот	366				
Продуктивный скот	367				
Многолетние насаждения	368				
Другие виды основных средств	369				
Итого (сумма строк 360-369)	370				
в том числе:					
производственные	371				
непроизводственные	372				
III. ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ					
Имущество для передачи в лизинг	381				
Имущество, предоставляемое по договору проката	382				
Прочие	383				
Итого (сумма строк 381–383)	385				

### Справка к разделу 3

Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного года
Из строки 371, графы 3 и 6: передано в аренду - всего	387		
в том числе: здания	388		
сооружения	389		
	390		
	391		
переведено на консервацию	392		
Амортизация амортизируемого имущества: нематериальных активов	393		
основных средств - всего	394		
в том числе: зданий и сооружений	395		
машин, оборудования, транспортных средств	396		
других	397		
доходных вложений в материальные ценности	398		
СПРАВОЧНО. Результат по индексации в связи с переоценкой основных	401		X

средств: первоначальной (восстановительной) стоимости			
амортизации	402		X
Имущество, находящееся в залоге	403		
Стоимость амортизируемого имущества, по которому амортизация не начисляется - всего	404		
в том числе: нематериальных активов	405		
основных средств	406		

## 7. СОЦИАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Наименование показателя	Код строки	Причитается по расчету	Израсходовано	Перечислено в фонды
Отчисления в государственные внебюджетные фонды:	710			
в Фонд социального страхования				
в Пенсионный фонд	720			
в Фонд занятости	730			
на медицинское страхование	740			
Отчисление в негосударственные пенсионные фонды	750		X	
Страховые взносы по договорам добровольного страхования пенсий	755			
Среднесписочная численность работников	760			
Денежные выплаты и поощрения, не связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг	770			
Доходы по акциям и вкладам в имущество организации	780			



## Приложение 6

### Система показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности

Наименование показателя	Формула расчета	Информационное обеспечение	
		Отчетная форма	Номера строк (с.), граф (г.)
1. Оценка имущественного положения			
1.1. Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации	итог баланса-нетто	1	с.300- с.252-с.244
1.2. Доля основных средств в активах	Стоимость основных средств	1	с. 120
	итог баланса-нетто		с.300–с.252–с.244
1.3. Доля активной части основных средств	стоимость активной части основных средств	5	с.363(г.6)+с.364(г.6)
	стоимость основных средств		с. 371 (г. 6)
1.4. Коэффициент износа основных средств	износ основных средств		с. 394 (г. 4)
	первоначальная стоимость основных средств	5	с. 371 (г. 6)
1.5. Коэффициент износа активной части основных средств	износ активной части основных средств		с.394(г.4)
	первоначальная стоимость активной части основных средств	5	с.363 (г.6)+с.366(г.6)
1.6. Коэффициент обновления	первоначальная стоимость поступивших за период основных средств	5	с. 371 (г. 4)
	первоначальная стоимость основных средств на конец периода		с. 371 (г. 6) '
1.7. Коэффициент выбытия	первоначальная стоимость выбывших за период основных средств	5	с. 371 (г. 5)
	первоначальная стоимость основных средств на начало периода		с. 371 (г. 3)
2. Оценка ликвидности			
2.1. Величина	собственный капитал +	1	с.490-с.252-с.244+

собственных оборотных средств (функционирующий капитал)	долгосрочные обязательства — внеоборотные активы или оборотные активы — краткосрочные пассивы		с.590-с.190—с.230 или с.290-с.252-с.244-с.230-с.690
2.2. Маневренность собственных оборотных средств	денежные средства	1	с. 260
	функционирующий капитал		с.290-с.252-с.244—с.230—с.690
2.3. Коэффициент текущей ликвидности	оборотные активы	1	с.290-с.252-с.244—с.230
	краткосрочные пассивы		с.690
2.4. Коэффициент быстрой ликвидности	оборотные активы за минусом запасов	1	с.290-с.252-с.244-с.210-с.220-с.230
	краткосрочные пассивы		с. 690
2.5. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	денежные средства	1	с.260
	краткосрочные пассивы		с.690
2.6. Доля оборотных средств в активах	оборотные активы	1	с.290-с.252-с.244-с.230
	всего хозяйственных средств (нетто)		с.300-с.252-с.244
2.7. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме	собственные оборотные средства	1	с.290-с.252-с.244-с.230-с.690
	оборотные активы		с.290-с.252-с.244-с.230
2.8. Доля запасов в оборотных активах	запасы	1	с.210 + с.220
	оборотные активы		с.290 - с.230
3. Оценка финансовой устойчивости			
3.1. Коэффициент концентрации собственного капитала	собственный капитал	1	с.490-с.465-с.252-с.244
	всего хозяйственных средств (нетто)		с.300-с.252-с.244
3.2. Коэффициент финансовой зависимости	всего хозяйственных средств (нетто)	1	с.300 - с.252 - с.244
	собственный капитал		с.490 - с.252 -с.244
3.3. Коэффициент маневренности собственного капитала	собственные оборотные средства	1	с.290-с.252-с.244-с.230-с.690
	собственный капитал		с.490-с.252-с.244
3.4. Коэффициент концентрации заемного капитала	заемный капитал	1	с.590+с.690
	всего хозяйственных средств (нетто)		с.300-с.252-с.244
3.5. Коэффициент	долгосрочные пассивы	1	с.590

структуры долгосрочных вложений	внеоборотные активы		с.190+ с.230
3.6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	долгосрочные пассивы	1	с.590
	долгосрочные пассивы + собственный капитал		с.490-с.252- с.244+с.590
3.7. Коэффициент структуры заемного капитала	долгосрочные пассивы	1	с.590
	заемный капитал		с.590 + с.690
3.8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	заемный капитал	1	с.590 + с.690
	собственный капитал		с.490 - с.252 -с.244
4. Оценка деловой активности			
4.1. Выручка от реализации	—	2	с.010
4.2. Чистая прибыль	—	2	с. 190
4.3. Производительность труда	выручка от реализации	2, 5	с.010(ф.№2)
	среднесписочная численность		с.760(ф.№5)
4.4. Фондоотдача	выручка от реализации	1, 2	с.010(ф.№2)
	средняя стоимость основных средств		с.120 (ф.№ 1)
4.5. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	выручка от реализации	1, 2	с.010 (ф.№2)
	средняя дебиторская задолженность		с.240(ф.№1)
4.6. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	360 дней	1, 2	см. алгоритм для показателя 4.5
	Показатель 4.5		
4.7. Оборачиваемость запасов (в оборотах)	себестоимость реализации	1, 2	с.020 (ф.№2)
	средние запасы		с.210+с.220 (ф.№ 1)
4.8. Оборачиваемость запасов (в днях)	360 дней	1, 2	см. алгоритм для показателя 4.7
	Показатель 4.7		
4.9. Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	средняя кредиторская задолженность x 360 дн.	1, 2	с.611+с.621+с.622 +с.627 (ф.№1)
	себестоимость реализации		с.020(ф.№2)
4.10. Продолжительность операционного цикла	показатель 4.6+показатель 4.8	1,2	см. алгоритмы для показателей 4.6, 4.8
4.11. Коэффициент погашаемости дебитор- ской задолженности	средняя дебиторская задолженность	1, 2	см. алгоритм для показателя 4.5
	выручка от реализации		
4.12. Оборачиваемость	выручка от реализации	1, 2	с.010(ф.№2)

собственного капитала	средняя величина собственного капитала		с.490–с.252–с.244 (ф. № 1)
5. Оценка рентабельности			
5.1. Чистая прибыль	балансовая прибыль — платежи в бюджет	2	с.190
5.2. Рентабельность продукции	прибыль от продаж	2	с.050
	выручка от продаж		с.010
5.3. Рентабельность основной деятельности	прибыль от продаж	2	с.050
	затраты на производство и сбыт продукции		с.020+с.030+с.040
5.4. Рентабельность совокупного капитала	чистая прибыль	1, 2	с.190 (ф.№2)
	итог среднего баланса- нетто		с.300 - с.252 -с.244 (Ф.№1)
5.5. Рентабельность собственного капитала	чистая прибыль	1, 2	с.190 (ф.№2)
	средняя величина собственного капитала		с.490 - с.252 -с.244 (ф.№1)
5.6. Период окупаемости собственного капитала	средняя величина собственного капитала	1, 2	с.490-с.252-с.244 (ф.№1)
	чистая прибыль		с.140-с.150(ф.№2)
6. Оценка положения коммерческой организация на рынке государственных бумаг			
6.1. Доход (прибыль) на акцию	чистая прибыль — дивиденды по привилегированным акциям		
	общее число обыкновенных акций		
6.2. Ценность акции	рыночная цена акции		используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг
	доход на акцию		
6.3. Дивидендная доходность акции	дивиденд на одну акцию		используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг
	рыночная цена акции		
6.4. Дивидендный выход	дивиденд на одну акцию		используются данные бухгалтерского учета
	доход на акцию		
6.5. Коэффициент котировки акции	рыночная цена акции		используются данные бухгалтерского учета и рынка ценных бумаг
	учетная цена акции		

**Примечания:**

1. Информационное обеспечение показателей составлено на основе структуры бухгалтерской отчетности, приведенной в прил. 1.
2. Средние значения отдельных показателей рассчитываются по данным отчетности с использованием формулы средней арифметической.
3. Показатели 5.4, 5.5 можно исчислять, используя другие показатели прибыли

## Литература

- Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 4-е изд. -М.: Финансы и статистика, 1997.
- Бахчисарайцев Г.А. Первые уроки бухгалтерии на началах моей балансовой теории. –М.: МАКИЗ, 1926.
- Бернар Ив, Колли Жан-Клод. Толковый экономический и финансовый словарь. М: Финансы и статистика, 1994.
- Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. М: ИНФРА-М, 1996.
- Белых Л.П. Основы финансового рынка. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.
- Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов/ Пер. с англ. Под ред. Л.П.Белых. – М.:Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
- Бланк И.А. Основы финансового менеджмента.- Киев: «Ника-Центр», «Эльга», 1999, в 2-х т.
- Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1997.
- Бригхем Ю., Галенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т./Пер. с англ.; Под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997.
- Бригхем Ю., Галенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т./Пер. с англ.; Под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т 2.
- Бухвалов А.В., Идельсон А.В. Самоучитель по финансовым расчетам. - М.: Мир, Прогресс-сервис, 1997.
- Бухвальд Б. Техника банковского дела. - М.: АО «ДИС», 1994.
- Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. - М.: Информационно-издательский дом "Филинъ", 1997.
- Вашенко Т.В. Математика финансового менеджмента. - М.: Перспектива, 1996.
- Грюнинг Х, Коэн М., Международные стандарты финансовой отчетности. – Вашингтон: Всемирный банк, 1999.
- Кальмес А. Фабричная бухгалтерия. –М.:, МАКИЗ, 1925.
- Карлин Г., Макмин А. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP). –М.: ИНФРА-М, 1998.
- Каратуев А.Г. Ценные бумаги: виды и разновидности. Учеб. пособие. - М.: Русская Деловая Литература, 1998.
- Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартам GAAP. – М.: Дело, 1998.
- Кинг А. Тотальное управление деньгами. – СПб.: “Полигон”, 1999.
- Ковалев В.В. Управление финансами. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1998
- Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. –М.: Финансы и статистика, 1998.
- Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1997.
- Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997.
- Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 1999.
- Количественные методы финансового анализа / Под ред. С. Дж. Брауна и М.П. Крицмена/ Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996.
- Кочович Е. Финансовая математика. - М.: Финансы и статистика, 1994. - 268 с.
- Ле-Кутре В. Основы балансоведения. –М.: МАКИЗ, 1925.
- Лукаевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений. – М.: Юнити, 1998.
- Любушин Н.А., Лещева В.Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
- Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1994.

- Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: Учебник/А.И. Харламов, О.Э. Башина, В.Т. Бабурин и др.; Под. ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. - М.: Финансы и статистика, 1996.
- Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. –С.-П.: Изд. Михайлова В.А., 1999 .
- Практикум по финансовому менеджменту: учебно-деловые ситуации, задачи и решения/ Под ред. Е.С.Стойановой. 2-е изд., доп. и перераб. - М.: Перспектива, 1997.
- Райн Б. Стратегический учет для руководителей. – М.: Издательское объединение “ЮНИТИ”, 1998.
- Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
- Росс С, Вестрефилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: “Лаборатория базовых знаний”, 2000.
- Рощаховский А.К. Балансы акционерных обществ. С.-П., Якорь, 1910.
- Рудановский А.П. Построение баланса. –М.: МАКИЗ, 1926.
- Рудановский А.П. Теория балансового учета. –М.: МАКИЗ, 1928.
- Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций. – Киев: Издательский дом “Максимум”, 2001.
- Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности. – М.: Аналитика-Пресс, 1998.
- Стоун Д., Хитчинг К. Бухучет и финансовый анализ. - Сирин, 1998.
- Стойанова Е. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 1994.
- Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. - М.: Дело, 2000.
- Уотшем Т. Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.
- Фабозци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ.- М.: ИНФРА – М, 2000.
- Финансовый менеджмент. - М.: CARANA Corporation - USAID - RPC, 1998.
- Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е.С.Стойановой. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Перспектива, 1997.
- Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996.
- Хелферт Э. Техника финансового анализа. Пер. с англ. –М.: ЮНИТИ, 1996.
- Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента/ Пер. с англ. - М.: Дело Лтд, 1995.
- Хэррис, Дж. Мэнвилл Международные финансы / Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.
- Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. - М.: "Дело Лтд", 1995.
- Четыркин Е.М., Васильева Н.Е. Финансово-экономические расчеты.- М.: Финансы и статистика, 1990.
- Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление издержками. – СПб.: Бизнес-Микро, 1999.
- Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА –М, 1998.
- Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1996.
- Шим Джей К., Сигел Джоел Г. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.
- Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия/Пер. с нем. Под ред. А.Г.Поршнева. - М. Финансы и стаистика, 1996.



## Словарь

**Авалист** - банк (или другое лицо), гарантирующий платеж по векселю с помощью специальной отметке об авале.

**Аваль** - (фр. aval) - вексельное поручительство в виде особой гарантийной записи, по которому лицо, давшее такое поручительство (авалист), принимает на себя ответственность перед владельцем векселя за выполнение обязательств любым из обязанных по векселю лиц: акцептантом, векселедателем, индоссантом. А. может быть принят на всю сумму векселя или на часть ее. Авалист освобождается от ответственности, когда основной должник перестает нести ответственность по векселю. А. производится путем простого подписания на лицевой стороне векселя или на добавочном листе - алонже. А. увеличивает надежность векселя и тем самым способствует вексельному обращению.

**Аванс** - (от франц. avance, англ. advance) - денежная сумма или иная имущественная ценность, выдаваемая в счет предстоящих платежей в соответствии с договорными обязательствами. Во внешней торговле под авансовым платежом понимается любой платеж, произведенный покупателем-заказчиком до отгрузки товара или оказания услуг. Авансы обязательны при поставках на условиях кредита и составляют до 10-15% стоимости контракта, являются источником пополнения оборотных средств экспортера-поставщика, служат также способом обеспечения выполнения импортером конкретных обязательств. Возврат аванса при невыполнении обязательств экспортером обеспечивается банковской гарантией.

**Аванс срочный** - процентный кредит, который должен быть возвращен в определенный срок либо по требованию с предварительным (6 недель, 3 или 6 месяцев) уведомлением.

**Авансирование бизнеса** - привлечение денежных средств на осуществление бизнес-проектов и бизнес-операций до их реализации. Авансирование может осуществляться заказчиком проекта, потенциальным покупателем, импортером, государственными органами, конкретными заинтересованными лицами.

**Авансовые расходы** - активы в форме расходов, таких как арендная или страховая выплата, которые были произведены заранее.

**Авераж** - биржевая операция, направленная на покупку одних и тех же акций на постоянную сумму регулярно через определенный промежуток времени. Клиенту в этом случае предоставляются определенные льготы.

**Аверажный срок** - периоды поэтапной оплаты кредитов (месячные, шестимесячные, годовые и т.д.).

**Авизо** - (итал. avviso - извещение) - в банковской, коммерческой практике - официальное извещение об исполнении расчетной операции. Направляется одним контрагентом другому. Банки уведомляют с помощью авизо своих клиентов о дебетовых и кредитовых записях по счетам, об остатке средств на счете, о выплате переводов, выставлении чека, открытии аккредитива и проч. Авизо оформляется на специальных бланках, где указываются его номер, дата, характер совершаемой операции, сумма и номер счета, наименование отправителя и адресата и др. данные. В качестве авизо могут служить и копии платежных поручений, мемориальных ордеров и прочих расчетных и бухгалтерских документов. По способу отсылки авизо делятся на почтовые и телеграфные. Порядок их отсылки обуславливается корреспондентскими и прочими межбанковскими соглашениями или договором с клиентурой.

**Авизо банка** - уведомление, извещение банка об операции, поступлении платежа, остатке средств на счете, открытии аккредитива.

**Авизо дебетовое** - документ, посылаемый организацией какому-либо лицу, в котором сообщается, что получатель авизо должен организации сумму денег, указанную в дебетовом авизо.

**Авизо кредитовое** - извещение банком клиента о кредитовой записи по его счету.



**Аviso о поступлении перевода** - официальное уведомление банка о поступлении перевода на счет клиента.

**Ависто** - надпись на векселе, удостоверяющая, что вексель подлежит оплате по предъявлении или по истечении определенного срока со дня его предъявления. Надпись АВИСТО может также учиняться на чеках и переводах.

**Авторское право** - часть гражданского права, регулирующая отношения, которые складываются в связи с использованием произведений науки, литературы и искусства.

**Авторское свидетельство** - документ, удостоверяющий признание предложения изобретением, авторство, приоритет изобретения, а также право на изобретение.

**Авуары** - (от франц. avoir - имущество, достояние; англ. assets) - 1) активы (денежные средства, чеки, векселя, переводы, аккредитивы), которыми производятся платежи и погашаются обязательства; 2) средства банка в иностранной валюте, находящиеся на его счетах в иностранных банках-корреспондентах; 3) вклады частных лиц и организаций в банках. Иностранные авуары - совокупность средств, принадлежащих какой-либо стране, - подчиняются юрисдикции страны, где они размещены и правительством которой они могут быть арестованы или конфискованы.

**Агент** - (от лат. agens) - лицо (юридическое или физическое), совершающее определенные действия по поручению другого лица (принципала) и в его интересах, в том числе и действия по подготовке сделок, однако без права подписи. Свои действия агент совершает обычно за вознаграждение, размеры и вид которого определяются в соглашении между агентом и лицом, дающим поручение.

**Агентское соглашение** - договор между доверителем (принципалом) и агентом, определяющий характер и объем поручения, которое агент обязуется выполнить за счет и от имени доверителя.

**Агрессивный портфель** - портфель активно покупаемых и продаваемых ценных бумаг, содержащий такие их выпуски, в отношении стоимости которых существует предположение, что она будет быстро возрастать. Агрессивный портфель отличается от устойчивых к переменам ценных бумаг, которые приносят более высокий доход (облигации, префакции).

**Аддендум** - дополнение к договору, изменяющее или конкретизирующее те или иные его условия.

**Административные расходы** - расходы, понесенные на предприятии в целом, в отличие от расходов специального назначения - таких, как производственные или затраты на реализацию. Характер затрат, включаемых в эту категорию, различается в зависимости от видов деятельности. Обычно к административным расходам относятся: затраты на оплату труда управленческого персонала; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

**Ажио** - превышение бюджетного (рыночного) курса ценных бумаг, других фондовых ценностей или денежных знаков по сравнению с их нарицательной стоимостью. Обычно исчисляется в процентном отношении к номиналу: — комиссия, взимаемая за обмен бумажных денег на валюту или "слабой" валюты на "сильную", — разница между курсом валюты в данный момент и ее курсом при продаже на определенный срок, — в операциях с золотыми монетами разница между стоимостью металла и биржевой стоимостью монеты.

**Ажио-контро** - счет, на котором отражаются прибыли или убытки, возникающие в процессе резких колебаний биржевых курсов ценных бумаг или цен товаров. Биржевые спекулянты и банки, имеющие в своем портфеле ценные бумаги, стремятся сбыть их по высокому курсу. Для этого они искусственно создают ажиотаж на бирже путем заключения фиктивных сделок на покупку бумаг, широкой рекламы, распространения

слухов о блестящих перспективах предприятий, с акциями которых ведется игра на повышение курса, и другими способами. Будучи заинтересованными в повышении курсов определенных ценных бумаг, банки предоставляют значительные кредиты покупателям этих бумаг. Во избежание риска такие кредиты выдаются с большой маржой. Повышение курсов бумаг, вызванное искусственными средствами, неизбежно сменяется резким падением биржевым курсов.

**Аккредитив** - (англ. letter of credit; от лат. accredo-доверяю) - 1) способ расчетов, когда кредитор получает причитающийся ему платеж от указанного в сделке банка на условиях и в сроки, оговоренные сторонами, заключившими сделку; 2) расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного кредитного учреждения другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. За выполнение аккредитивных операций (авизирование, подтверждение, проверка документов, осуществление платежей) банки взимают комиссию. Наиболее выгодной формой расчетов между продавцом (поставщиком, подрядчиком) и покупателем (заказчиком) во внутреннем и особенно внешнем товарном обороте является документарный аккредитив благодаря высокой надежности платежа и незамедлительному получению денег. В зависимости от степени ответственности банков аккредитивы подразделяются на: безотзывный, отзывный, неподтвержденный, подтвержденный, делимый, денежный.

**Аккредитив безотзывный** - 1. аккредитив, который открывается на определенный срок без права аннулирования до истечения этого срока. Б.а. является твердым обязательством банка-эмитента произвести платежи, либо акцептовать или купить переводные векселя, выставленные получателем, при представлении банку коммерческих документов, предусмотренных аккредитивом, и соблюдении всех его условий; 2. важная форма международных расчетов, применяемая во внешней торговле. При Б.а. банк, открывший аккредитив по поручению импортера (то есть лица, закупающего за границей товар для ввоза в свою страну), обязывается перед лицом, в пользу которого выставлен Б.а., произвести платеж в течение обусловленного срока при представлении документов, соответствующих условиям аккредитива. Это обязательство банка по Б.а. не может быть изменено или аннулировано без согласия всех заинтересованных в нем лиц, особенно бенефициара (лица, в пользу которого Б.а. открыт). Простой аккредитив не представляет лицу, в пользу которого он выставлен, самостоятельного права требования к банку о выплате суммы, указанной в аккредитиве. Хотя в основе Б.а. лежит сделка между экспортером и импортером, обязательства банков по Б.а. являются самостоятельными и независимыми от правоотношений сторон.

**Аккредитив безотзывный подтвержденный**- аккредитив, при котором покупатель поручает своему банку подтвердить аккредитив через банк продавца. Иными словами, банк продавца гарантирует выполнение условий платежа.

**Аккредитив бессрочный** - бессрочное обязательство банка производить по поручению клиента и за его счет платежи определенному лицу в пределах сумм и на условиях, указанных в поручениях.

**Аккредитив бланковый** - аккредитив, в котором не указана сумма.

**Аккредитив в банке** - вид банковского счета, по которому осуществляются безналичные расчеты. Средства, находящиеся на этом счете, используются для расчетов только с одним поставщиком в течение установленного срока за определенные товары и услуги. А. применяются: по договору между поставщиком и покупателем, в случае, если хозяйственные отношения носят нерегулярный характер; когда прием товаров покупатель производит по месту нахождения поставщика; в порядке санкции к покупателю; в отношении предприятий, имеющих сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей и в других случаях.

**Аккредитив возобновляемый** - аккредитив, открываемый не на полную сумму платежей, а на ее часть и автоматически возобновляемый по мере осуществления расчетов за очередную партию товаров: применяется в расчетах за регулярные поставки.

**Аккредитив гарантийный** - специальный вид аккредитива, обычно используемый в качестве обеспечения платежей или для повышения кредитоспособности клиента, открывается импортером в пользу экспортера или его банка как гарантия контракта. Под такой аккредитив обычно требуется 100%-ное резервирование средств; применяется в качестве дополнительного обеспечения платежа при расчетах в форме инкассо или банковского перевода. Многие банки выставляют его по поручению только тех импортеров, которые имеют у них свои счета.

**Аккредитив делимый** - аккредитив, при котором можно открыть несколько аккредитивов в пределах суммы, указанной в аккредитиве, в отличие от неделимого аккредитива.

**Аккредитив денежный** - именной документ, адресованный банком-эмитентом своему отделению или банку в той же стране или за границей, содержащий поручение о выплате денег получателю в течение определенного срока при соблюдении указанных в аккредитиве условий.

**Аккредитив документарный** - разновидность аккредитива, по условиям которого банк обязуется выплатить согласно инструкциям покупателя определенную сумму продавцу против предъявления товарораспорядительных документов.

**Аккредитив именной** - аккредитив с указанием в нем бенефициара: физического или юридического лица, которому необходимо выплатить определенную сумму при выполнении определенных условий.

**Аккредитив коммерческий** - аккредитив, требующий следующих документов, в дополнение к платежному требованию: коммерческий счет, коносамент, страховой полис или сертификат. Эти документы рассматриваются как основные в международной торговле.

**Аккредитив неделимый** - аккредитив, по которому вся причитающаяся экспортеру сумма будет выплачена только после завершения всех поставок, то есть после последней поставки. Применяется при поставках отдельными партиями технологически связанного оборудования, когда недопоставка даже одной партии делает невозможным использование поставленного ранее комплекса разных видов оборудования, аппаратуры.

**Аккредитив неотменяемый** - аккредитив, при котором эмитент может иметь право изменения или отзыва неотменяемого аккредитива в зависимости от того, был ли кредит направлен клиенту или бенефициару. Поскольку направлением эмитентом кредита определяется время его фактического представления, это предупреждает постоянные изменения его клиентом. Если кредит отправлен, неотменяемый аккредитив может быть изменен или отозван только с согласия клиента. Аккредитив действует в отношении бенефициара, когда он его получает или получает извещение о его выпуске. Акцепт бенефициаром аккредитива не требуется для того, чтобы признать эмитента ответственным перед бенефициаром. Одностороннее изменение неотменяемого аккредитива эмитентом является аннулированием аккредитива, обеспечивающим бенефициара теми же правами, что и продавца после приостановления исполнения обязательства.

**Аккредитив неподтвержденный** - аккредитив, при котором отсутствует подтверждение платежа со стороны банка, через который предусматривается платеж.

**Аккредитив неподтвержденный безотзывный** - аккредитив, при котором банк продавца лишь информирует его об открытии аккредитива, а сам не подтверждает его, то есть, не гарантирует его оплату. В таком случае ответственность за выполнение обязательств несет только банк покупателя.

**Аккредитив отзывный** - аккредитив, действие которого может быть прекращено банком до наступления окончательного срока его действия.

**Аккредитив открытый** - аккредитив, при котором покупатель не имеет права отзывать аккредитив. Поскольку такой аккредитив не дает продавцу никакой гарантии, он используется весьма редко.

**Аккредитив отменяемый** - аккредитив, в котором могут быть внесены изменения или он может быть отозван эмитентом без уведомления или согласия клиента или бенефициара. Однако бенефициар не полностью лишен защиты: во-первых, эмитент не может отозвать аккредитив после того, как бенефициар представил требование об оплате, и, во-вторых, право односторонней модификации зависит от соглашения между сторонами.

**Аккредитив подтвержденный** - 1. аккредитив, при котором банк, через который происходит оплата, принимает на себя обязательства произвести платеж указанной в аккредитиве суммы независимо от поступления средств от банка, в котором был открыт аккредитив; 2. аккредитив, получивший дополнительную гарантию платежа со стороны другого банка, который принимает на себя обязательство оплачивать документы, соответствующие условиям аккредитива, если даже банк-эмитент откажется совершать платежи.

**Аккредитив подтвержденный безотзывный** - аккредитив, при котором покупатель поручает своему банку подтвердить аккредитив через банк продавца. Иными словами, банк продавца гарантирует выполнение условий платежа.

**Аккредитив револьверный** - 1. аккредитив, открываемый не на полную сумму платежей, а на ее часть и автоматически возобновляемый по мере осуществления расчетов за очередную партию товаров. Р.а. открывается при равномерных поставках, растянутых во времени, с целью снижения указанной в нем суммы; 2. аккредитив на определенную сумму, который автоматически возобновляется в течение оговоренного периода.

**Аккредитив резервный** - забалансовое обязательство банка, гарантирующее чужие обязательства или используемое для повышения кредитоспособности клиента; под такие аккредитивы требуется 100%-е резервирование средств; может быть: 1) формой поддержки заимствований, при которой корпорация просит свой банк открыть аккредитив в пользу другого банка, предоставляющего ей резервный кредит в качестве обеспечения; 2) аккредитивом, с помощью которого банк гарантирует выполнение обязательств своего клиента.

**Аккредитив с красным условием** - аккредитив, по которому банк выплачивает авансом часть суммы аккредитива при представлении складской расписки или другого подобного документа вместо коносамента.

**Аккредитив с отсрочкой платежа** - аккредитив, в соответствии с которым деньги выплачиваются бенефициару (получателю) по прошествии некоторого времени с момента его предъявления.

**Аккредитив с рассрочкой платежа** - аккредитив, используемый в расчетах предприятий-экспортеров, предоставляющих коммерческий кредит иностранным покупателям при поставках машин и оборудования. В этом случае после передачи документов в банк экспортер получает не всю стоимость отгруженного товара, а лишь обусловленную часть, остальная сумма выплачивается в порядке и в сроки, предусмотренные платежными инструкциями.

**Аккредитив торговый** - аккредитив, возникший на основе товарной сделки.

**Аккредитив учетный** - аккредитив в виде учета банком тратт, выставленных экспортером на покупателя.

**Аккредитив циркулярный** - аккредитив, позволяющий получить деньги в пределах данного кредита во всех банках-корреспондентах банка, выдавшего своему клиенту этот аккредитив.

**Активы** - (от лат. *activus* - деятельный) - 1. любая собственность компании; машины и оборудование, здания, запасы, банковские вклады и инвестиции в ценные бумаги, патенты (в западной практике также деловая репутация); 2. часть бухгалтерского баланса отражающая материальные и нематериальные (гудвилл) ценности предприятия



с точки зрения их состава и размещения: 3. превышение доходов над расходами в некоторых видах балансов (платежный баланс и т. д.); 4. в зарубежной практике это любой предмет, материальный или нематериальный, который представляет ценность для своего владельца. В большинстве случаев это либо наличные деньги, либо то, что может быть обращено в наличные деньги; исключения составляют досрочные выплаты ренты, местного налога на недвижимость или налога на автомобиль, то есть платежи ранее установленного срока. Материальные активы включают в себя землю, здания и сооружения, машины и оборудование, арматуру и приспособления, товарные запасы, инвестиции, дебиторскую задолженность и наличные деньги; к нематериальным активам относятся гудвилл, патенты, авторские права и торговые марки. Например, в Великобритании при налогообложении реализованного прироста рыночной стоимости капитала к активам относятся все формы имущества на территории Великобритании и за рубежом, включая опционы, дебиторские задолженности, собственность, выраженную в правах, валюту (отличную от фунтов стерлингов) и любую другую собственность либо созданную лицом, продающим ее, либо принадлежащую ему, но не приобретенную. Однако в активы должна включаться только такая собственность, стоимость которой может быть установлена.

**Активы компании** - часть бухгалтерского баланса, отражающего на определенную дату все принадлежащие компании материальные ценности, денежные средства и долговые требования. А.к. включает в себя: оборотный капитал (наличные деньги, инвестиции, дебиторскую задолженность, сырье и полуфабрикаты); основной капитал (недвижимость, машины, станки и оборудование); отсроченные платежи (нехозяйственные ресурсы, например, расходы по устройству и т. д.) и нематериальные активы (патенты, деловая репутация компании, торговая марка, авторские права и т. п.). В учетном терминологии развитых зарубежных стран принято деление А.к. на оборотные активы - средства, использованные, проданные или потребленные в течение отчетного периода (как правило года), и необоротные активы - средства, которые используются больше одного отчетного периода (года), приобретаются с целью использования в хозяйственной деятельности и не предназначены для продажи в течение года. Русские эквиваленты этих терминов - оборотный капитал и основной капитал. Активы банка включают в себя кассовую наличность, ссуды, инвестиции в ценные бумаги, здания и пр.

**Активы ликвидные** - активы, которые держатся в виде наличности или в другой форме, которую можно легко обратить в наличность (например, депозиты на текущем счету в банке, задолженности по торговым операциям, легко реализуемые инвестиции). Отношение этих активов к текущим обязательствам дает оценку платежеспособности организации.

**Активы материальные** - активы, которые имеют физическую природу и являются материальными объектами. Однако, за рубежом к материальным активам относят также аренду, акции, кредиты, ценные бумаги, то есть финансовые активы компаний. Следовательно, это реальные активы организации, в отличие от таких активов, как "гудвилл", патенты и торговые марки, которые еще более неосвязаемы, чем аренда и акции.

**Активы материальные чистые** - материальные (осязаемые) активы организации минус ее текущие обязательства. При анализе положения дел в организации ее чистые материальные (осязаемые) активы свидетельствуют о ее платежеспособности.

**Активы мертвые** - 1. собственность, имущество, бумаги, которые не могут быть реализованы; 2. активы, не приносящие дохода.

**Активы недвижимые** - участок земли и относящиеся к нему выполненные улучшения, в том числе постройки с совокупностью всех сооружений над и под землей.

**Активы нематериальные** - стоимость права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, сооружениями, оборудованием, а также иных имущественных

прав (в том числе на использование изобретений, ноу-хау), внесенная участниками предприятий (совместного, акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и др.) в счет их вкладов в уставной фонд предприятия и приобретенных в процессе его деятельности. Величина износа (амортизации) по активам нематериальным определяется в порядке, устанавливаемом учредительными документами предприятия.

**Активы неосязаемые** - активы, не имеющие физической натуральной формы, но наделенные "неосязаемой ценностью" и в силу этого приносящие фирме дополнительный доход. Сюда входят: торговые марки и знаки, секреты производства, издательские права, патенты, искусство управления, хорошая репутация фирмы.

**Активы нефинансовые** - экономические активы, не включенные в совокупность финансовых активов. Н.а. включают активы произведенные (основные фонды, запасы материальных оборотных средств и ценности) и активы непроизведенные (материальные и нематериальные).

**Активы нормируемые** - планируемые остатки оборотных средств.

**Активы Ностро** - активы банка, находящиеся в банках-корреспондентах.

**Активы предприятия** - имущество предприятия. Оно состоит из материальных, финансовых и невещественных активов. К материальным активам относятся земля (если она находится в собственности предприятия) или право на ее использование; здания и сооружения производственного назначения; здания и сооружения непроизводственного назначения; административные здания; жилищные, детские, учебные, лечебные, оздоровительные и иные здания, помещения, находящиеся на балансе предприятия; установленное и не установленное производственное оборудование; движимое имущество непроизводственного назначения; запасы сырья, топлива и полуфабрикатов (на складах, в цехах, в дороге), готовой продукции; имущество, основные средства, здания или сооружения, земельные участки, сданные в аренду; принадлежащие предприятию филиалы, дочерние компании, если они не имеют статуса юридического лица, а их балансы не разделены с балансом данного предприятия. <br> Финансовые активы включают кассовую наличность; депозиты в банках; вклады; чеки; страховые полисы; вложения в ценные бумаги; обязательства других предприятий и организаций по выплате средств за поставленную продукцию (коммерческий кредит); портфельные вложения в акции иных предприятий; пакеты акций других предприятий, дающие право контроля; паи или долевые участия в других предприятиях. <br> Неимущественные активы - это торговые марки, фирменные знаки, патенты, "ноу-хау", другие виды интеллектуальной собственности; право на пользование.

**Активы работающие** - активы, приносящие процентный доход (ссуды нефинансовому сектору, межбанковские и прочие кредиты, включая просроченные, а также ценные бумаги, паи, доли),

**Активы реальные** - сумма остатков (сальдо) основных средств за вычетом износа, производственных запасов, незавершенного производства, малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

**Активы резервные** - крупные элементы финансового счета в статистике платежного баланса, которые играют значительную роль в анализе состояния внешнеэкономических расчетов страны. Р.а. состоят из внешних активов страны, которые находятся под контролем органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы этими органами для прямого финансирования дефицита платежного баланса. В категорию Р.а. включаются следующие компоненты: монетарное золото, специальные права заимствования, резервная позиция в МВФ, активы в иностранной валюте и прочие требования.

**Активы рисковые** - 1. банковские активы, стоимость которых зависит от динамики рыночной конъюнктуры; долгосрочные инвестиции и долгосрочные ссуды; <br> 2. акционерный капитал, подчиненный требованиям держателей облигаций,

эмитированных компаний. Эти требования могут войти в противоречие с интересами эмитента и привести его к банкротству; 3. ценные бумаги с колеблющимся курсом.

**Активы фиктивные** - бухгалтерский термин для обозначения активов, которые отражаются в балансе не потому, что они имеют реальную стоимость, а в связи с особенностями самой системы двойной бухгалтерии. Примером может служить дебетовое сальдо в отчете о прибылях и убытках. Ф.а. следует отличать от незримых активов.

**Активы финансовые** - термин, отражающий всю совокупность финансовых инструментов, накопленных на определенную дату юридическими и физическими лицами. Включают: денежные средства в кассе, депозиты в банках, чеки, расчетные документы в пути, денежные документы, финансовые вложения, ценные бумаги, долевые вклады в другие предприятия.

**Актuarная дисконтированная стоимость причитающихся пенсий** - дисконтированная стоимость ожидаемых выплат по пенсионному плану, причитающихся вышедшим на пенсию и работающим сотрудникам в зависимости от их трудового стажа.

**Актuarные допущения** - произведенные компанией непредвзятые и взаимно совместимые оценки демографических и финансовых переменных, которые будут определять окончательные затраты на пенсионное обеспечение.

**Актuarные прибыли и убытки** - актуарные прибыли и убытки включают: <br>корректировки на основе опыта (разница между первоначальными актуарными допущениями в отношении будущих событий и тем, что в действительности произошло); <br>результаты изменений в актуарных допущениях.

**Акцепт** - (от лат. acceptus-принятый; англ.-acceptance) - согласие на оплату денежных и товарных документов во внутреннем и международном обороте. Акцепт переводного векселя, тратты означает согласие плательщика на оплату векселя и оформляется в виде соответствующей надписи акцептанта на лицевой стороне векселя. Акцепт документов, выставленных на инкассо, может быть положительным, когда плательщик дает письменное согласие на оплату каждого платежного требования (во внешней торговле не применяется), или отрицательным, когда согласие плательщика выражается в непредставлении в установленный срок отказа от акцепта. Акцепт может быть также предварительным или последующим. При предварительном акцепте, применяемом за экспортируемые и импортируемые товары, отказ от него представляется в банка до наступления срока платежа. При последующем акцепте отказ от него сдается в банк в предусмотренные сроки после оплаты товарных документов. *глагол.* акцептовать, акцептировать.

**Акцепт на поставку** - провести долгосрочную операцию с ценными бумагами.

**Акцепт частичный** - случай, когда должник признает по данному векселю лишь часть указанной в нем суммы.

**Акцептант** или траттат - лицо, подписывающее вексель (тратту) и берущее тем самым на себя обязательство уплатить по векселю по наступлении срока платежа.

**Акцептирование** - гарантированное размещение ценных бумаг, одна из функций посреднических фирм при купле-продаже акций.

**Акцептная форма расчетов** - одна из основных форм безналичных расчетов по платежным требованиям, представляемых поставщиком покупателю через банк, путем снятия соответствующих сумм со счета покупателя. Акцептная форма расчетов применяется в двух видах: в положительном акцепте, при письменном согласии получателя (заказчика), и отрицательном (молчаливом), расчет производится, если в течение срока акцепта покупатель не отказался от уплаты.

**Акцептно-рамбурсные кредиты** - кредиты в форме акцепта трат экспортеров, предоставляемых банками одних стран по поручению банков других стран. Выдача таких кредитов связана с тем, что банк данной страны, не будучи осведомлен о кредитоспособности иностранного импортера, соглашается акцептовать тратты



экспортера лишь при гарантии платежа иностранным банком. для этого импортер до наступления срока тратты обязан внести деньги своему банку, который переводит (рамбусирует) их банку-акцептанту для платежа по акцептованным траттам в установленный срок. Основывается на сочетании акцепта (согласие) и рамбусирования (возмещения) средств.

**Акцептный кредит** - банковский кредит, получаемый экспортером или импортером путем передачи банку своих векселей, выставленных на данный банк. Такие векселя могут быть проданы, т.к. банковский акцепт дает право покупателю векселя получить расчет по нему в банке.

**Акциз** (фр. accise от лат. accisus - уменьшенный, урезанный) - государственный косвенный налог, преимущественно на некоторые основные продовольственные товары, предметы массового потребления и услуги, включаемый в цену товаров и в тариф на услуги; в настоящее время в России это налог, взимаемый сверх налога на добавленную стоимость.

**Акции в обращении** - все выпущенные и находящиеся в обращении акции, кроме собственных акций, выкупленных у акционеров.

**Акции дробление** - один из методов извлечения дополнительной учредительской прибыли и привлечения более широкого круга инвесторов, применяемый многими успешно функционирующими акционерными компаниями. Используется в тех случаях, когда курс акций поднимается достаточно высоко и имеется возможность "расщепления" акций путем кратного увеличения их количества в пропорции, например две новые акции за одну старую или три за две.

**Акционер** (фр. actionnaire от лат. actio - действие) – владелец акций, совладелец акционерного предприятия.

**Акционерное общество** (англ. corporation, public company) - организационная форма объединения предприятий, организаций и отдельных лиц (акционеров). Акционерами-учредителями могут выступать банки, торговые и промышленные компании, страховые общества, физические лица и др. Капитал акционерного общества образуется путем выпуска в обращение акций. Лица, приобретающие акции данного общества, т.е. участвующие в формировании его средств, имеют право на получение доли прибыли в форме дивиденда. Высшим органом акционерного общества является общее собрание акционеров, избирающее правление, которое рассматривает отчеты о деятельности общества, устанавливает размер дивидендов и т.д. В зависимости от числа и вида приобретаемых акций (простые, привилегированные) акционеры имеют различное количество голосов. Средства акционерного общества могут складываться не только от продажи акций (собственного капитала) и накопленной прибыли, но и за счет кредитов банка (заемные средства) и выпуска облигаций. Считается, что держатель 51% акций является владельцем контрольного пакета акций и может диктовать свою волю всему акционерному обществу. В действительности в силу распыленности массы акций среди их держателей достаточно иметь намного меньшую долю акций (около 20%) для практически полного контроля над акционерным обществом. Различаются акционерные общества: 1) закрытого типа, или товарищества с ограниченной ответственностью, которые отвечают по своим обязательствам только принадлежащим им имуществом, на которое может быть наложен арест, и не отвечают по обязательствам акционеров, равно как и акционеры не несут ответственности по обязательствам товарищества. Продажа акций на сторону не допускается; 2) открытого типа - акционерные предприятия, допускающие свободную продажу своих акций на сторону.

**Акционерный капитал (собственный капитал, уставной фонд, инвестиционный капитал, капитал, капитализация)** - разница между всего активами и всего обязательствами. Он представляет долю инвесторов в компании.

**Акция** (англ. share, equity, stock) - ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной доли в капитал акционерного общества, дает право на получение части

прибыли в виде дивиденда (англ. dividend). Акции продаются и покупаются на рынках ценных бумаг, акции крупных компаний - на фондовой бирже. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее номинальной стоимостью, а цена, по которой акция продается на рынке, - ее курсом. Курс акций той или иной компании находится в прямой зависимости от получаемого по ним дивиденда (и особенно его перспектив) и в обратной зависимости от величины процентных ставок в данный момент, а также от множества других факторов и поэтому обычно отличается от номинальной стоимости акций. Курс акций и других ценных бумаг (котировка, биржевой курс) крупных компаний определяется на фондовой бирже и публикуется в биржевых бюллетенях. Основными видами акций являются: обыкновенные, привилегированные, учредительские.

**Акция второочередная (отложенная)** - акция, по которой дивиденды оплачиваются после выплаты дивидендов по всем другим видам акций.

**Акция дифференцированная** - англо-саксонское выражение, применяется по отношению к акциям, дивиденды по которым выплачиваются только после выплаты дивидендов по другим видам акций.

**Акция защищенная** - американское выражение, означающее акции относительно надежные с достаточно высокой рентабельностью и чей биржевой курс очень стабилен и не подвержен конъюнктурным колебаниям (муниципальные, общественно-коммунальные службы и т.д.). К их покупкам прибегают в целях защиты капитала в период острой нестабильности на биржах.

**Акция легкая** - подразумевается акция небольшой стоимости.

**Акция на предъявителя** - акция, анонимный держатель которой признается с юридической точки зрения полноценным акционером данной фирмы со всеми вытекающими отсюда правами.

**Акция обыкновенная** – вид акций, на который распределяется в виде дивиденда часть прибыли, оставшаяся после уплаты твердого процента держателям привилегированных акций. Поэтому размер дохода по обыкновенным акциям колеблется в зависимости от прибыли предприятия. Так как держатели обыкновенных акций подвержены наибольшему риску, связанному с деятельностью акционерного общества, им предоставлено право избирать членов правления компании и решать другие вопросы на общем собрании акционеров.

**Акция привилегированная** - акция, которая дает право на первоочередное получение дохода, отчисляемого от чистой прибыли предприятия в виде фиксированного процента на вложенный капитал. Как правило, они обеспечивают "кумулятивное" право на получение дивиденда: доход, недополученный держателями акций в неприбыльном для компании году, компенсируется им в последующие годы. Владельцы привилегированных акций пользуются преимуществом при возврате акционерного капитала в случае ликвидации предприятия. Обычно привилегированные акции не дают право голоса при решении дел компании, и в частности, при избрании членов правления. Встречаются так называемые привилегированные акции с правом участия, держатели которых, получая твердый процент на вложенный капитал, в то же время наравне с владельцами обыкновенных акций участвуют в распределении оставшейся части прибыли и пользуются правом голоса при решении дел компании.

**Акция учредительская** - акция, распределяемая среди учредителей акционерной компании и дающая им некоторые преимущественные права. Держатели учредительских акций имеют дополнительное количество голосов на общих собраниях акционер, пользуются первоочередным правом на получение акций в случае их дополнительного выпуска, вместе с другими крупными акционерами играют главную роль в решении важнейших вопросов, связанных с деятельностью акционерной компании. На долю владельцев учредительских акций, как правило, приходится наибольшая часть прибыли.

**Алиенация** - операция, ведущая к изменению владельца акции, капитала, ценности (продажа, передача и т.д.).

**Аллонж** - прикрепленный к векселю добавочный лист, на котором совершаются передаточные надписи (индоссамент), если на оборотной стороне векселя они не умещаются. Первую передаточную надпись на аллонже принято делать так, чтобы она начиналась на векселе, а заканчивалась на аллонже. На нем также может быть совершен аваль.

**Альпари** - термин, означающий, что биржевой, рыночный курс ценной бумаги или валюты соответствует их номиналу (паритету). Курсы ценных бумаг и валют на денежных рынках, как правило, отклоняется от номинала.

**Альтернативная стоимость (Alternative Cost, Opportunity Cost, Economic Cost)** - альтернативная стоимость - оценка ресурсов не по затратам на их создание (приобретение), а по стоимости, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным использованием. При оценке альтернативной стоимости имущества рекомендуется рассмотреть, прежде всего, следующие альтернативные направления его использования.

**Амортизация "гудвилла"** - амортизация нематериальных активов. В зарубежной практике рекомендуют в качестве предпочтительного метод списания стоимости "гудвилла" в год его приобретения. При этом стоимость следует зачислить на счет резервов, а не на счет прибылей и убытков. Однако допускается и списание стоимости "гудвилла" на счет прибылей и убытков по частям в течение всего периода экономической жизни "гудвилла". Что касается собственных, не приобретенных нематериальных активов, если они вообще числятся на балансе, то их стоимость списывается одним из двух вышеназванных способов.

**Амортизация (Depreciation, Amortization, Depletion)** - распределение амортизируемой стоимости актива на рассчитанный срок его полезной службы. В рамках понятия амортизация различают: износ (depreciation) - термин обычно применяется к материальным активам; амортизация (amortization) - термин часто используется для нематериальных активов; истощение (depletion) - амортизация природных ресурсов (так называемых истощаемых средств - природный газ, уголь, нефть, древесина и т.п.) Природные ресурсы не включаются в состав амортизируемого имущества.

**Амортизация аккумулированной** - 1. сумма амортизации средств, накопленная на данное число: эта сумма вычитается из величины первоначальной стоимости средств, и полученная разность представляет собой остаточную стоимость: 2. специальный бухгалтерский счет, показывающий накопленное уменьшение стоимости средств производства в результате амортизационных расходов: этот счет всегда имеет кредитовый баланс.

**Амортизация бухгалтерская** - величина амортизации в США основных активов, которая рассчитывается в соответствии с бухгалтерскими принципами, принятыми в данной компании, и отражается в балансе: отличается от величины амортизации, учитываемой при расчете налогооблагаемой прибыли и подготовке налоговой декларации.

**Амортизация долга** - оплата займов или облигаций посредством регулярных платежей, как правило, по долгосрочным кредитам. А.д. осуществляется на годовой основе. На некоторых облигациях (бонах) печатается график амортизации, отражающий возвращаемую сумму и процент.

**Амортизация замедленная** - метод, позволяющий организациям отклониться от установленных средних параметров воспроизводства основных фондов, уменьшить величину амортизационных отчислений и соответственно себестоимость продукции (услуг), увеличив сроки службы основных фондов по сравнению с нормативами, замедлив их замену. Право на З.а. (списание) основных фондов и порядок ее проведения определяется Правительством России. При З.а. уменьшаются одновременно величины амортизационных отчислений и начисляемого износа основных фондов.

**Амортизация малоценных и быстроизнашивающихся предметов** - амортизация малоценных и быстроизнашивающихся предметов, переданных в производство или эксплуатацию, рассчитывается по их видам одним из следующих способов перенесении стоимости: линейный способ - исходя из фактической себестоимости предмета и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) - исходя из количества продукции (работ), производимой (выполняемой) с использованием предмета в отчетном периоде и соотношения фактической себестоимости предмета и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования; процентный способ - исходя из фактической себестоимости предмета и ставки в 50% или 100% при передаче предмета в производство или эксплуатацию. При этом в первом случае оставшиеся 50% начисляются при выбытии предмета из-за невозможного использования (непригодности) из производства или эксплуатации.

**Амортизация методом двойного уменьшающегося остатка** - распределение амортизируемой стоимости актива, при котором постоянный процент, применяемый к балансовой стоимости при вычислении суммы амортизации за год, составляет удвоенное значение дроби  $1/p$  (где  $p$  - срок службы, выраженный в годах). В российской практике применяется способ уменьшаемого остатка, в соответствии с которым амортизация рассчитывается исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации. Повышающий коэффициент для лизингового оборудования - до 3.

**Амортизация методом сложного процента** - распределение амортизируемой стоимости актива, обеспечивающее доход в виде вмененного процента с суммы, вложенной в актив. Сумма амортизационных отчислений при этом с течением времени растет. В российской практике такой метод не применяется.

**Амортизация на основе фактического объема производства** - распределение амортизируемой стоимости актива, при котором норма амортизации определяется делением чистой стоимости актива на число единиц продукции, которое этот актив предположительно может произвести в течение своего срока службы. Амортизационные отчисления за один год определяются умножением количества произведенных в этом году единиц на предварительно рассчитанную норму амортизации. Обычно этот метод используется при добыче нефти и газа.

**Амортизация накопленная** - сумма износа основных средств и нематериальных активов на дату составления баланса.

**Амортизация нематериальных активов** - начисление амортизации на стоимость нематериальных активов, используемых длительное время и в течение этого времени, стоимость их равномерно переносится на производственную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Амортизационные отчисления исчисляются по нормам, установленным самой организацией, исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и срока их полезного использования (но не свыше срока деятельности организации). Срок полезного действия нематериальных активов определяется самой организацией: при затруднениях в установлении этого срока он принимается за 10 лет. По окончании срока полезного использования нематериальных активов износ по ним не начисляют.

**Амортизация основных средств** - процесс переноса стоимости постепенно изнашивающихся основных средств на изготовленную продукцию. Основные средства участвуют в процессе производства длительный период (не менее года), сохраняя свою натуральную форму, но постепенно изнашиваясь. Износ основных средств может быть физическим и моральным. А. о. с. (о. ф.) начисляется ежемесячно по установленным нормативам отчисления и включается в себестоимость продукции или издержки



обращения. По российскому законодательству, предприятие может начислять ускоренную амортизацию.

**Амортизация резервная** - в зарубежной практике это сумма дополнительно начисленного износа, которая необходима в отдельные годы для компенсации того, что амортизационные фонды предыдущих лет создавались на основе оценок стоимостей, которые в настоящее время в результате инфляции устарели. В большинстве систем учета инфляции накопленная амортизация по этой причине должна увеличиваться, но Р. а. не будет соотноситься с прибылью текущего года, так как сумма относится к прошлым годам.

**Амортизация с сокращением остатка** - в зарубежной практике это техника расчета амортизационных отчислений, обычно для машин, в результате которой ежегодные амортизационные отчисления сокращаются в течение срока службы актива. Фиксированная норма амортизации в процентах ежегодно начисляется на стоимость актива (первый год) или на неамортизированную стоимость. Этот метод пригоден для некоторых машин, расходы на ремонт и обслуживание которых в течение срока их службы увеличиваются. Расходы на амортизацию планируется постепенно снижать, так что общие годовые вычеты из прибыли на использование машин остаются более или менее постоянными.

**Амортизация свободная** - метод предоставления юридическим лицам налоговой скидки путем разрешения им списывать издержки средств производства из налогооблагаемых прибылей в любой пропорции и за любой период времени по их усмотрению. Это позволяет юридическим лицам гибко использовать наиболее удобные для них методы учета амортизации в зависимости от ожидаемого движения денежной наличности, предполагаемых прибылей и налогообложения.

**Амортизация ускоренная** - износ, начисляемый более быстрыми темпами, чем если исходить из ожидаемого срока использования актива. Это чаще всего происходит в связи с налоговыми льготами, рассчитанными на поощрение капиталовложений. Для исчисления облагаемого дохода в таких случаях предприятиям позволено амортизировать определенные активы (например, энергосберегающие устройства или активы в регионах, отстающих в развитии) быстрее, чем обычно. Такая практика распространена во многих странах.

**Амортизируемая стоимость** - фактическая стоимость приобретения актива или другая величина, заменяющая фактическую стоимость приобретения в финансовой отчетности, за вычетом расчетной ликвидационной стоимости. Амортизируемая стоимость относится систематически на каждый отчетный период в течение срока полезной службы актива.

**Амортизируемые активы** - активы, которые: <br>(a) ожидается использовать на протяжении более чем одного отчетного периода; <br>(b) имеют ограниченный срок полезной службы; <br>(c) содержатся компанией для применения в производстве или поставке товаров и услуг, сдачи в аренду другим компаниям, или для административных целей.

**Анализ** (от греч. analysis — разложение) - метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы. В экономике анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях (в стране, отрасли, регионе, на предприятии, в частном бизнесе, семье) и в разных сферах экономики (производственная, социальная). Анализ служит исходной отправной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами и протекающими в них процессами. Экономический анализ призван обосновывать с научных позиций решения и действия в области экономики, социально-экономическую политику, способствовать выбору лучших вариантов

действий. Макроэкономический анализ охватывает экономику страны или даже мировую экономику, целые отрасли хозяйства и социальную сферу.

**Анализ «выгоды-затраты»** - сравнение выгод с затратами (доходов и затрат) в сопоставимых единицах измерения.

**Анализ- SWOT** -инструмент анализа рынка, который позволяет в сжатом виде представить рыночную ситуацию - опасности и возможности, которые ожидают фирму на рынке, а также ее слабые и сильные характеристики - то есть ее потенциал. Английские буквы данной аббревиатуры связаны с первыми буквами английских слов - сила, слабость, возможность и опасность.

**Анализ безубыточности Break-even analysis Cost-volume-profit analysis** - анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения величины выпуска, прибыли и затрат, позволяющий определить уровни доходов и затрат при различных уровнях деловой активности.

**Анализ вертикальный** - один из методов финансового анализа, заключающийся в сопоставлении финансовых показателей за два или более года. В. а. помогает выявить различные отклонения, требующие изучения. Чтобы сделать верные выводы, важно показать как абсолютные, так и относительные изменения показателей. В. а. - выражение каждой статьи данного финансового отчета через процентное отношение к одной определенной базовой статье. В балансе в качестве базы используют совокупные активы, в отчете о доходах - доходы от основной деятельности, в отчете о движении наличных средств - чистый прирост наличных средств за отчетный период. С помощью вертикального анализа можно выявить основные тенденции и изменения в деятельности компании. Данные вертикального анализа можно сопоставить с аналогичными данными компаний-конкурентов и средними по отрасли показателями и выяснить положение компании среди других компаний отрасли; также можно показать соотношение текущих и долгосрочных активов, выявить изменение состава текущих активов по сравнению с предыдущим периодом; показать сколько затрат и издержек приходится на каждую единицу дохода.

**Анализ данных «вглубь»** - метод анализа, при котором производится последовательное увеличение уровня подробности рассматриваемых данных с целью выявления причин отклонений или неудовлетворительных результатов. Например, анализ общего результата продаж, продаж по регионам, продаж по Москве, накладных на отгрузку фирме «А» и т.д.

**Анализ дебиторов ABC-analysis of receivable** - при проведении такого анализа все дебиторы делятся на 3 категории в зависимости от стоимостного выражения дебиторской задолженности. Цель такой классификации заключается в распределении дебиторской задолженности по степени важности и методам контроля.

**Анализ девиации** – анализ отклонений для определения, насколько хорошо среднее значение представляет данные.

**Анализ добавленной стоимости** - анализ операционной деятельности и хозяйственных процессов с целью определения размера стоимости, добавляемой в результате совершения определенных операций и процессов, а также полезности продукции и услуг по отношению к их потребителям. Добавленная стоимость может рассчитываться как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных компанией, и стоимостью товаров и услуг, приобретенных у внешних организаций. Анализ добавленной стоимости позволяет определить, как используется добавленная стоимость по расходным статьям (на заработную плату, проценты, дивиденды, налоги, остаток для дальнейшего развития и т.д.). Анализ добавленной стоимости направлен на оптимизацию бизнес-процессов, устранение непроизводительных действий и повышение эффективности деятельности.

**Анализ затрат (Cost Analysis)** - анализ величины, структуры и динамики затрат с целью выявления их возможного снижения и более эффективного использования имеющихся ресурсов.

**Анализ затрат и результатов** - использование балансовых таблиц, в которых зафиксированы и подытожены затраты на производство основных видов экономического продукта и результаты в виде объемов производства, выпуска этого продукта. Такой анализ позволяет выявить уровень общих, полных затрат на производство продукта, установить взаимосвязи между разными секторами и отраслями экономики. Подобный анализ используется в качестве исследовательского инструмента, а также в прогнозных, предплановых обоснованиях, расчетах.

**Анализ корреляционный** - совокупность методов статистики математической, позволяющих оценивать коэффициенты, характеризующими корреляцию между случайными величинами и проверять гипотезы об их значениях на основе расчета их выборочных аналогов.

**Анализ коэффициентов (Ratio Analysis)** - измерение соотношения между двумя отдельными показателями. При финансовом анализе рассматривают обычно пять основных групп коэффициентов: 1 - измеряющих возможность погашения текущих обязательств; 2 - характеризующих движение (оборот) текущих активов; 3 - характеризующих собственный капитал; 4 - измеряющих результаты основной деятельности; 5 - характеризующих информацию на рынке. Чтобы сделать адекватные выводы и интерпретировать полученные коэффициенты, необходимо сделать следующие сопоставления: сравнить фактические коэффициенты текущего года с коэффициентами предыдущего года, а также с отдельными коэффициентами за 5-10 лет; сравнить фактические коэффициенты с нормативами, принятыми компанией; сравнить коэффициенты с показателями конкурентов, используя данные публикуемых финансовых отчетов; сравнить фактические коэффициенты с отраслевыми показателями. Коэффициенты можно сравнивать с показателями других компаний, действующих в той же отрасли, и с данными за несколько лет. Отдельно взятый коэффициент анализировать не имеет смысла. Это эффективный метод анализа финансового положения компании, но следует помнить о его пределах. Прежде всего, коэффициенты воспроизводят существовавшие ранее условия. Они основаны на фактических данных и потому отражают характеристики прошлых событий. Использование альтернативных методов учета может повлиять на значение коэффициентов (например, равномерная амортизация и метод двойного сокращения остатка). Изменение учетных оценок и методов могут повлиять на коэффициенты в том году, в котором эти изменения произошли. Направления деятельности компании могут быть разными, и ее сложно отнести к конкретной отрасли экономики, что усложняет процесс сопоставления. Коэффициент обычно рассчитывают по фактическим данным, что не отражает влияния колебаний цен и текущей рыночной стоимости. При анализе финансовых отчетов используют горизонтальный и вертикальный анализы и анализ коэффициентов.

**Анализ ликвидности предприятия** - анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства.

**Анализ отклонений** - 1. Определение значений и выявление причин отклонений фактических затрат от нормативных, плановых или расчетных. 2. В статистике - выявление отклонений параметра от среднего распределения.

**Анализ регрессионный** - статистический метод исследования зависимости (регрессии) между зависимым признаком  $Y$  и независимыми (регрессорами, предикторами).

**Анализ регрессионный качественный** - группа методов многомерного анализа данных, позволяющих оценить влияние нескольких номинальных независимых признаков (предикторов) на зависимый признак  $Y$ .



**Анализ рынка** - изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынке.

**Анализ соответствий (или анализ корреспондентный)** - метод описания взаимосвязи двух номинальных переменных в пространстве небольшой размерности, основанный на разложении статистики (хи-квадрат) (см. Коэффициенты парной связи номинальных признаков). Метод анализа соответствий использует двухвходовую таблицу сопряженности, в результате обработки этой таблицы можно получить единое пространство для переменных столбцов и строк. А.с.

**Анализ стоимостный** - комплексный аналитико-методический анализ, направленный на то, чтобы в изделии были заложены только интересующие потребителя функции с необходимым ему уровнем качества и, соответственно, были исключены все излишние функции, увеличивающие затраты на разработку, производство, сбыт и эксплуатацию изделия. С.а. позволяет минимизировать затраты фирмы на изделие при разумных (для целевого рынка) уровнях его качественных характеристик, что, в свою очередь, позволяет существенно повысить конкурентоспособность товара.

**Анализ структуры активов** - анализ величины, структуры и соотношения фиксированных и оборотных активов предприятия и динамики их элементов. Он, в частности, показывает: какова величина текущих и постоянных активов и как изменяется их соотношение; какие статьи растут опережающими темпами и как это сказывается на структуре баланса; какая доля активов заморожена на тот или иной срок в запасах и дебиторской задолженности.

**Анализ структуры пассивов** - анализ соотношения собственных и заемных средств предприятия, а также составляющих их статей. Определение динамики изменения статей пассивов за определенный период времени.

**Анализ факторный** - группа методов многомерного статистического анализа, которые позволяют представить в компактной форме обобщенную информацию о структуре связей между наблюдаемыми признаками изучаемого социального объекта на основе выделения некоторых скрытых, непосредственно не наблюдаемых факторов. Анализ факторный в его классическом варианте разработан для данных, полученных при измерениях по интервальным шкалам.

**Анализ финансовой устойчивости** - анализ состояния счетов предприятия на предмет его платежеспособности. Анализ устойчивости предприятия производится на основе построения баланса неплатежеспособности, который включает в себя показатели, характеризующие общую величину неплатежей, причины неплатежей и источники средств, ослабляющих финансовую напряженность.

**Анализ финансовый** - 1. анализ соответствия реальной экономической ситуации величины, состава и структуры денежных и квазиденежных фондов, денежных потоков, уровня и динамики цен, финансовых отношений между хозяйствующими субъектами, а также с регулирующими системами на рынке. На уровне государства - анализ создания, движения, распределения и перераспределения, использования финансовых ресурсов, движения денежных средств, денежного обращения; 2. анализ, направленный на получение комплексных оценок финансового состояния хозяйствующих субъектов, отраслей, территорий. Осуществляется путем разработки системы показателей исходя из направлений и содержания Ф.а. и выбора методов его проведения. Среди них можно выделить: метод балансовой увязки остатков и оборотов денежных средств; статистическую характеристику динамики финансовых показателей с использованием индексного метода и метода средних величин; метод группировок; структурную характеристику явлений; определение трендов развития финансовых явлений; анализ регрессионный, корреляционный и дисперсионный финансово-денежных отношений; графическую характеристику анализируемых явлений.

**Анализ функционально-стоимостной** - методология комплексного системного исследования функций объектов, направленная на обеспечение общественно необходимых потребительских свойств объектов при минимальных затратах на всех стадиях жизненного цикла.

**Анализ хозяйственной деятельности** - одна из ветвей экономического анализа, связанная с изучением производственной, финансовой, торговой деятельности предприятий, фирм, домашних хозяйств. Такой анализ направлен на выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых факторов.

**Анализ экономический** - 1. метод исследования экономики как по всей совокупности протекающих в ней процессов, так и по каждому из них. Э.а. осуществляется с целью выявления основных тенденций и закономерностей развития экономики, их взаимосвязи и взаимовлияния: факторов, определивших те или иные результаты; основных пропорций и соотношений. Инструментами Э.а. являются балансовый и индексный методы; факторный анализ; методы группировок, сравнений, исчисления относительных величин; современные математико-статистические методы. Информационной базой Э.а. служат данные социально-экономической статистики. Э.а., осуществляемый на уровне отдельной фирмы, предприятия, называется обычно анализом хозяйственной деятельности; 2. многочисленные методы для оценки затрат и выгод, относительной прибыльности деятельности, прибыли на инвестированный капитал, величины чистой прибыли, которую имеет на данный период фирма, дивидендов на одну акцию внутри фирмы.

**Анализ экономической эффективности** - метод для оценки соотношения затрат и выгод. Сопоставление затрат с мерой эффективности, обычно в форме коэффициента.

**Андеррайтер** - лицо, принимающее на себя обязанности по размещению, реализации ценных бумаг (акций) на рынке.

**Андеррайтинг** - размещение ценных бумаг по публичной подписке через посредников, функции которых обычно выполняют инвестиционные банки. Последние покупают ценные бумаги у выпускающих их компаний по заранее установленной цене и затем размещают их среди частных или институциональных инвесторов по более высоким ценам.

**Аннуитет** - 1. Соглашение по обеспечению ряда экономических выгод или денежных выплат через фиксированные промежутки времени, которое обычно заключается в результате капитальных вложений в материальные или нематериальные активы. 2. Периодические платежи, рассчитанные по формуле аннуитетных платежей (ежемесячный платеж включает полный платеж по процентам, начисляемым на остаток основного долга, а также часть самого кредита, рассчитываемую таким образом, чтобы все ежемесячные платежи при фиксированной процентной ставке были равными на весь кредитный период). Российское законодательство дает определение аннуитета только в отношении страхования, под аннуитетом понимается современная стоимость серии регулярных выплат, производимых с определенной периодичностью в течение срока, установленного договором страхования.

**Арбитраж** - операции по купле-продаже финансовых активов для получения спекулятивной прибыли из-за разницы курсов на различных биржах.

**Арбитраж валютный** - сделка с целью извлечения прибыли за счет разницы, существующей в данный момент в курсах одной и той же валюты на разных валютных рынках. Различают простой и сложный арбитраж валютный. При простом арбитраже валютном арбитражер использует разницу, зафиксированную на валютных рынках двух стран. При сложном арбитраже валютном операции проводятся одновременно с несколькими валютами на различных валютных рынках.

**Арбитраж процентный** - сделка с целью получения прибыли за счет разницы в процентных ставках по различным валютам. Используется арбитражерами, как правило, для регулирования валютной структуры своих краткосрочных активов и пассивов. Различают арбитраж процентный с покрытием на срок (покупка иностранной валюты по текущему курсу, открытие депозита в ней на какой-либо срок и одновременная продажа валюты по срочному курсу на тот же срок) и арбитраж процентный без покрытия на срок (открытие срочного депозита в иностранной валюте, купленной по текущему курсу, а по истечении срока депозита продажа валюты по новому текущему курсу).

**Арбитраж товарный** - сделка в целях получения прибыли от разницы в ценах на один и тот же товар на двух или нескольких рынках. 2. операции на одном и том же рынке, осуществляемые с целью получения выгоды от любой необычной разницы в котировках цен на товар с различными сроками поставки.

**Арбитраж фондовый** - сделка с целью получения прибыли в виде разницы между курсами одной и той же ценной бумаги на различных рынках фиктивного капитала. Этот вид арбитражных сделок способствует выравниванию курсов одноименных ценных бумаг, обращающихся одновременно на нескольких международных рынках.

**Арбитражер** - кредитно-финансовые учреждения, крупные корпорации и фирмы, осуществляющие арбитражные сделки на товарных, фондовых, валютных и денежных рынках.

**Аренда** - соглашение, в соответствии с которым арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или серию платежей право использования актива в течение оговоренного срока.

**Арифметическая медиана** - среднее положение. Каждой статье в ряду приписывается ряд значений (классовый интервал) и частота (сколько раз событие происходит в заданном классовом интервале).

**Арифметическая мода** - значение, которое повторяется чаще остальных в ряду (предполагается, что данных достаточно для "плавного", т.е. идеального распределения).

**Арифметическая средняя** - рассчитывается двумя способами: алгебраически и методом девиации. (1) Арифметическая средняя: Сумма всех значений из всех статей в ряду, деленная на количество этих статей. (2) Девиационная средняя: выбирается произвольное среднее значение и ему назначается нулевая ценность. Затем подсчитывается частота девиации каждой группы от средней (0). На основе этих данных получают оцениваемую среднюю.

**Ассигнация** - контракт, по которому одна сторона передает другой по какому-либо мотиву определенную сумму денег, ценные бумаги либо другие ценности.

**Ассортимент** - перечень видов и разновидностей продукции и товаров, различаемых по отдельным показателям (признакам). Ассортимент подразделяется на групповой и развернутый. Групповой ассортимент - это перечень различных видов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления; под развернутым ассортиментом понимают состав продукции и товаров одного вида, различаемых по отдельным признакам - маркам, фасону, профилям, артикулу, модели, росту, цвету и т.д.

**Аудитор** - физическое или юридическое лицо, проверяющее состояние финансово-хозяйственной деятельности компании или отражение этой деятельности в бухгалтерском учете. Аудитор должен иметь специальную лицензию на занятия этой деятельностью. <br>**Аутсорсинг (Outsourcing)** - способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения на основном предмете и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям. Как эффективный способ оптимизации деятельности предприятия аутсорсинг начал распространяться в 80-е годы XX века.

**Аукцион** - поочередная продажа финансовых активов на основе конкурсных покупателей по ценам, устанавливаемым во время продажи и изменяющимися в течение торгов.

**База данных** - 1 Набор данных, достаточный для решения определенной задачи или для определенной системы их обработки. 2 Набор данных, имеющий существенное значение для системы или для предприятия. 3 Форма представления и организации совокупности данных (например, статей, расчетов), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ.

**База начислений** - термин функционально-стоимостного анализа затрат, означающий численные значения, на которых основывается распределение дополнительных издержек. База распределения должна быть основана на измеримых «естественных» факторах.

**База распределения** - базис, на основе которого выполняется распределение, например, косвенных затрат на объекты учета затрат. Примерами такой базы являются отработанные человеко-часы, зарплата, машино-часы.

**Базисные условия поставки** - признанные в междунар. практике условия поставки, применяемые при заключении договоров купли-продажи, договоров поставки и т.п. Б.у.п. определяют осн. права и обязанности поставщика и потребителя при распределении издержек транспортных, место и время перехода рисков; место поставки, правила выполнения таможенных формальностей; сторону, несущую расходы по разгрузке, и т.п.

**Базисные финансовые инструменты** - финансовые инструменты, которые не относятся к производным финансовым инструментам (дебиторская и кредиторская задолженность, акции).

**Базисный (исходный) бюджет** - бюджет, устанавливаемый в начале года. Сравнительный анализ фактических данных с исходным бюджетом показывает размер отклонения от первоначального плана. Сравнение текущего бюджета с исходным позволяет оценить, какая часть этого отклонения вызвана изменениями текущих условий от предполагаемых изначально.

**Базовая нормативная себестоимость** - нормативная себестоимость, представляющая собой исторически сложившийся производственный стандарт. Она остается неизменной до тех пор, пока не произойдет значительное изменение сущности производственных операций. К пересмотру базовой нормативной себестоимости могут привести и такие события, как, например, рост цен на используемые ресурсы (сырье, материалы, энергоносители, труд).

**Базовая прибыль на акцию** - сумма чистой прибыли за период, приходящаяся на владельцев обыкновенных акций, деленная на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находившихся в обращении в течение периода.

**Базовая ставка** - ставка процента, используемая коммерческими банками в качестве базовой при расчете процентов, взимаемых с клиентов. В действительности, большинство клиентов банков платят некоторую премию сверх *базовой ставки*, принимая во внимание риск банков в связи с кредитованием, влияние конкурентного рынка и регулирования предложенных кредитов.

**Баланс** (от франц. balance - весы) - 1) количественное соотношение, состоящее из двух частей, которые должны быть равны друг другу, так как представляют поступление и расходование одного и того же количества денег, товара. Например, при равенстве экспорта и импорта товаров и сохранении его запасов наблюдается баланс его производства и потребления в течение определенного периода времени. Балансы отражают давно известный закон сохранения - "где сколько будет - столько и прибавит". Балансы составляются в натуральной форме (в физическом измерении) и в денежной форме (в стоимостном измерении). Самые разнообразные балансы используются в целях анализа, учета, планирования хозяйства всей страны (бюджетный баланс, платежный баланс, межотраслевой баланс), хозяйства, фирмы (бухгалтерский баланс, баланс основных средств, финансовый баланс), домашнего хозяйства (баланс



доходов и расходов семьи, потребительский бюджет). Баланс считают активным, если поступления опережа

**Баланс бухгалтерский** - документ бухгалтерского учета, который в обобщенном денежном выражении дает представление о финансовом состоянии дел фирмы на определенную дату. По своему строению Б.б. - двухсторонняя таблица, где левая сторона (актив) отражает состав и размещение хозяйственных средств, а правая - (пассив) отражает источники образования хозяйственных средств и их целевое назначение. В Б.б. должно присутствовать обязательное равенство актива и пассива. Основным элементом Б.б. является балансовая статья, которая соответствует конкретному виду имущества, обязательств, источнику формирования имущества. Балансовые статьи объединяются в группы (разделы баланса). Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется исходя из их экономического содержания. Каждая строка (статья) баланса имеет свой порядковый номер, что облегчает ее нахождение и ссылки на отдельные статьи. Для отражения состояния средств в балансе предусмотрены две графы для цифровых показателей: на начало года и на конец отчетного периода. Во второй графе показывается состояние средств и их источников на дату составления баланса. Различают баланс-брутто (грубый, нечистый) и баланс-нетто (чистый), последний чаще всего применяется на практике. Существуют различные виды Б.б., которые классифицируют по различным признакам. По времени составления Б.б. могут быть вступительные, периодические и годовые, ликвидационные, разделительные, объединительные. Вступительный баланс составляют на момент возникновения предприятия. Периодические (текущие) балансы составляют периодически в течение всего времени существования предприятия. Ликвидационный баланс формируют при ликвидации предприятия. Разделительные Б.б. составляют в момент разделения крупного предприятия на несколько более мелких структурных единиц. Объединительный баланс формируют при объединении нескольких предприятий в одно. По источникам составления Б.б. подразделяются на инвентарные, книжные и генеральные. Инвентарные балансы составляют только на основании инвентаризации. Книжный баланс составляют на основании только книжных записей без предварительной проверки их путем инвентаризации. Генеральный баланс основывается на учетных записях и данных инвентаризации. По объему информации балансы подразделяются на единые и сводные. Единый баланс отражает деятельность только одного предприятия. Сводные балансы получают путем механического сложения сумм, числящихся на статьях нескольких единичных балансов, и подсчета общих итогов актива и пассива. По формам собственности различают балансы государственных, муниципальных, смешанных и совместных, частных предприятий, а также общественных организаций. По объекту отражения Б.б. делятся на самостоятельные и отдельные. Самостоятельный баланс имеют только предприятия (хозяйства), являющиеся юридическими лицами. Отдельный баланс составляют структурные подразделения предприятия. К Б.б. предъявляются следующие требования: правдивость, реальность, единство, преемственность, ясность. Условие правдивости баланса обоснование его показателей документами, записями на бухгалтерских счетах, бухгалтерскими расчетами и инвентаризацией. Под реальностью баланса понимают соответствие оценок его статей объективной действительности. Единство баланса заключается в построении его на единых принципах учета и оценки. Это означает применение во всех структурных подразделениях предприятия единой номенклатуры счетов бухгалтерского учета, одинаковое содержание счетов, их корреспонденции и т.п. Преемственность баланса на предприятии, существующем несколько лет, выражается в том, что каждый последующий баланс должен вытекать из баланса предыдущего.

**Баланс движения капитала** - сальдо притока и оттока капитала из страны.

**Баланс движения капитала и кредитов** - субсчет ВВП, фиксирующий соотношение экспорта и импорта капиталов, кредиты, полученные страной за рубежом и предоставленные другим странам.

**Баланс доходов и расходов** - финансовый баланс, в разделах которого указаны источники и величины доходов и расходов в течение определенного периода времени и установлено их соответствие или превышение одной из частей баланса над другой. Балансы доходов и расходов составляются применительно к государству в целом (баланс доходов и расходов государства и населения), предприятию (баланс доходов и расходов фирмы - финансовый план), семье (баланс доходов и расходов семьи - семейный бюджет). Баланс доходов и расходов составляет основу бюджета.

**Баланс компаний** - одна из основных форм отчетности, состоящая из ряда счетов, показывающих финансовое положение организации на определенную дату, как правило, на последний день отчетного периода. Баланс состоит из трех основных разделов: активы, пассивы и капитал. Активы всегда должны быть равны сумме пассивов и капитала, так как на баланс всегда можно смотреть с двух сторон: (1) как на отчет о богатстве организации, когда активы минус пассивы равны капиталу (т.е. той сумме, которая может быть распределена между владельцами организации); или (2) как на отчет о том, из каких источников были сформированы активы, например частью из заемных средств (пассивы), а частью - за счет средств владельцев организации (капитал). Хотя сальдо баланса должно быть равно нулю, т.е. две стороны сбалансированы, свое название баланс в действительности получил из-за того, что он состоит из балансов по счетам бухгалтерских книг.

**Баланс консолидированный** - 1. сводная бухгалтерская отчетность о деятельности и финансовых результатах материнского и дочерних обществ в целом. Взаимный оборот ассоциированных внутри монополий компаний исключается из К.б. во избежание двойного счета; 2. сводный баланс, отражающий операции корпорации и ее филиалов: пример типичной структуры консолидированного баланса банка: актив - касса, валютные счета, средства в резервном фонде Центрального банка, кредиты предприятиям, факторинговые операции, займы другим банкам, прочие дебиторы, средства, вложенные в совместную хозяйственную деятельность, вложения в иностранное финансирование, облигации госзайма и другие ценные бумаги, здания, оборудование, капитальные затраты, отвлеченные средства за счет прибыли; пассив - уставный и резервный капитал, специальный и другие фонды, расчетные и другие счета клиентов, депозиты предприятий и организаций, вклады граждан, займы у других банков, ценные бумаги, прибыль, прочие пассивы; сумма актива и пассива на определенное число должны сходиться.

**Баланс ликвидационный** - бухгалтерский отчетный баланс, характеризующий имущественное состояние предприятия на дату прекращения им своего существования как юридического лица, составляемый ликвидационной комиссией после завершения расчетов с кредиторами и утверждаемый учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации юридического лица.

**Баланс материальный** - баланс, фиксирующий источники и масштабы поступления и расходования материальных ресурсов и соответствие их объемов.

**Баланс межотраслевой (производства и распределения продукции)** - экономико-математическая балансовая модель в виде системы линейных уравнений, характеризующих связи между выпуском продукции в одной отрасли (в стоимостном измерении) и затратами, расходом продукции всех участвующих отраслей, необходимым для обеспечения этого выпуска.

**Баланс оборотных средств** - таблица денежных поступлений и расходов фирмы в течение определенного периода, показывающая их соответствие.

**Баланс оборудования** - баланс, в котором сопоставляются наличные основные средства с учетом их износа и выбытия и вновь вводимые средства на предмет достижения

соответствия основных средств потребностям в них, диктуемым объемами производства. Составляется в целях определения показателей воспроизводства (выбытия, обновления) основных средств.

**Баланс основных средств** - баланс, в котором сопоставляются наличные основные средства с учетом их износа и выбытия и вновь вводимые средства на предмет достижения соответствия основных средств потребностям в них, диктуемым объемами производства. Составляется в целях определения показателей воспроизводства (выбытия, обновления) основных средств.

**Баланс платежный** - таблица, ведомость, отражающая движение денежных средств в виде платежей из страны в страну. Платежный баланс характеризует соотношение сумм платежей, произведенных страной за границей в течение определенного периода и поступивших в страну в течение того же периода. Частью платежного баланса является торговый баланс. Платежный баланс, в котором поступления денежных средств превышают их расходование, называют активным, а в противоположном случае — пассивным. Частью платежного баланса является торговый баланс, который включает чистый экспорт товаров, баланс текущих операций, состоящий из чистого экспорта товаров и услуг, доходов от инвестиций, переводов и баланса движения капитала, состоящего из оттока и притока капитала. Как правило, сальдо счета текущих операций и сальдо движения капитала балансируются.

**Баланс производственной мощности, отчетный** - баланс, характеризующий величину мощности по выпуску продукции, факторы ее изменения и уровень использования в отчетном периоде. Балансы производственных мощностей составляются в целях определения наличной производственной мощности на конец отчетного периода, выявления внутрипроизводственных резервов увеличения выпуска продукции, устранения узких мест, улучшения использования машин, оборудования, транспортных средств, сокращения их простоев. Балансы производственных мощностей составляются юридическими лицами и их обособленными подразделениями, занимающимися промышленной деятельностью (в дальнейшем предприятия, объединения) независимо от организационно-правовой формы и формы собственности. Малые и совместные предприятия, предприятия потребительской кооперации, ремонтные заводы и специализированные ремонтные мастерские, обслуживающие предприятия и организации агропромышленного комплекса, а также предприятия по производству строительных материалов (включая строительные конструкции и детали), как находящиеся на балансе строительных организаций, так и обслуживающие предприятия и организации агропромышленного комплекса, балансы производственных мощностей не представляют. Балансы производственных мощностей составляются предприятиями (объединениями) по всей номенклатуре выпускаемой ими продукции.

**Баланс производственных мощностей** - система показателей, характеризующих наличие, движение и использование производственных мощностей по выпуску конкретных видов промышленной продукции. Б.п.м. составляется в натуральном выражении и содержит данные о наличии мощности на начало периода; о приросте мощности за период; о выбытии мощности за период; о наличии мощности на конец периода; о средней мощности; о количестве произведенной продукции всего и в том числе в режимное время.

**Баланс рабочего времени** - баланс, характеризующий ресурсы рабочего времени работников предприятия и их использование на разные виды работ; представляется в виде таблицы показателей распределения рабочего времени по видам работ, позволяющей судить о способах использования времени и его достаточности.

**Баланс расчетный** - текущее соотношение денежных требований страны к другим странам, возникших в результате экспорта, предоставления кредитов, а также денежных обязательств, возникших в результате импорта и получения кредитов. Расчетные



балансы в отличие от платежных носят текущий характер, составляются на определенную дату.

**Баланс сальдовый** - бухгалтерский баланс, содержащий данные об остатках (сальдо) счетов бухгалтерского учета на определенную дату.

**Баланс текущих операций** - баланс, показывающий чистый экспорт страны, равный объему экспорта товаров и услуг за вычетом импорта с добавлением чистого дохода от инвестиций и чистых денежных переводов.

**Баланс торговый** - часть платежного баланса, характеризующая торговые связи страны с другими странами. Его составляющими являются экспорт и импорт товаров. Баланс рассчитывается как разница экспорта и импорта товаров, характеризует степень развитости национального товарного рынка.

**Баланс трудовых ресурсов** - баланс наличия и использования трудовых ресурсов, составленный с учетом их пополнения и выбытия, сферы занятости, производительности труда.

**Балансовая модель** - экономико-математическая модель, построенная в виде уравнения или системы уравнений, представляющих балансовые соотношения и характеризующих равенство поступившего (произведенного, закупленного) и распределенного, расходуемого продукта.

**Балансовая прибыль** - общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе.

**Балансовая стоимость** - стоимость объекта, основных средств предприятия, фирмы (долгосрочных активов), внесенных в ее баланс, зафиксированных в балансовой ведомости. Исчисляется как первоначальная стоимость приобретения, создания объекта, по которой он был занесен в балансовую ведомость, за вычетом накопленного износа. Балансовая стоимость компании, фирмы определяется как ее чистые активы, собственный капитал, то есть совокупные активы за вычетом совокупных обязательств, долгов.

**Балансовый отчет** - сводный отчет об активах, пассивах и чистой стоимости собственного капитала фирмы на определенный период; бухгалтерский баланс фирмы.

**Балансовый отчет** - финансовый отчет, который содержит три основных элемента бизнес-предприятия: активы, пассивы и акционерный капитал. В соответствии с уравнением бухучета эти три элемента должны уравниваться:  $\text{Активы} = \text{Пассивы} + \text{Акционерный капитал}$ .

**Банк** - финансовый институт (предприятие), главные функции которого состоят: в аккумулировании временно свободных денежных средств; предоставлении их во временное пользование в виде денежных кредитов (займов, ссуд); регулировании денежного обращения, включая эмиссию денежных знаков и ценных бумаг; посредничестве во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и физическими лицами..

**Банк-гарант** - банк, поручившийся за своего клиента. Выдает гарантии по поручению и за счет клиентов, а также за счет банков-корреспондентов. Наибольшее распространение имеют платежные гарантии: банк обязуется перед кредитором (экспортером) отвечать за исполнение должником (импортером) его платежных обязательств. По контракту банк-гарант может обеспечивать исполнение иных договорных обязательств в денежной форме (возврат аванса, выполнение условий торгов или контрактов и др.) - так называемые контрактные гарантии.

**Банк-корреспондент** (англ. corresponding banks) - банк, выполняющий на основе корреспондентского договора поручения другого банка по платежам и расчетам.

**Банкноты** (от англ. bank-note) - кредитные банковские билеты, вид бумажных денег или ценные бумаги, используемых как средство обращения в кредитной системе, заменяющих в обращении металлические деньги и частные коммерческие векселя.

**Банк-эмитент** - банк (как правило, центральный), выпускающий в обращение (эмитирующий) денежные знаки или (обычно коммерческий банк) ценные бумаги и платежно-расчетные документы.

**Бартерная сделка** - обмен непосредственно товарами и услугами без денежного участия.

**Безнадежная задолженность** (англ. hopeless indebtedness) часть дебиторской задолженности, получение которой признано невозможным (безнадежным) вследствие отказа суда либо арбитража во взыскании либо вследствие неплатежеспособности должника. После классификации долга как безнадежного соответствующий счет к получению кредитуются. Если компания работает по методике формирования резервов, и по этому счету был ранее создан резерв, то дебетуется соответствующий счет резервов. Для компаний, где применяется метод прямых списаний, дебетуется соответствующий счет убытков. В российской практике для признания долга безнадежным также оценивается исковая давность.

**Безналичный расчет** - денежные расчеты между различными субъектами хозяйственной деятельности, осуществляемые путем перечисления определенных сумм со счета плательщика на счет кредитора в банке, сберкассе или путем зачета взаимных требований.

**Безубыточности анализ** - анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения объемов производства, прибыли и затрат, позволяющий определить взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства. Его особенность заключается в том, что он показывает одновременно и объем, при котором не возникают ни прибыль, ни убытки, и влияние постоянных и переменных факторов на ожидаемую прибыль при различных объемах производства. Также называется Анализом соотношения «затраты-объем-прибыль» (CVP-анализ).

**Безубыточности график** - график, отражающий зависимость суммарных доходов и расходов от объема реализации при постоянном значении цены реализации единицы продукции; некоторые расходы являются постоянными, а некоторые изменяются прямо пропорционально реализации. Также называется Диаграммой прибыли вкладов (Contribution Profitgraph).

**Безубыточности предел** - разность между фактическими или бюджетными показателями объема реализации и соответствующими значениями в точке безубыточности. Обычно выражается в денежных единицах, может также выражаться в единицах продукции или коэффициентом.

**Безубыточности точка** - 1. Размер дохода, при котором суммы доходов и расходов равны. Этот показатель может быть представлен в единицах (как результат отношения постоянных затрат к маржинальной прибыли на единицу) или в денежном выражении (как результат отношения постоянных затрат к доле маржинальной прибыли на единицу). 2. Точка безубыточности соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия. Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции.

**Бенефициар** - 1. Лицо, в пользу которого осуществляется доверительное управление (траст). 2. Лицо, которое получает деньги по аккредитиву.

**Бета Коэффициент** - показатель чувствительности акций относительно движения остального рынка (S&P500 в США). Единица измерения рыночного/недиверсифицируемого риска, связанного с любой данной ценной бумагой на рынке. Определяется как соотношение между исторической доходностью отдельной акции и историческим доходом фондового рынка. Если акция увеличилась в стоимости на 12%, в то время как рынок увеличился на 10%, то бета акции будет равна 1,2. Также еще определяется как единица измерения волатильности, говорящая о том, как будет

двигаться акция относительно индекса или среднего значения. Например, бета 1,5 означает, что акция может продвинуться вверх, либо вниз на 50% больше, чем индекс Доу Джонс, или другой индикатор, на котором она основана.

**Бизнес** - предпринимательская деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела.

**Бизнес-план** - внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разрабатываемого коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем, возможные "препятствия" и методы их преодоления, показатели-индикаторы, по которым целесообразно слежение за текущим состоянием дел. Служит основанием для предоставления кредита. Является средством анализа коммерческого проекта на его реалистичность и эффективность. Разработка бизнес-плана осуществляется по принципу "первого руководителя" и личного участия руководителя фирмы или предпринимателя. Структура включает: а) резюме, представляющее преимущества проекта и финансовые результаты, ожидаемые от его реализации; б) конфиденциальный меморандум; в) описание предприятия и отрасли; г) основную часть бизнес-плана, состоящую из 10 разделов: 1) описывает товары (услуги), ради которых задумывается проект, и факторы, обеспечивающие достижение конкурентоспособности; 2) определяет рынки сбыта на основании оценки потенциальной емкости рынка, собственной доли на нем, прогноз объемов продаж и цены товаров (услуг); 3) информация о возможных конкурентах (качество их товаров, цены); 4) основные элементы маркетинга (схема распространения товаров, ценообразование, методы стимулирования продаж и др.); 5) план производства товаров (услуг) совместно со схемой производственных связей, процессов контроля качества продукции и оценкой возможных издержек производства; 6) организация дела в целом и работы персонала; 7) юридический план, определяющий организационно-правовую форму проекта; 8) оценка и прогнозирование рисков, управление ими; 9) финансовый план, обобщающий все данные по проекту и представляющий их в стоимостном выражении; 10) стратегия финансирования в виде плана получения средств (откуда и в какой форме намечается получить денежные суммы для реализации проекта, ожидаемое время возврата вложенных средств и получения дохода инвесторами). План производства должен включать: производственную программу предприятия, планируемый объем продаж продукции, потребность в основных фондах, расчеты потребности в персонале и заработной плате, сводную структуру себестоимости, потребность в дополнительных инвестициях. Финансовый план и стратегия финансирования должны включать: прогноз финансовых результатов, потребность в дополнительных инвестициях и формирование источников финансирования, модель дисконтированных денежных потоков, определение дисконтного срока окупаемости проекта, график кредиторской задолженности, процентов, штрафов, расчеты коэффициента внутренней нормы прибыли, точки безубыточности или порога рентабельности, прогнозный баланс, расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе прогнозного баланса. Для наглядного представления информации желательно использовать графики, диаграммы, фотографии и так далее. Схемы систематизации разделов бизнес-плана промышленного предприятия, используемые в российской и зарубежной практике, по сути своей одинаковы и могут различаться только по форме представления и расположению частей.

**Бизнес-процесс** - устойчивый процесс (последовательность работ), соотнесенный с отдельным видом производственно-хозяйственной деятельности компании и обычно ориентированный на создание новой стоимости (например, бизнес-процесс основного производства), иерархия взаимосвязанных функциональных действий, реализующих одну (или несколько) из целей системы, например, выпуск продукции или ресурсное обеспечение выпуска (под продукцией, понимают товары, услуги и документы).

**Бизнес-система** - это связанное и полное множество бизнес-процессов, реализуемых в рамках одной организационно оформленной бизнес-единицы при достижении её целей.

**Биража универсальная** (англ. universal exchange) - биржа, на которой осуществляются сделки как с оптовыми партиями товара, так и с валютой, ценными бумагами, фрахтовыми контрактами.

**Биржа реального товара** (англ. real good's market) - первоначальная форма товарной биржи, где сделки заключаются с наличными партиями товара, находящегося на складе. К настоящему времени Б.р.т. сохранились в немногих странах, например в Индии, Индонезии, Малайзии, где они осуществляют торговлю товарами местного значения и поэтому не имеют солидных оборотов. В развитых странах они занимаются в основном информационной деятельностью и разработкой типовых контрактов. Сегодня Б.р.т. продолжают открываться лишь в развивающихся странах, крайне заинтересованных в экспорте отдельных товаров внутреннего производства, поскольку это продлевает их существование в качестве суверенных государств.

**Биржа товарная** (англ. commodity exchnge) - форма регулярно функционирующего оптового рынка однородных товаров с определенными характеристиками, продающихся на основе встречных предложений покупателей и продавцов, что предполагает унификацию основных требований к качеству товара, условиям и срокам поставки. Б.т. возникла в XV-XVI вв. в Западной Европе из средневековой ярмарки и достигла расцвета во второй половине XIX в. Первая Б.т. в России появилась в Петербурге в 1703 г., а к началу XX в. их было уже не менее 100. В СССР они существовали в 1921-1930 гг. Возобновили свою деятельность в конце 80-х гг. Б.т. организационно оформлена в виде ассоциации частных лиц, заинтересованных не только в получении прибыли, но и в облегчении и удешевлении торговли. За несколько столетий она прошла путь от рынка реального товара к рынку, где сделки заключаются на срок, т.е. с поставкой товара в будущем (как без права, так и с правом перепродажи отдельных партий товара), а затем - к современной фьючерсной бирже. Если первоначально Б.т. обеспечивала лишь регулярную связь между продавцами и покупателями, то затем стала фиксировать торговые обычаи, заниматься стандартизацией товара, осуществлять котиrowание цен, разрабатывать типовые контракты, регулировать споры и др. Несмотря на то, что число Б.т. сократилось за последние сто лет примерно до 60, т.е. в 3 раза, они продолжают оказывать сильное влияние на международную торговлю, хотя бы по той причине, что через них реализуется до 10% мировой товарной массы.

**Биржа фондовая** (англ. stock exchange, stock market) - организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг, в том числе акций, облигаций частных компаний и облигаций государственных займов. Б.ф. мобилизует и перераспределяет временно свободные денежные средства между компаниями, отраслями народного хозяйства и другими сферами приложения, устанавливает рыночную стоимость ценных бумаг. Сделки с ценными бумагами на Б.ф. осуществляются на основе их биржевого курса (т.е. продажной цены на бирже), который колеблется в зависимости от спроса и предложения. Зарегистрированные биржевые курсы (биржевые котировки) публикуются в биржевых бюллетенях, а затем переносятся на страницы газет и журналов. Сводными показателями движения курса ценных бумаг являются индексы акций, наибольшей известностью из которых пользуется индекс Доу Джонса, отражающий рейтинг крупнейших компаний, котируемых на Нью-Йоркской фондовой бирже. Б.ф. появились позже товарных бирж, достигнув расцвета в XIX в. Крупнейшими из них сегодня являются Токийская, Нью-Йоркская, Лондонская, Франкфуртская, Парижская, Базельская, Миланская, Сингапурская, Тайваньская. В России функционировали в период НЭПа. Б.ф. имеют организационно-правовую форму частных акционерных обществ (США, Япония, Великобритания) или государственных институтов (Германия, Франция). Членами Б.ф. являются маклеры (брокеры) и дилеры, получающие основную прибыль от выполнения посреднических операций на бирже по



поручению своих клиентов. Б.ф. все еще не утратили своего значения и продолжают оставаться важнейшим элементом мирового рыночного механизма. В настоящее время они интегрируются в систему рынков фиктивного (фондового) капитала, включающую также биржи фьючерсные, валютные рынки, различные формы внебиржевого оборота ценных бумаг. Все чаще в орбиту их деятельности вовлекаются средние и даже мелкие фирмы. В структурах Б.ф. создаются отдельные секции ("вторые" и "третьи" рынки биржи) отличающиеся менее жесткими требованиями к компаниям, ценные бумаги которых стали в последнее время приниматься к котировке.

**Биржа фрахтовая** (англ. freight market) - биржа фрахтуемых (нанимаемых полностью или частично) судов; организуется по региональному, товарному или иным признакам; располагает информацией о спросе и предложении тоннажа, уровне фрахтовых ставок, об условиях договора фрахтования и др. Наибольшей известностью в мире пользуется фрахтовый центр в Лондоне. Крупнейшие Б.ф. сосредоточены также в Нью-Йорке, Токио, Гамбурге, Генуе, Гонконге.

**Биржа фьючерсная** (англ. futures market) - современная разновидность товарной биржи, торгующей фьючерсами (фьючерсными контрактами), которую характеризует преимущественно фиктивный характер сделок. Лишь 1-2% из них завершаются поставкой реального товара. В остальных случаях фьючерсы выполняются путем уплаты или получения разницы в цене. Б.ф. также отличаются косвенная связь с рынком реального товара через хеджирование унификация условий контракта, обезличенность сделок, заключение их не только на товар но и на валюту, индексы акций, процентные ставки, заменимость контрагентов по сделкам и др. Посредничество Б.ф. страхует сделки от нежелательных колебаний рыночных цен, ведет к уменьшению размера резервного капитала, ускоряет торговый оборот, удешевляет кредитование торговли, снижает издержки обращения.

**Биржевая торговля** (англ. exchange trade) - торговля товарами, валютой и ценными бумагами при посредничестве бирж. На биржах совершаются сделки на стандартные партии товара определенного (базисного) сорта без предварительного осмотра. Примерно в 5-10% случаев предметом купли-продажи выступает реальный товар (продавец обязан поставить его на биржу, а покупатель - забрать его с биржи), в 90-95% - фьючерсы. См. также биржа фьючерсная.

**Бланковый вексель** - вексель, на котором поставлена только подпись векселедателя, а сам текст ценной бумаги не заполнен.

**Брокер** - посредник на рынке ценных бумаг, осуществляющий операции от имени и за счет клиента.

**БРУТТО - доход** - доход по капиталовложениям в ценные бумаги или недвижимость до любых вычетов, включая налоги. |

**БРУТТО** (от итал. brutto - грубый) - 1. масса товара с упаковкой; 2. валовый доход без вычета расходов.

**БРУТТО-прибыль** - стоимость продаж за вычетом издержек производства, исчисленная до уплаты налогов.

**БРУТТО-КЭШ-ФЛОУ**. - разница между наличными поступлениями и платежами фирмы за определенный период.

**БРУТТО-проценты** - процентные платежи до вычета налогов, взимаемых у источника доходов.

**Брэнд (марка)** - название, понятие, знак, символ, дизайн или их комбинация, предназначенная для идентификации предлагаемых продавцом товаров или услуг, а также для установления их отличий от товаров и услуг конкурентов.

**Будущая стоимость** (Future Value) - стоимость актива на заданную в будущем дату платежа или серии платежей, рассчитанная по некоторому прогнозному методу, например соответствующей ставке процента рефинансирования.

**Будущая экономическая выгода** (future economic benefit) - возможность прямо или косвенно способствовать поступлению в компанию денежных средств и их эквивалентов. Такой потенциал может быть производительным, составляя часть основной деятельности компании. Он может также принимать форму обратимости в денежные средства и их эквиваленты или способности сокращения их выбытия, в случае, например, когда применение альтернативного производственного процесса снижает производственную себестоимость.

**Бухгалтерский учет** (Accounting) - бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

**Бухгалтерское уравнение** - уравнение, которое отражает балансový отчет: активы - обязательства = акционерный капитал.

**Бык** - участник фондового рынка, играющий на повышение курсовых цен.

**Бюджет** - роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия, учреждения на определенный период, утвержденная в законодательном порядке. Государственный бюджет - ежегодно разрабатываемая и регулируемая органами государственной власти сбалансированная смета (роспись) доходов и расходов государства. Структура доходов и расходов, источники и роль бюджета в экономике страны зависят от ее социально-экономического и политического строя. Государственный бюджет является важным источником информации об экономическом положении в стране и прежде всего о роли государства в экономике, в потреблении и перераспределении национального дохода. Государственный бюджет складывается из бюджета центрального (федерального) правительства и бюджетов местных властей. Доходная часть государственного бюджета страны складывается главным образом из налогов, пошлин и займов. Расходная часть может превысить доходную, что служит причиной возникновения бюджетного дефицита.

**Бюджет гибкий** - бюджет, показатели которого могут регулироваться в зависимости от уровня деятельности. Это может быть переменный бюджет, данные которого составляют фиксированные суммы плюс переменные от объема деятельности. Это может быть ступенчатый бюджет, состоящий из серии детальных финансовых бюджетов. Из всех них можно выбрать бюджет, приемлемый для любого уровня фактической деятельности, чтобы оценить фактические затраты и расходы. Ср. с Фиксированный бюджет (Fixed Budget).

**Бюджет главный** - бюджет, который консолидирует все подбюджеты в общий план и на основе которого производится управление. Обычно охватывает период, равный одному году. В его состав входит также финансовая отчетность (включающая отчет о финансовых результатах, баланс и отчет о движении денежных средств), операционный бюджет и бюджет продаж. Помимо указанного, в его состав может входить бюджет капитальных вложений, который в течение периода планирования корректируется таким образом, чтобы на его основе можно было координировать деятельность. Называется также Общим бюджетом (Comprehensive Budget).

**Бюджет динамический** - динамическое прогнозирование финансовых операций на ряд ближайших периодов (недель, месяцев или кварталов). В конце каждого периода та часть бюджета, которая соответствует прошедшему периоду, удаляется, а новый раздел бюджета за аналогичный по продолжительности период добавляется.

**Бюджет закупок** - план затрат и времени на определенный период, которые необходимы для обеспечения материальных потребностей предприятия, предусмотренных бюджетом, в разрезе материалов.

**Бюджет операционный** - план доходов и расходов, связанный с ведением операционной деятельности за определенный период. Называется также текущим бюджетом. Ср. с Бюджет капитальных вложений (Capital Budget).

**Бюджет проекта** - плановая стоимость работ, распределенная по периодам выполнения проекта.

**Бюджет центра ответственности** - бюджет, устанавливающий планы в разрезе лиц, ответственных за их выполнение. Этот бюджет представляет собой механизм контроля функционирования менеджеров центров ответственности, поскольку в нем закрепляются ожидаемые показатели эффективности их работы.

**Валовая прибыль** - совокупные доходы организации от продаж за вычетом издержек на проданные товары. Эти издержки включают затраты на их приобретение и стоимость доводки их до рыночной кондиции, но исключают издержки по их сбыту, общему руководству или финансовые издержки.

**Валовой внутренний продукт** (gross dovestic product, GDP) - макроэкономический показатель статистики народного хозяйства, выражающий совокупную стоимость конечной продукции отраслей материального производства и сферы услуг, произведенных на территории данной страны, ВВП, исчисленный по реальным затратам производителей (т.е. без налогов и субсидий), имеет название "валовой внутренний продукт по факторной стоимости". С учетом же итогового сальдо налогов и субсидий показатель ВВП превращается в валовой внутренний продукт по рыночным ценам". Для удобства международных отношений ВВП рассчитывается в американский долларах. Сопоставимость показателей обеспечивается единой методологией национальных счетов, разработанной статистической службой ООН и принятой в большинстве стран мира.

**Валовой доход** - 1. Доход физического лица или организации до вычета из него понесенных при его получении затрат. 2. Доход, подлежащий налогообложению, но из которого налоги удержаны не были. По многим видам доходов налоги могут удерживаться у источника, оставляя налогоплательщикам чистую сумму.

**Валовой национальный продукт, ВВП** (англ. gross national product, GNP) - макроэкономический показатель статистики народного хозяйства, выражающий совокупную рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных национальными субъектами (предприятиями организациями и частными лицами) за год, независимо от их территориального местоположения. В отличие от ВВП показатель ВВП включает стоимость потребленных населением товаров и услуг, государственных закупок, капитальных вложений, а также сальдо внешнеэкономических операций за год, включающее сальдо торгового баланса (стоимостную разницу экспорта и импорта товаров и услуг) и сальдо платежного баланса (стоимостную разницу междуграничными платежами и поступлениями по заработной плате, прибылями и др.). В зависимости от знака сальдо ВВП может быть больше или меньше ВВП.

**Валютный курс** - соотношение обмена двух валют.

**Валютный курс на отчетную дату** - текущий валютный курс на отчетную дату.

**Валютный риск** - вид ценового риска. Риск того, что стоимость финансового инструмента будет колебаться в связи с изменениями в курсах обмена валют.

**Варияция товара** - модификация товара, который уже производится и находится на рынке, путем изменения его отдельных свойств или показателей качества. Могут быть изменены физические (материал, качество), эстетические (дизайн, цвет, форма), символические (название марки товара), свойства товара и связанные с такой деятельностью подразделения фирмы (служба покупателей, служба сервиса и т.д.). Важнейшими стратегиями модификации могут быть стратегии улучшения качества товара, повышения полезности товара, улучшение формы и стиля товара.

**Варрант** - производная ценная бумага, дающая ее владельцу право приобрести в определенный момент акции по установленному курсу.

**Векселедатель** - лицо, выписавшее вексель кредитору.

**Векселедержатель** - владелец векселя, имеющий право получение денежной суммы, указанной на векселе.



**Вексель** - платежное обязательство, составленное в соответствии с законом, и содержащее безусловное обязательство выплаты денежной суммы векселедержателю.

**Вексель банковский** (англ. bank bill) - тратта, выставляемая банками данной страны на своих заграничных корреспондентов.

**Вексель домицилированный** (от лат. domicilium - местожительство; англ. domiciled/addressed bill)- вексель, на котором обозначено место платежа иное, чем местожительство векселедателя.

**Вексель казначейский** (англ. treasury bill) - краткосрочный вексель, выпускаемый государством для покрытия своих расходов.

**Вексель коммерческий** (англ. commercial bill)- вексель, выдаваемый заемщиком кредитору под залог товара.

**Вексель краткосрочный** (англ. short-term bill)- вексель, подлежащий оплате по требованию или в течение самого непродолжительного времени.

**Вексель переводной** - тратта (англ. bill of exchange, draft)- письменный приказ одного лица (кредитора, именуемого трассантом) другому лицу (заемщику, именуемому трассатом) уплатить в указанный срок определенную сумму денег третьему лицу (предъявителю, именуемому ремитентом); вписывается и подписывается кредитором. Приказ кредитора имеет силу только в том случае, если должник-трассат подтвердит в письменной форме на лицевой стороне В.п. свое согласие произвести платеж в указанный срок.

**Вексель предъявительский** (англ. demand bill, bill of sight)- вексель, подлежащий оплате немедленно по требованию предъявителя.

**Вексель простой, соло-вексель** (англ. promissory note) - обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора; выписывается и подписывается должником.

**Вексельный бланк** - лист вексельной бумаги, снабженный надписью векселедателя с пробелами для вписания денежной суммы, реквизитов юридического или физического лица, срока платежа.

**Вексельный учет** - операция по приобретению кредитными организациями векселей до наступления срока платежа по ним.

**Вертикальный анализ** - каждая статья балансового отчета, в сумме составляющая итог (такая как наличные денежные средства или обязательства к оплате) делится на итоговую сумму (такую как всего активы или всего текущие пассивы). Полученный коэффициент помещают рядом с долларовой суммой статьи в балансовом отчете. <br>В отчете о прибылях и убытках - это выражение каждой статьи как отношение или процент от реализации.

**Вертикальный холдинг** (холдинг концернового типа) - объединение предприятий по продуктовому признаку в единой производственной цепочке взаимосвязанных переделов.

**Виртуальный холдинг** - группа тесно связанных в своей деятельности компаний, осуществляющих взаимодополняющие функции по обеспечению продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю, при этом связи между ними и право владения ими явным и формальным образом не демонстрируются.

**Вмененная стоимость** (Imputed Cost) - затраты, отнесенные на объект их учета, несмотря на отсутствие фактической операции-основания, отражаемой в бухгалтерском учете. Используются в управленческом учете для получения более качественной информации для целей управления соответствующим центром прибыли/затрат. Например, доля аренды общей площади (если не распределяется в бухгалтерском учете), вмененный расход на управление дочерним предприятием, вмененный процент на вложенный капитал и прочее.

**Вместимость точки безубыточности завода** - приблизительная мощность завода, при которой организация "остается при своих" (ТР мощности завода.).

**Внеоборотные активы** - активы длительного пользования. Активы с продолжительностью использования более одного года. К ним относятся: Долгосрочные финансовые вложения; Нематериальные активы; Основные средства; Прочие долгосрочные активы.

**Внепроизводственные расходы** - непроизводственные расходы, связанные с реализацией произведенной продукции, которые входят в полную себестоимость продукции сверх ее производственной себестоимости.

**Внереализационные доходы** - доходы, полученные от операций по ценным бумагам, от участия в дочерних предприятиях, от курсовых разниц по операциям в инвалюте.

**Внереализационные расходы** - затраты, не связанные с производством и реализацией основной продукции, но относимые на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

**Внешняя (временная) стоимость** (Extrinsic Value) - величина, на которую премия по опциону превышает его внутреннюю стоимость. Фактически, это стоимостное выражение времени, остающегося до истечения опциона. Временная составляющая снижается с приближением окончания срока действия опциона. Когда опцион переходит в состояние "вне денег", он теряет свою внутреннюю стоимость, и его цена становится равной временной составляющей.

**Внутренняя норма прибыли** (Internal Rate of Return, IRR) - ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость денежных выплат и поступлений равна нулю. Называется также Нормой прибыли с поправкой на время (Time-Adjusted Rate of Return).

**Внутрифирменная прибыль** (Interdivisional Profit) - разность между ценой реализации и себестоимостью продукции, проданной одним подразделением другому подразделению той же хозяйственной единицы. Цена реализации в таких случаях обычно называется трансфертной ценой.

**Внутрихозяйственная прибыль** (Intracompany Profit) - прибыль от реализации, произведенной одной компанией другой компании в рамках консолидированной или аффилированной группы.

**Возмещаемая сумма** - сумма средств, которую компания ожидает к возмещению при дальнейшем использовании актива, включая его остаточную стоимость при ликвидации.

**Возможная цена продажи** - цена или сумма, по которой может быть продан актив или погашено обязательство. Может принимать форму текущей возможной цены продажи, ожидаемой возможной цены продажи или текущей стоимости. Называется также Текущей возможной ценой продажи (Current Realizable Value). Восстановительная стоимость (Recovery Value) 1. Оценочный доход от перепродажи или списания основного средства. 2. Стоимость восполнения израсходованных запасов. 3. Стоимость основного средства с учетом переоценки основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

**Восстановительная стоимость** - сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в случае приобретения таких же или аналогичных активов в настоящий момент.

**Временная разница** - разница между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой. Временная разница может быть либо: (a) налогооблагаемой, либо (b) вычитаемой.

**Временной ряд** - последовательное построение статистических данных в порядке времени их появления.

**Время задержки, время выполнения** - 1. Промежуток времени, необходимый для выполнения процесса (или серии операций). 2. В контексте логистики - время между подтверждением потребности в заказе и поступлением товаров. Индивидуальными компонентами времени выполнения могут быть: время подготовки заказа, время в очереди, время обработки, время движения или транспортировки, время приема и инспекции.

**Время простоя** - время, когда продукция не производится из-за остановки ресурсов (например, оборудования), их текущего ремонта и обслуживания, нехватки материалов, нехватки инструментов или потому, что соответствующие операции не были запланированы.

**Всего постоянные расходы** - сумма постоянных расходов за период.

**Всего реализация в кредит** - всего реализация минус допущения на возврат товаров и безнадежные долги. То же, что и реализация.

**Вспомогательный персонал (рабочая сила)** - работники, необходимые для ведения бизнеса, но не вовлеченные в производство товара или услуг. Заработная плата вспомогательного персонала является косвенными издержками.

**Вторичный рынок** - покупка и продажа ценных бумаг после их первоначального выпуска.

**Выплаты** - сумма денежных средств выплаченная компанией.

**Выпуск займа** - облигации выпущенные корпорацией. Облигация представляет денежные средства, предоставленные корпорации владельцами облигаций, в отличие от акции, которая представляет долю собственности.

**Выручка** - деньги, полученные от продажи чего-либо или в качестве прибыли, дохода.

**Выручка маржинальная** - прирост выручки в результате продажи одной дополнительной единицы продукта.

**Выручка от продаж, валовая** - общая сумма выручки от реализации продукции, работ и услуг, а также материальных ценностей. Основной частью В.в. является выручка от реализации товарной продукции. Кроме того, в В. в. включается выручка от прочей реализации, то есть реализации продукции непромышленного характера. В.в. определяется в фактических ценах реализации.

**Выручка от продаж, чистая** - объем продаж (реализации) за вычетом возвратов продукции потребителем в связи с отказом от использования и по рекламациям.

**Выручка от реализации продукции** - важнейший результат производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия; в основном соответствует принятому в мировой практике показателю "объем продаж". Под В.от р.п. понимается сумма денежных средств, фактически поступившая на счета предприятия в банке, в кассу предприятия, и другие поступления в оплату реализованной продукции (работ, услуг) за данный период - месяц, квартал, год. В В.от р.п. включаются суммы, поступившие за реализацию готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг промышленного характера, покупных изделий (ранее приобретенных узлов и деталей для комплектации) и др. Зависит от объема реализованной продукции, ее ассортимента, качества и сортности, уровня цен. Своевременность и полнота поступлений выручки от реализации продукции способствует нормальному финансовому состоянию объекта хозяйствования.

**Выручка-БРУТТО** - вся валовая выручка, которую получает (или предполагает получить) предприятие на основе выполнения заключенных договоров.

**Выручка-НЕТТО** - вся валовая выручка, которую получает (или предполагает получить) предприятие на основе выполнения заключенных договоров, за минусом налогов, исчисляемых от нее.

**Высоколиквидные ценные бумаги** - легко реализуемые ценные бумаги. Ценные бумаги (акции, облигации и т.д.), которые свободно покупаются и продаются на фондовой бирже.

**Выставленные счета предыдущего периода** - счета высланные потребителям в предыдущем финансовом периоде.

**Вычитаемая временная разница** - временная разница, результатом которой являются вычеты при определении налогооблагаемой прибыли (убытка, учитываемого при налогообложении) будущих периодов, когда балансовая стоимость актива или обязательства возмещается или погашается.

**Гарант** - поручитель; государство, юридическое или физическое лицо, дающее в чем-либо гарантию. Г. обязан исполнять обязательство за должника только в том случае, если последний не удовлетворяет требований кредитора.

**Гарантированная остаточная стоимость** (guaranteed residual value) - для арендатора это та часть остаточной стоимости, которая гарантирована им или связанной с ним стороной (сумма гарантии является максимальной суммой, которая в любом случае может быть выплачена); для арендодателя это часть остаточной стоимости, гарантированная арендатором или третьей стороной, не связанной с арендодателем, которые в финансовом отношении способны выполнить обязательства по гарантии.

**Гарантия** (англ. gurantee, warranty) - 1) ручательство за выполнение каким-либо юридическим или физическим лицом финансовых, экспортно-импортных и др. договорных условий (обязательств); ответственность гаранта (им с согласия договаривающихся сторон может стать третье лицо, например известная фирма, банк и т.д.) за невыполнение этих обязательств; 2) установленная законом ответственность: продавца - за качество товара, за то, что он не находится в собственности третьих лиц, не может быть продан в счет погашения чьей-либо задолженности; покупателя - за своевременную оплату договорной цены товара, своевременное (в пределах исковой давности) предъявление претензий в случае нарушения продавцом своих обязательств. Понятие Г. включает обязанность продавца обеспечить отсутствие дефектов в товаре и его пригодность для нормальной эксплуатации в течение установленного гарантийного срока. В противном случае покупатель имеет право выставить продавцу целый ряд требований, например: об аннулировании договора купли-продажи (при выявлении серьезных или неустраняемых дефектов); снижении продажной цены (если выявленные дефекты незначительны и устранимы); исправлении дефектов (если это возможно); замене некондиционного товара, его дополнении, доукомплектовании и др. Таким образом, Г. распространяется как на сам товар, так и на качество материалов, применявшихся для его изготовления, конструкции, механические и технологические показатели товара и др. После заявления покупателем его законных претензий, он вправе задержать оплату всей покупной цены до полного устранения дефектов.

**Геометрическое среднее значение** - в основном используется для усреднения коэффициентов и при расчете средних ставок увеличения / снижения наборов данных, что значит, что среднее значение - это значение, расчет которого зависит от размеров всех значений.

**Гиперинфляция** - потеря покупательной способности денег в таком темпе, что сопоставление сумм денежных средств от сделок и других событий, произошедших в разное время даже в течение одного отчетного периода, вводит пользователей отчетности в заблуждение. Признаками гиперинфляции являются характерные черты экономической обстановки в стране, включающие, в том числе, следующие: <br>(a) население в целом предпочитает держать свои средства в неденежных активах или в относительно стабильной иностранной валюте. Суммы в национальной валюте немедленно инвестируются, чтобы сохранить покупательную способность; <br>(b) население, в целом, рассматривает денежные суммы не в местной валюте, а в относительно стабильной иностранной валюте. Цены также могут приводиться в такой валюте; <br>(c) продажи и покупки в кредит осуществляются по ценам, компенсирующим ожидаемое падение покупательной способности в течение срока, на который предоставляется кредит, даже если этот период короткий; <br>(d) ставки процента, заработная плата и цены привязаны к индексу цен; и <br>(e) совокупный темп инфляции на протяжении трех лет приближается к 100% или превышает этот показатель.

**Гистограмма** - 1. столбчатая диаграмма; графическое изображение изменений какой-либо величины; 2. техническое средство анализа динамики биржевых цен методом построения графиков в системе координат; диапазон изменения цены может быть



выражен линиями, соединяющими низшую и высшую цены, показом разрывов по дням, построением понижающегося и повышающегося тренда, определением линий поддержки и сопротивления, линий коридора и прорыва (используются точки, "крестики и нолики").

**Год базовый** - 1. первый год, принимаемый в расчет в любой системе данных; 2. базисный год, принятый за основу при определении экономического индекса.

**Горизонтальный холдинг** (холдинг сбытового типа) - объединение однородных бизнесов в филиальные, например, территориальные структуры, обычно характеризующееся наличием единой логистики.

**Готовая продукция** - законченный продукт в ожидании отправки.

**График** - схематическое отношение. Вертикальная ось раскалибрована одним набором ценностей, а горизонтальная другим. Нанося точки в соответствии со значениями этих двух наборов, вы сможете сравнивать одно значение с другим.

**Группировка** - группировка распределение изучаемой совокупности единиц анализа на однородные группы по заданным признакам. Цель группировки определение численности однородных групп единиц анализа по интересующим исследователя признакам. В зависимости от того, используются ли для группировки количественные или качественные признаки, группировка имеет определенные особенности. В случае количественных признаков (возраст, стаж работы, зарплата и т.

**Группировка аналитическая** - статистическая группировка, предназначенная для изучения взаимосвязей между признаками. А.г. строят по одному из взаимосвязанных признаков, например факторному, а далее вычисляют по каждой выделенной группе средние (или относительные) значения другого признака (в нашем случае результативного). Параллельно сопоставляя значения обоих признаков по характеру их совместных изменений, делают заключение о наличии и направлении связи.

**Групповая амортизация** - метод амортизации, по которому активы с аналогичными характеристиками группируются, и по этой группе рассчитывается одна сумма амортизационных начислений. При выбытии отдельно взятых активов этой группы прибыль и убытки не отражаются.

**Давальческие товары** - товары, временно ввозимые из-за границы на территорию данной страны либо временно вывозимые за ее пределы для переработки с последующим возвращением в страну происхождения товара в виде компенсационных товаров. Д.т. ввозятся (вывозятся) беспошлинно или с уплатой таможенной пошлины, которая возвращается при вывозе (ввозе) компенсационных товаров, см. также возврат сумм ввозных таможенных пошлин, возврат сумм вывозных таможенных пошлин.

**Давальческое сырье** (англ. give and take raw material) - сырье партнера, которое ввозится в другую страну для его переработки и последующего вывоза готовой продукции в страну владельца сырья.

**Движение денежных средств (*cash flows*)** - разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени (обычно финансовый год).

**Движение запасов** - изменение с течением времени уровня запасов с учетом их расходования и пополнения. Например, движение складских, производственных, провиантских запасов и т.д.

**Движение наличности** - совокупность платежей и поступлений сумм наличных денег, полученных или выплаченных предприятием, или предпринимателем. План движения наличности (или наличный бюджет) устанавливает все ожидаемые в данном периоде платежи и поступления. Он отличается от плана прибыли и убытков и имеет гораздо большее значение в периоды, когда предприятие переживает недостаток наличных средств. Именно на основе плана движения наличности менеджеры производят своевременные платежи работникам и кредиторам.

**Дебет** - 1. сумма, причитающаяся к выплате или получению в результате хозяйственных взаимоотношений с юридическим или физическим лицом. В активе Д. означает увеличение учитываемых сумм; в пассиве - уменьшение; 2. счет поступлений и долгов данному учреждению, организации; 3. одна из сторон (левая) бухгалтерского счета, имеющего форму двухсторонней таблицы.

**Дебет-нота** (англ. debit note) - извещение одной из сторон расчетных отношений другой стороне о записи в дебет счета последней определенной суммы ввиду наступления срока какого-либо обязательства, создающего право требования данной суммы.

**Дебитор** (от лат. debitor - должник; англ. debtor) - должник; юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность организации, учреждению, предприятию (антоним понятию кредитор).

**Дебиторская задолженность** (англ. accounts receivable) - сумма причитающихся предприятию, организации, учреждению, но еще не полученных денежных средств (долгов); является составной частью их оборотного капитала; по истечению сроков исковой давности списывается в убыток. Сумма долгов, причитающихся объединению, предприятию, организации, учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных и деловых взаимоотношений с ними.

**Девияция средней** - вариации, определяемые на базе абсолютных значений в анализе девиации.

**Действительная ставка процента** - внутренняя норма прибыли или доход, получаемый до срока погашения облигации, на момент ее выпуска. Если облигация выпускается по цене ниже номинала, действительная ставка процента будет выше номинальной ставки; если она выпускается по цене выше номинала, действительная ставка процента будет ниже номинальной ставки.

**Деловая процедура** - это часть функции, задачи, работы, цепи событий, происходящая в течение определенного промежутка времени и обладающая познаваемым результатом.

**Деловая репутация** (Goodwill) - 1. Счет активов, появляющийся в результате приобретения предприятия за сумму, превышающую справедливую стоимость ее чистых активов, поддающихся учету. 2. В экономическом смысле это - характеристики хозяйственной единицы, не идентифицируемые отдельно и позволяющие получить сверхнормативную прибыль от активов, поддающихся учету. В российской практике применяется как термин «деловая репутация», так и «гудвилл». Гудвилл - коммерческая ценность предприятия (фирмы), его престиж, деловые связи (Постановление Госкомстата РФ от 2 апреля 1999 г. № 24 «Об утверждении единовременной формы федерального государственного статистического наблюдения за деятельностью организаций по оценке стоимости имущества»). Для целей бухгалтерского учета деловая репутация организации может определяться в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств (п. 27 ПБУ 14/2000). Деловая репутация может быть отрицательной, когда максимальная рыночная стоимость приобретаемых чистых активов превышает цену приобретения компании.

**Демпинг** - продажа товара по ценам, значительно ниже среднего рыночного уровня, так называемым "бросовым", иногда ниже себестоимости. Во многих западных странах действуют антидемпинговые законодательства, которые защищают прибыль национальных производителей и нередко препятствуют ввозу товаров из других стран, предлагаемых по пониженным ценам в связи с недостаточной конкурентоспособностью.

**Денежные активы** (monetary assets) - удерживаемые деньги и активы к получению в фиксированных или установившихся суммах денег.

**Денежные статьи (денежные финансовые активы и финансовые обязательства; денежные финансовые инструменты)** - денежные средства и активы (финансовые активы) и обязательства (финансовые обязательства) к получению или выплате в фиксированных или определяемых суммах.

**Денежный поток от инвестиционной деятельности** (Cash flow from investing activities) - определяется как чистое изменение постоянных активов.

**Денежный поток от финансовой деятельности** (Cash flow from financing activities) - образуется за счет привлечения новых источников капитала (эмиссия акций) плюс увеличение процентных обязательств, минус выплаченные дивиденды.

**Депозит** - запись в учетных регистрах депозитария, необходимая для исполнения депозитарием договора счета депозит с депонентом, которая фиксирует права собственника ценных бумаг.

**Депозит** (от лат. depositum, англ. deposit) - 1. вклад в банки и сберегательные кассы. Различаются: срочные, до востребования, условные; 2. записи в банковских книгах, подтверждающие определенные требования клиентов к банку; 3. передаваемые на хранение в кредитные учреждения ценные бумаги (акции и облигации); 4. взносы в таможенные учреждения в обеспечение оплаты таможенных пошлин и сборов; 5. взносы денежных сумм в судебные и административные учреждения в обеспечение иска, явки в суд; 6. сумма денег, представляющая собой обусловленную часть общей стоимости фьючерсного контракта или твердую сумму, которая должна быть уплачена членом биржи расчетной палаты, а клиентами - брокеру, когда контракт регистрируется.

**Депозит банковский** - денежные суммы, помещенные на хранение в банк от имени частного или юридического лица - клиента банка, которым за это начисляется банком определенный процент за использования этих средств в своей инвестиционной и кредитной деятельности. В банковской отчетности отражаются как пассивы.

**Депозит бессрочный** - депозит, который подлежит возврату по первому требованию вкладчика (поэтому ставка по срочному депозиту выше, чем по бессрочному).

**Депозит блокированный** - депозит, временно запрещенный для возврата его владельцу.

**Депозит бюджетных учреждений** - денежные суммы, ценные бумаги, поступающие во временное распоряжение бюджетных учреждений и подлежащие возврату или передаче по принадлежности предприятиям, организациям, лицам при наступлении определенных условий (принятие судебного решения, выписка больных из лечебных учреждений).

**Депозит возвратный** - задолженность компании перед своими клиентами или служащими, услуги которым оказывались компанией при условии вклада ими определенной денежной суммы в качестве гарантии оплаты своих будущих обязательств перед компанией.

**Депозит гарантийный** - гарантийный, первоначальный задаток; сумма денег, представляющая собой обусловленную часть общей стоимости фьючерсного контракта или твердую сумму, которая должна быть уплачена членом биржи расчетной палаты, а клиентами - брокеру, когда контракт регистрируется (см. МАРЖА). Г.д. обычно составляет от 2 до 10% стоимости фьючерсного контракта, но в некоторых ситуациях может повышаться до 50% и более. Как правило, для добросовестных хеджеров депозит устанавливается в меньшем размере, чем для биржевых спекулянтов.

**Депозит до востребования** - банковский депозит, который может быть изъят владельцем без заблаговременного уведомления.

**Депозит срочный** - 1. депозит, который может быть изъят только по истечении определенного срока или после предварительного уведомления, и поэтому ставка по нему выше, чем по депозиту до востребования; досрочное изъятие денег может приводить к потере процентов; 2. на фьючерском рынке: контракт на базе срочного депозита.

**Депозит транзакционный** - депозит, средства с которого могут быть переведены другим лицам в виде платежей по сделкам, осуществляемым с помощью чеков или электронных денежных переводов.

**Депозит чековый** - счет, дающий право на выписывание вкладчиком чека, подлежащего обязательному погашению.



**Депозитарий** - 1. лицо, которому передаются ценности для хранения без перехода к нему права собственности; 2. профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий депозитарную деятельность. Д. может быть только юридическое лицо. Д. несет гражданско-правовую ответственность за сохранность депонированных у него сертификатов ценных бумаг. В обязанности Д. входят: 1) регистрация фактов обременения ценных бумаг депонента обязательствами; 2) ведение отдельного от других счета депо депонента с указанием даты и основания каждой операции по счету; 3) передача депоненту всей информации о ценных бумагах, полученной депозитарием от эмитента или держателя реестра владельцев ценных бумаг. Д. имеет право регистрироваться в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг или другого Д. в качестве номинального держателя в соответствии с депозитарным договором. Д. несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по учету прав на ценные бумаги, в том числе за полноту и правильность записей по счетам депо. Д. в соответствии с депозитарным договором имеет право на поступление на свой счет доходов по ценным бумагам, хранящимся с целью перечисления на счета депонентов.

**Депозитарная деятельность** - предоставление услуг по хранению ценных бумаг и учету прав на них.

**Депорта** - биржевая операция, при которой продавец ценной бумаги рассчитывает на получение прибыли за счет снижения курсовой цены ценной бумаги.

**Дерево решений** - диаграмма, в которой каждая ветвь представляет собой альтернативное решение. Чистый выигрыш (выгоды минус затраты) отражается на заключительных узлах дерева, путь к которым проходит по ветвям от начального узла. Используется для анализа альтернативных вариантов и принятия решения.

**Деривативы** - производные ценные бумаги.

**Дефлятор** - совокупность различных индексов, используемых для пересчета компонентов валового внутреннего продукта в сопоставимые цены и для характеристики совокупности обобщающих показателей динамики цен. Последнее делает индексы Д. всеобъемлющим показателем, оценивающим масштабы инфляции. Д. рассчитываются путем отнесения величины анализируемого показателя в фактических ценах к его величине в постоянных ценах. Для получения агрегированного показателя на макроуровне осуществляется переоценка компонентов показателя из фактических в сопоставимые цены. Существует несколько методов переоценки: 1) метод непосредственной оценки продукции, при котором отдельные продукты отчетного периода оцениваются по ценам базового периода. Применяется для оценки производства и использования продукции сельского хозяйства; 2) метод дефлирования индекса цен, при котором используются данные о стоимостных объемах соответствующей показателей в действующих ценах и индекс цен; 3) метод экстраполяции посредством индексов физического объема; переоценка производится на основании стоимостных объемов базового периода и индекс физического объема. Используется для пересчета в сопоставимые цены тех компонентов, объем которых в сопоставимых ценах определяется изменением физического объема на производства или реализации (валовой продукции торговли, материально-технического снабжения, заготовок и другие).

**Диагностика** - установление и изучение признаков, характеризующих состояние организмов, машин, систем, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений нормального режима их работы, деятельности.

**Диагностика экономическая предприятий** - анализ и оценка экономических показателей работы предприятия на основе изучения отдельных результатов, неполной информации с целью выявления возможных перспектив его развития и последствий текущих управленческих решений. Как итог диагностики на основе оценки состояния хозяйства, его эффективности делаются выводы, необходимые для принятия быстрых, но важных

решений, например о целевом кредитовании, о покупке или продаже предприятия, о его закрытии и т. п.

**Диверсификация** - одновременное расширение, развитие двух и более, не связанных друг с другом видов производств в целях завоевания новых рынков и получения дополнительной прибыли. Применяют горизонтальную, вертикальную и скрытую стратегии диверсификации.

**Диверсификация горизонтальная** - пополнение ассортимента фирмы новыми изделиями, которые не связаны с выпускаемыми ныне, но могут вызвать интерес существующей клиентуры.

**Диверсификация конгломератная** - пополнение ассортимента изделиями, не имеющими никакого отношения ни к применяемой фирмой технологии, ни к ее нынешним товарам и рынкам.

**Диверсификация концентрическая** - пополнение ассортимента новыми изделиями, которые с технической или маркетинговой точки зрения похожи на существующие товары фирмы.

**Дивиденды** - распределение прибыли между акционерами пропорционально количеству принадлежащих им определенного класса акций.

**Дилер** - посредник на рынке ценных бумаг, осуществляемый операции от своего имени и за свой счет.

**Динамическая ценовая дискриминация** - ценообразование с учетом ценовой эластичности спроса в режиме реального времени. Продавец, как правило, использует электронные «отпечатки» покупателя (историю предыдущих покупок, количество посещений сайта, записи посещений других сайтов, прочие электронные данные о покупателе) для поднятия/снижения цены. Если характеристики покупателя говорят о ценовой чувствительности, то продавец дает ему скидку.

**Директ-кост** - метод учета затрат, согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Сущность Д.-к. заключается в том, что все издержки делятся на две группы: переменные (прямые) и постоянные (косвенные). В основу учета себе стоимости кладутся только переменные (прямые) издержки. Косвенные расходы исключаются из себестоимости, так как, по мнению сторонников этого метода, они вызваны не столько непосредственным процессом производства, сколько течением времени. Таким образом, для Д.-к. самым характерным является строгое отделение в учете прямых издержек от косвенных. Они совершенно различны и в схемах корреспонденции никогда не должны смешиваться. Цель этого метода - выявить степень зависимости между прямыми издержками и занятостью.

**Дисконт** - 1. разница между ценой в настоящий момент и ценой на момент погашения или ценой номинала ценной бумаги; покупка финансового инструмента до момента его погашения по цене, которая меньше номинала; 2. разность между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты; 3. разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки; 4 . понижение цены на товар в результате несоответствия его качеству, оговоренному в контракте; 5. отклонение в меньшую сторону от официального курса валюты.

**Дисконтирование Discounting** - определение текущего эквивалента денежных средств, ожидаемых к получению в определенный момент в будущем.

**Дисконтирование будущей прибыли (Discounting of future income)** -метод, применяемый при рассмотрении альтернативных вариантов инвестирования. Позволяет оценить планируемую прибыль с учетом текущей стоимости денежных средств. Операция дисконтирования заключается в приведении ожидаемой в будущем прибыли к ее эквиваленту в текущей стоимости, т.е. сумма будущей прибыли уменьшается с помощью коэффициента, который отражает сложившуюся в текущий момент процентную ставку (например, депозитную). Коэффициент, используемый для

приведения будущей прибыли к ее текущей стоимости называется коэффициентом дисконтирования.

**Дисконтированная стоимость (*present value*)** - текущая оценка дисконтированной стоимости будущего чистого денежного потока при нормальном ходе дел.

**Дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period)** - период времени, который должен пройти прежде, чем дисконтированная текущая стоимость денежных поступлений от проекта станет равна дисконтированной текущей стоимости денежных выплат.

**Дисконтированный поток денежных средств (Discounted Cash Flow, DCF)** - метод оценки будущих потоков чистых денежных средств путем их приведения к текущей стоимости.

**Дифференциал финансового рычага (Degree of financial leverage)** - разность между рентабельностью активов (отношение прибыли до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль к сумме активов) и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам.

**Договор подряда** - договор, специально предусматривающий строительство сооружения объекта или комплекса объектов, которые взаимосвязаны или взаимозависимы по их конструкции, технологии и функциям, или по их конечному назначению или использованию.

**Договор с фиксированной ценой** - договор, в соответствии с которым подрядчик соглашается на фиксированную цену контракта или на фиксированную ставку по каждой единице продукции, которая в некоторых случаях может повышаться в связи с ростом затрат.

**Долгосрочные активы** - активы длительного пользования Основной капитал, основные средства, основные фонды. Активы со сроком службы более одного года, используемые компанией для осуществления производственной деятельности. К основному капиталу относятся, например, здания, сооружения, оборудование и земля.

**Долгосрочные вложения** - инвестиции, иные чем краткосрочные вложения.

**Долгосрочный (консолидированный) долг** - долг, чей срок более одного года, такой как банковский кредит на десять лет или выпуск корпоративных облигаций сроком на тридцать лет.

**Долевой метод** - метод учета инвестиций в акционерном капитале другой компании. Пропорциональная доля доходов другой компании дебетуется на счет инвестиций и кредитруется на счет доходов как прибыль. При получении дивидендов дебетуется счет учета денежных средств и кредитруется счет инвестиций. Данный метод используется в тех случаях, когда инвестор владеет значительной долей акций неконсолидированной компании и может оказывать значительное влияние на решения и действия этой компании.

**Доля маржинальной прибыли (Contribution Margin Ratio)** - отношение маржинальной прибыли к чистой реализации. Доля маржинальной прибыли может измеряться для отдельной единицы либо для всей суммы реализации и маржинальной прибыли предприятия.

**Доля меньшинства** - та часть чистых результатов основной деятельности и чистых активов дочерней компании, которая приходится на долю в ее капитале, которой материнская компания не владеет напрямую или косвенно через дочерние компании.

**Домициль** - место платежа по векселю.

**Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности** - принцип бухгалтерского учета, означающий, что факты хозяйственной деятельности будут отражены в бухгалтерском учете и отчетности того периода, в котором совершены, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Например, начисленная работникам организации оплата труда относится на издержки производства или расходы того периода, в котором она начислена, независимо от фактического времени выплаты начисленной суммы

работникам. В международной бухгалтерской практике допущению временной определенности фактов хозяйственной деятельности соответствует основополагающий "принцип начисления".

**Допущение имущественной обособленности** - понятие означает, что имущество и обязательства организации существуют обособленно от имущества и обязательств собственника. Для России в период становления рыночной экономики это допущение представляется особенно важным, так как во многих организациях (особенно хозяйственных товариществах и обществах) их имущество находится в личном пользовании учредителей, участников или работников.

**Допущение непрерывности деятельности** - понятие означает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствует намерение ликвидации или существенного сокращения деятельности. Если же указанные намерения у организации имеются, она обязана объявлять об этом в учетной политике, формируемой на предстоящий финансовый год, и в пояснительной записке к годовому отчету за истекший финансовый год. Указанное допущение обязательно должно использоваться в аудиторской практике и аудитор обязан информировать пользователей бухгалтерской отчетности о возможности ликвидации организации или сокращения деятельности.

**Допущение о непрерывности деятельности компании** - компания обычно рассматривается как действующая компания, то есть считается, что она будет вести операции в обозримом будущем. Предполагается, что у компании нет ни намерений, ни необходимости в ликвидации или в существенном сокращении масштаба операций.

**Допущение последовательности применения учетной политики** - термин предполагает, что выбранная организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому.

**Достоверность (Reliability)** - степень надежности информации, в идеальном случае означающая отсутствие ошибок и отклонений.

**Достоверность бухгалтерской отчетности** - требование к бухгалтерской отчетности, означающее, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также о финансовых результатах ее деятельности. Достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. В то же время, согласно Международным стандартам финансовой отчетности, эта отчетность отвечает требованиям достоверности тогда, когда она свободна от значимых ошибок и необъективности, и пользователи могут полагаться на нее в той мере, в какой полно и беспристрастно она может отражать или ожидается, что будет отражать, истинное положение дел.

**Достоверность учетной информации, репрезентативная** - один из показателей надежности учетной информации, отражающий соответствие или согласие между явлением и его оценкой или описанием. Условность этого показателя состоит в том, что многие данные, используемые в учете, не имеют экономического значения. Так, покупная цена имущества в момент покупки может иметь значение биржевой или рыночной цены, но десять лет спустя амортизированная стоимость этого имущества не имеет никакого экономически важного значения. Таким образом, Р.д.у.и. имеет весьма ограниченное применение.

**Доход (income)** - 1. денежные или иные ценности, получаемые в результате какой-либо деятельности; 2. результат производственно-хозяйственной деятельности, получаемый как разница между стоимостью реализованной продукции и услуг и произведенными затратами; 3. выплачиваемые владельцам дивиденды или проценты, выраженные в процентах от текущей цены ценных бумаг. Аналогично - по вкладам и депозитам.



**Доход будущих периодов** - доход, полученный объединением, предприятием в отчетном периоде, но относящийся к деятельности в последующих периодах.

**Доход валовой** - исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход предприятия (фирмы), полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. В.д. определяется как разность между денежной выручкой от продажи товаров и материальными затратами на их производство. В.д. равен сумме заработной платы и чистого дохода (прибыли).

**Доход внереализационный** - доход предприятий и организаций, полученный от операций, не связанных с реализацией продукции и услуг. К В.д. относятся доходы: от долевого участия в деятельности других предприятий (организаций), кроме дивидендов и доходов в виде процентов, начисленных по государственным ценным бумагам РФ, государственным облигациям субъектов РФ и муниципальным облигациям, подлежащим налогообложению; от сдачи имущества в аренду (кроме передачи имущества в лизинг); от реализации и (или) переоценки ценных бумаг; в виде сумм признанных (причитающихся к получению) штрафов, пени или иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательства, а также средств, получаемых в возмещение убытков; от использования авторских прав или иных аналогичных прав, либо деловой репутации; в виде сумм резервов, затраты на формирование которых подлежали вычету из доходов налогоплательщика (налоговым вычетам); в виде безвозмездно полученных денежных средств или имущества; в виде распределяемой в пользу налогоплательщика прибыли от его участия в налоговом партнерстве; в виде прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном периоде; в виде положительных курсовых разниц по валютным счетам в банках, а также по операциям с иностранной валютой; в виде положительных разниц от дооценки драгоценных металлов и драгоценных камней; в виде процентов, в том числе по ценным бумагам предприятий (организаций), процентов, начисленных обслуживаемыми банками по остаткам средств на расчетных и других счетах в этих банках; в виде процентов, начисленных налогоплательщику при несвоевременном возврате излишне уплаченных или излишне взысканных налогов; образовавшиеся в связи с погашением долга, принятого налогоплательщиком в связи с переуступкой права требования, и начисленных по нему процентов (исключая проценты, фактически начисленные первоначальному кредитору).

**Доход чистый** - доход, очищенный (за вычетом) от последующих после его получения обязательных платежей (налогов, возврата процентов за банковский кредит и т.д.).

**Доходность** - способность приносить доходы.

**Доходность акции** - отношение прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию к ее рыночной стоимости.

**Доходность инвестиционного капитала** - отношение суммарной прибыли компании до вычета налогов к ее собственному и заемному капиталу.

**Доходность капитала** - чистый доход компании, выраженный в процентах от ее капитала.

**"Доходы"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для учета доходов от деятельности бюджетных учреждений и предприятий, производящих и реализующих продукцию, работу, услуги.

**"Доходы будущих периодов"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о доходах, полученных (начисленных) в отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам, а также предстоящих поступлениях задолженности по недостаткам, выявленным в отчетном периоде за прошлые годы и разницах между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостаткам ценностей. К счету могут быть открыты субсчета: "Доходы, полученные в счет будущих периодов", "Предстоящие поступления задолженности по недостаткам, выявленным за прошлые годы", "Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостаткам ценностей", "Курсовые разницы" и др.

**Другие косвенные затраты (ДКЗ)** - расходы, которые нельзя отнести на производство какого-либо товара. Примерами могут служить амортизация завода, где производятся товары, удобства и отопление, арендная плата за средства доставки и стоимость содержания оборудования.

**Другие прямые затраты (ДПЗ)** - затраты, кроме затрат на рабочую силу и материалы, которые можно непосредственно отнести на производство товара компании - например, расходы, связанные с заводом.

**Жизненный цикл фирмы** - этапы развития коммерческого предприятия от зарождения до упадка. Один из вариантов ЖЦФ предлагает экономист А. Юданов, ассоциируя каждый этап ЖЦФ с животными: *ласточка* - инновационная фирма, *мышка* - мелкая фирма без выраженной специализации, *лиса* - узко специализированное коммерческое предприятие, *лев* - мощная фирма массового производства продукции, *слон* - диверсифицированный бизнес, *бегемот* - этап снижения поворотливости крупной корпорации.

**Задолженность дебиторская накопленная** - дебиторская задолженность, образующаяся обычно с течением времени.

**Задолженность кредиторская** - 1. задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами. Кредиторов, задолженность которым возникла в связи с покупкой у них материальных ценностей, называют поставщиками. Кредиторы, задолженность которым возникла по другим операциям называют прочими кредиторами; 2. статья, которая может присутствовать в отчетности фирмы а разделе текущих задолженностей, суммирующая все векселя, находящиеся на руках и подлежащие оплате в установленное время; 3. задолженность, которая включает счета к оплате, накопленные расходы, банковские овердрафты. Накопленные расходы - это суммы заработной платы, процентов по займам, комиссионных, страховых премий, пенсий и т. д. не выплаченных компанией на конец года.

**"Займы, долгосрочные"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о состоянии расчетов с заимодавцами (кроме банков) внутри страны и за рубежом по полученным от них кредитам и другим привлеченным средствам в российской и иностранных валютах на срок более одного года. Поступление средств от заимодавцев (кроме банков) отражается по дебету счетов учета денежных средств или расчетов с персоналом по оплате труда и кредиту счета "Долгосрочные займы". Задолженность перед заимодавцами, обеспеченная выданными предприятием векселями, не списывается со счета "Долгосрочные займы", а учитывается обособленно в аналитическом учете. При возврате (погашении) полученных кредитов производятся записи по дебету счета "Долгосрочные займы" и кредиту счетов денежных средств.

**"Займы, краткосрочные"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о состоянии расчетов с заимодавцами (кроме банков) внутри страны и за рубежом по полученным от них кредитам и другим привлеченным средствам в российской и иностранных валютах на срок не более одного гола. Поступление средств от заимодавцев (кроме банков) отражается по дебету счетов учета денежных средств или расчетов с персоналом по оплате труда и кредиту счета "Краткосрочные займы". Задолженность перед заимодавцами, обеспеченная выданными предприятием векселями, не списывается со счета "Краткосрочные займы", а учитывается обособленно в аналитическом учете. При возврате (погашении) полученных кредитов производятся записи по дебету счета "Краткосрочные займы" и кредиту счетов учета денежных средств.

**Зайцы** - брокеры внебиржевого рынка.

**Заказ** - документ, направляемый покупателем (заказчиком) продавцу, в котором выражено твердое намерение купить определенный товар (услуги) и изложены все необходимые условия для совершения покупки: количество, качество товара, цена, срок поставки и

др. В 3. обычно указывается предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан названными условиями. Если в течение указанного срока продавец безоговорочно подтверждает (акцептует) 3. покупателя, договор считается заключенным и становится обязательным для обеих сторон.

**Закон убывающей отдачи** - закон, согласно которому при достижении определенного объема производства товаров или услуг наступает момент, когда издержки производства начинают увеличиваться вследствие двух возможных причин, одна из которых связана с необходимостью восстановления затраченной энергии.

**Закон убывающей предельной полезности** - закон, согласно которому полезность каждой новой единицы потребляемого товара или услуги уменьшается в результате насыщения потребностей. Данный закон (обычно изучаемый в рамках микроэкономики) - один из первых, доказывающий существование научного самоменеджмента.

**Законное слияние** - обычно слияние двух компаний, при котором: <br>(a) активы и обязательства одной компании передаются в другую компанию, а первая компания ликвидируется; или <br>(b) активы и обязательства обеих компаний передаются в новую компанию, а обе первоначальные компании ликвидируются.

**Залог** - 1. один из основных способов обеспечения исполнения обязательств, представляющий собой комплекс правомочий кредитора в отношении имущества, выделенного должником или представленного для этой цели иным лицом в качестве обеспечения выполнения должником принятых на себя обязательств. Кредитор, как обладатель залогового права на имущество, именуется залогодержателем, а должник, предоставивший в 3. вещь, принадлежащую на правах собственности ему самому или другому лицу (разумеется с согласия последнего), - залогодателем. В случае объявления собственника заложенной вещи несостоятельным должником залогодержатель, обратившись на заложенную вещь, получает удовлетворение в обычном, а не в конкурентном порядке (вне очереди). Залог или заклад движимости может осуществляться с физической передачей имущества во владение кредитора, либо без такой передачи. В последнее время второй способ приобретает все большее распространение, хотя первый и является основным. Залог недвижимого имущества называется ипотека; 2. вид меры пресечения, который заключается во внесении денег и ценностей в депозит суда обвиняемым или подозреваемым в обеспечение явки по вызовам лица, производящего дознание, следователя, прокурора, суда. В случае уклонения обвиняемого или подозреваемого от явки 3. определением суда обращается в доход государства.

**Залог генеральный** - 1. общий залог, означающий, что он действителен не только для данного кредита, но и для любого последующего; 2. залог в размере, который должен гарантировать сумму кредита, судебные издержки и трехгодичные проценты на случай, если должник не сможет оплатить кредит, полученный под этот залог.

**Залог ипотечный** - 1. залог земли, недвижимости; 2. в США это залог ценных бумаг в качестве обеспечения ссуды, то есть страхование дебетового остатка на залоговом счете; 3. залог судовладельцем судна, позволяющий ему брать у банка кредит, используя в качестве обеспечения судно; причем судовладелец не имеет права получить судно в свою собственность.

**Залог товаров в обороте** - залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т.п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге.

**Запас финансовой прочности** - отношение разности между текущим объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности к текущему объему продаж, выраженное в процентах.



**Запасы (*inventories*)** - активы: <br>(a) имеющиеся для продажи при нормальной деятельности компании; <br>(b) в процессе производства для такой продажи; или <br>(c) в форме сырья и материалов, которые будут потреблены в процессе производства или при предоставлении услуг. <br>Запасы включают товары, закупленные и хранимые для перепродажи, включая, например, товары, закупленные розничным торговцем для перепродажи, или землю и другое имущество, имеющиеся для перепродажи. Запасы также включают готовую продукцию собственного изготовления или незавершенное производство, сырье и материалы, ожидающие использования в производственном процессе. Если компания занимается предоставлением услуг, запасы включают стоимость услуг, доход от предоставления которых еще не признан компанией.

**Запасы материально-производственные** – 1. запасы различных материалов, незавершенной и готовой продукции, находящиеся в распоряжении фирмы, необходимые ей для обеспечения производства и его расширения в случае повышения спроса. В их состав входят: сырье, горючее, полуфабрикаты, незавершенная продукция, а также готовая, но не реализованная продукция. 2. статья актива баланса компании ряда стран, означающая: запасы топлива, сырья, материалов, незавершенное производство и нереализованная готовая продукция. В балансе эти компоненты учитываются по цене приобретения (себестоимости) или по рыночной цене, в зависимости оттого, что выгоднее для предприятия. В результате этого в балансе отражаются заниженные цифры. Оценка запасов важна при определении доли сырья и материалов в общем объеме производственного продукта, что связано с подсчетом размера облагаемой налогом прибыли (см. тж. ЛИФО; ФИФО).

**Запасы материальные** - запасы, используемые в процессе хозяйственной деятельности в качестве предметов труда. Они потребляются в каждом хозяйственном или производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на расходы бюджетных организаций и стоимость производимой ими продукции.

**Запасы материальных ценностей** - сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части, инструмент, хозяйственный инвентарь, покупные и собственные полуфабрикаты, незавершенное производство и готовая продукция, имеющиеся в каждый данный момент на производственных предприятиях и объединениях, а также в сфере обращения (на складах снабженческо-сбытовых организаций и в пути). З.м.ц. составляют условие непрерывности процесса воспроизводства общественного продукта и обслуживают этот процесс.

**Запасы начальные** - товарно-материальные запасы, включающие сырье и материалы, незавершенное производство и готовую продукцию, на начало учетного периода: применительно к торговой компании наличный товар, предназначенный для продажи, на начало учетного периода.

**Запасы неликвидные** - длительно неиспользуемые производственные или товарные запасы. Образуются вследствие ухудшения качества товаров в процессе хранения, а также морального износа. Иногда излишние запасы, потребность в которых отсутствует, также считаются неликвидными.

**Запасы нормативные** - запасы, установленные на уровне нормативов, то есть минимального объема запасов товарно-материальных ценностей, необходимую для обеспечения потребностей производства и для непроизводственных нужд.

**Запасы оборотные** - запасы, которые доставляются на склад для удовлетворения предполагаемых требований. Представляют собой разницу между общим количеством имеющихся в наличии запасов и страховыми запасами.

**Запасы производственные** – 1. часть оборотных средств на предприятии, еще не включенных в процесс производства, но поступивших на рабочие места; 2. раздел Плана счетов бухгалтерского учета. Счета этого раздела применяются для обобщения информации о наличии и движении принадлежащих предприятию предметов труда,

предназначенных для обработки, переработки или использования в производстве средств труда, Которые в соответствии с установленным порядком включаются в состав средств в обороте как малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, а также операций, связанных с их заготовлением и переоценкой. В раздел включены следующие счета: "Материалы", "Животные на выращивании и откорме", "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы", "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов", "Переоценка материальных ценностей", "Заготовление и приобретение материалов", "Отклонение в стоимости материалов", "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям".

**Запасы текущие** - часть производственных и товарных запасов, материалов, полуфабрикатов, обеспечивающих непрерывность производственного процесса между двумя очередными поставками: рассчитывается исходя, в частности, из интервала между поставками и производственной потребности на программу выпуска.

**Запоздалые расходы (за предыдущие периоды)** - затраты, которые компания понесла в предыдущие периоды при выполнении заказов.

**Затраты и потери, непроизводительные** - расходы, вызванные бесхозяйственностью и нераспорядительностью, являются результатом недостаточно четкой работы. Н.э.и п. не планируются, и их сумма всегда является перерасходом против плановой себестоимости. Ликвидация Н.э.и п. - важный фактор снижения себестоимости. К ним относятся: штрафы за нарушение условий перевозок, пени, штрафы, неустойка за несвоевременную оплату счетов поставщиков; недостачи и потери от порчи материальных ценностей.

**Затраты косвенные** - затраты, которые в отличие от прямых не могут быть непосредственно отнесены на изготовление продукции. К таковым относятся, например, административно-управленческие расходы, затраты на повышение квалификации персонала, издержки в инфраструктуре производства, затраты в социальной сфере; они распределяются между различными изделиями пропорционально обоснованной базе: заработной плате производственных рабочих, стоимости израсходованных материалов, объему выполненных работ.

**Затраты материальные** - вид затрат, образующих себестоимость продукции, и представляющий расходы, осуществленные на приобретение необходимых для производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) расходуемых материальных ресурсов. К материальным затратам относятся, в частности, расходы на приобретение: сырья (материалов), входящего в состав произведенных и реализованных товаров и образующих их основу, либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг): материалов, расходуемых (используемых): а) в процессе производства товаров (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического процесса; б) для упаковки произведенных и реализованных товаров; в) на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроля, содержание, ремонт и эксплуатация основных средств и иные подобные цели); запасных частей для ремонта оборудования, инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования; других средств труда, не относимых к основным средствам; спецодежды и других малоценных предметов; комплектующих изделий и (или) полуфабрикатов, подвергающихся монтажу или дополнительной обработке на предприятии; топлива и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление зданий, а также затраты на трансформацию и передачу энергии; транспортных работ по обслуживанию производства, выполняемых транспортом предприятия: работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или собственными подразделениями), не относящимися к основному виду деятельности налогоплательщика.

**Затраты на выбытие (ликвидацию)** - дополнительные затраты, которые непосредственно относятся на реализацию актива, за вычетом финансовых затрат и выплачиваемой суммы налога на прибыль.

**Затраты на материалы и другие прямые затраты** - прямые затраты (стоимость реализации), материалы и другие наименования, необходимые на производство товара.

**Затраты на обработку** - затраты, непосредственно относящиеся на единицу продукции, такие как прямые затраты на оплату труда, в совокупности с систематически распределяемыми постоянными и переменными производственными накладными расходами, которые осуществляются в процессе переработки материалов в готовую продукцию.

**Затраты на приобретение** - все расходы, включая покупную цену, импортные пошлины и другие налоги (исключая те, которые впоследствии возмещаются компании налоговыми органами), а также расходы на транспортировку, обработку и другие расходы, непосредственно связанные с приобретением изделия. Торговые скидки, возмещения и прочие аналогичные статьи вычитаются при определении затрат на приобретение.

**Затраты на производство** - выраженные в денежной форме расходы на производство промышленной продукции. Учет З. на п. организуется по экономически однородным их видам (элементам З.на п.). В планировании, учете и отчетности выделяют следующие элементы З.на п.: стоимость сырья и основных материалов; стоимость покупных полуфабрикатов; стоимость вспомогательных материалов; стоимость израсходованных топлива и энергии, полученных со стороны; заработная плата и отчисления на социальное страхование; амортизация основных фондов; прочие (денежные) расходы.

**Затраты накладные** - затраты на ведение хозяйственной деятельности, которые не могут быть непосредственно соотнесены с производством конкретного товара и потому определенным образом распределяются между себестоимостями всех производимых товаров.

**Затраты начисленные** - затраты, которые были отнесены на подразделения, продукты или объекты деятельности; не обязательно должны быть основаны на фактически понесенных затратах (что главным образом касается накладных расходов).

**Затраты непроизводственные** - затраты, не связанные непосредственным образом с производством, вспомогательные, побочные расходы (например затраты на обучение сотрудников).

**Затраты общие** - затраты по использованию сырья и материалов, мощностей (зданий, оборудования) и услуг, которые относятся к нескольким видам продуктов или подразделений и которые поэтому должны быть распределены на эти продукты или подразделения; такие затраты возникают, когда продукты или подразделения производятся совместно, хотя технологически могут производиться и отдельно.

**Затраты операционные** - агрегированный показатель затрат, включающий накладные затраты на общие и административные нужды, затраты на маркетинг и реализацию продукции, на исследования и разработки.

**Затраты основные** - затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом.

**Затраты переменные** - затраты, которые изменяются прямо пропорционально масштабам производства; затраты на израсходованные в процессе производства сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические нужды, заработную плату производственных рабочих и пропорциональные суммы отчислений во внебюджетные социальные фонды и т.д.

**Затраты предметов труда, полные** - прямые и косвенные затраты сырья и материалов, топлива и энергии, комплектующих изделий и полуфабрикатов, сопряженно связанных с производством данного вида продукции (услуг), рассчитываемые на основе данных межотраслевого баланса производства и распределения продукции и услуг. Например, для определения полных затрат электроэнергии на производство станков учитываются не только прямые затраты на станкостроительных предприятиях, но и расход

электроэнергии на выплавку стали, обработку металлов и производство другие материалов, из которых изготавливаются станки; выработку топлива, потребленного в процессе производства станков; транспортировку всех этих материалов с мест первичного производства до предприятий-потребителей.

**Затраты предметов труда, прямые** - затраты одного продукта (услуги) на производство других продуктов или затраты продукции одной отрасли на производство продукции другой отрасли, рассчитываемые на основе межотраслевого баланса (МОБ) производства и распределения продукции и услуг. Исчисляются в натуральном и денежном выражении. В отличие от прямых расходов в бухгалтерском учете, учитывающих затраты, непосредственно связанные с производством данного вида продукции, прямые затраты в указанном МОБ включают также затраты на общезаводские и цеховые расходы. Это позволяет полнее учесть взаимосвязи между отдельными отраслями, складывающиеся в процессе производства и распределения продукции и услуг в экономике.

**Затраты предпроизводственные** - единовременные расходы, осуществляемые до начала производства основной продукции и связанные с его подготовкой.

**Затраты приведенные** - затраты в виде суммы двух слагаемых: себестоимости продукции и капитальных вложений, помноженных на нормативный коэффициент эффективности. В практике минимум П.з. используются в качестве критерия эффективности новой техники и капитальных вложений.

**Затраты производственные** - затраты, непосредственным образом связанные с производством продукции.

**Затраты прямые** - производственные затраты, которые могут быть точно отнесены на определенный продукт или объект затрат; иногда этот термин используется для обозначения переменных затрат.

**Затраты релевантные** - издержки, связанные с хранением запасов и выполнением заказа.

**Затраты смешанные** - тип затрат, возникающих в результате учета на одном счете более чем одного вида затрат; примером может служить счет затрат на ремонт и эксплуатацию оборудования.

**"Затраты - эффективность"** - распространенный способ анализа экономических процессов (и одновременно критерий их оптимальности), основанный на сравнении вариантов, исходя из соотношения затрат ресурсов и получаемого при этом эффекта.

**Затраты, включаемые в расходы по оплате труда** - затраты, осуществляемые на предприятии в учетных и других целях, относящиеся в себестоимости продукции к группе затрат, именуемых расходами на оплату труда. Затраты на оплату труда являются существенным элементом себестоимости продукции на любом предприятии. В состав расходов на оплату труда включаются: оплата труда основного персонала (а денежной и натуральной форме); премии за производственные результаты (в денежной и натуральной форме), выплачиваемые при наличии на предприятии системных положений о порядке выплаты премий (при отсутствии системных положений списание премий возможно только за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия); компенсации женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком; оплата труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности; надбавки за работу в ночное и сверхурочное время, за многосменную работу, за совмещение профессий, за работу в тяжелых и вредных условиях труда; расходы, связанные с бесплатным предоставлением отдельным категориям работников питания и продуктов, а также оплата коммунальных услуг и жилья; расходы, связанные с предоставлением форменной одежды и обуви; оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсации за неиспользованные отпуска и т. д.; выплаты работникам в связи с сокращением штата; единовременные вознаграждения за выслугу лет; выплаты районных коэффициентов за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям; оплата отпусков молодых специалистов перед



началом работы; оплата учебных отпусков работникам, обучающимся без отрыва от производства и поступающим в аспирантуру; выплаты за время вынужденных прогулов или выполнения нижеоплачиваемой работы в случаях, предусмотренных законодательством; доплаты до фактического заработка при временной утрате трудоспособности; разницы в окладах, выплачиваемые при временном замещении; суммы, выплачиваемые при выполнении работ вахтовым методом; выплаты специально привлеченным работникам; заработная плата рабочим, служащим и руководителям предприятия во время их переподготовки, обучения с отрывом от производства в системе повышения квалификации; выплаты донорам; выплаты студентам, проходящим производственную практику, и выплаты учащимся школ в период их профессиональной подготовки; выплаты студентам, работающим в составе студенческих отрядов; выплаты по договору подряда, на основании сметы и платежных документов.

**Затраты, включенные в себестоимость готовой продукции** - расходы, связанные с производством готовой продукции и незавершенным производством до момента реализации.

**Затраты, вмененные** - расходы, учитываемые при принятии решения, но в будущем их может не быть. Они возникают в случае ограниченности ресурсов.

**Затраты, не включаемые в себестоимость продукции** - затраты, не учитываемые при расчете себестоимости продукции. Не включаются в себестоимость продукции следующие затраты: затраты на индивидуальное опробование оборудования после монтажа; затраты на монтаж оборудования со стороны организации-поставщика; затраты на содержание дирекции строящейся организации; затраты по подготовке кадров на вновь вводимом в действие предприятии; затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий; затраты, направленные на улучшение качества выпускаемой продукции и создание новых видов сырья и материалов; затраты по модернизации оборудования и реконструкции основных фондов; затраты по проведению мероприятий по охране здоровья и организации отдыха, не связанных непосредственно с участием работников в процессе производства; платежи за превышение предельно допустимых выбросов (сбросов) в природную среду; затраты, направленные на совершенствование системы управления; затраты, связанные с проведением аудиторской проверки или ревизии по инициативе только одного из учредителей; затраты, направленные на содержание учебных учреждений и оказание им бесплатных услуг; расходы по оплате проездных билетов работникам предприятия; расходы, связанные с сооружением вахтового поселка; затраты на оплату процентов по полученным ссудам, связанным с приобретением основных средств, нематериальных и иных внеоборотных активов, а также затраты на оплату процентов по просроченным кредитам банка; затраты по выплате процентов по бюджетным ссудам, выданным на инвестиционные и конверсионные мероприятия, а также затраты по оплате просроченных ссуд; амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов, начисленные ускоренным методом и используемые не по назначению. В себестоимость продукции должны включаться в полном объеме все расходы, связанные с извлечением дохода, а также все внереализационные расходы, за исключением: расходов на приобретение имущества, подлежащего амортизации, стоимость которого превышает 100-кратный размер установленного законодательством РФ минимального размера месячной оплаты труда, а полезный срок использования более одного года; убытков от реализации вышеуказанного имущества, подлежащего амортизации, в части, превышающей прибыль от реализации имущества, полученную в том же отчетном периоде; расходов по уплате штрафов; расходов по приобретению государственных ценных бумаг (депозиты, векселя, акции, облигации), а также средств, переданных другим предприятиям и гражданам на возвратной основе (займы, ссуды, финансовая помощь); расходов по уплате налога на прибыль; расходов, связанных с приобретением и арендой земельных участков, лесов и недр; расходов, направленных на выплату

дивидендов акционерам и учредителям в процессе распределения прибыли; расходов по возврату основной суммы кредита (займа); расходов по оплате процентов по займам и кредитам в части, превышающей сумму, которая включает доход налогоплательщика от получения процентов по займам и кредитам и 50% прибыли, полученной из других источников за отчетный период; расходов, направленных на благотворительные цели, в части, превышающей 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, но до исчисления суммы благотворительных взносов; представительских и командировочных расходов в части, превышающей 10% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, но до исчисления суммы вышеуказанных расходов; расходов, связанных с обучением и повышением квалификации сотрудников, в части, превышающей 10% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, но до исчисления суммы расходов, связанных с обучением и переподготовкой сотрудников. В зависимости от экономического содержания затраты, образующие себестоимость продукции, делятся на: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды: амортизацию основных фондов и прочие затраты.

**Звено управления** - самостоятельная часть аппарата управления на определенной ступени (уровне) управления.

**Значение ликвидационного запаздывания** - числовое дополнение ликвидационного ограничения.

**Идеальная нормативная себестоимость** - минимальная сумма комбинации всех производственных затрат для достижения максимально допустимого выпуска. Ввиду того, что определение подразумевает идеальные технологические условия, оно имеет более теоретическое, нежели практическое значение. Называется также Совершенной нормативной себестоимостью (Perfection Standard Cost).

**Иерархическая система** - система, элементы которой в свою очередь являются системами (системами низшего ранга).

**Издержки** - 1. израсходованная на что-либо сумма, затраты; 2. истекшие затраты, включающие: 1) обобщенные производственные затраты по использованию продуктов и услуг в процессе производства конечной продукции; затраты, относящиеся к уже проданной продукции и соответствующей выручке с продаж; 2) собственно издержки, не входящие в производственную себестоимость товаров проданных, к примеру: издержки реализации, общие и административные издержки, издержки по выплате процентов и налогов; 3) убытки, относимые на издержки, например: незастрахованные активы, пострадавшие от пожара, судебные издержки.

**Издержки валовые** - сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

**Издержки вмененные** - денежные доходы, которыми жертвует фирма-владелец ресурсов, используя их для собственного производства товаров, а не продавая их на рынке другим потребителям (равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при наиболее выгодном альтернативном их применении); расходы на приобретение и использование необходимых ресурсов; доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативное использование (равны количеству других продуктов, которые нельзя произвести, когда данные ресурсы используются для производства определенного продукта).

**Издержки калькуляционные** - издержки, рассчитанные на основе калькуляций - плановых смет затрат на единицу продукции, исходя из действующих норм и цен.

**Издержки капитала, альтернативные** - вмененные издержки, представляющие собой упущенный доход, который мог бы быть получен, если бы капитал предприятия был бы использован альтернативным способом и приносил нормальную прибыль. Как правило, если бы он был вложен в кредитную систему и приносил доход в виде процента.

**Издержки неявные** - издержки по выпуску продукции, которые не включаются в себестоимость, так как они не имеют формы платежей. Чаще всего это выгода от безвозмездного использования ресурсов, принадлежащих самой фирме на правах собственности (например эксплуатация собственного здания, а не аренда чужого), а также трудовые затраты владельцев фирмы, которые не оплачиваются в виде заработной платы. Н.и. учитываются в расчете чистой экономической прибыли и могут носить постоянный характер, если они связаны с собственностью на недвижимость.

**Издержки нормативные** - технология расчета себестоимости по заранее установленным нормативам. Продукт оценивается на основе запланированного выпуска. Когда объем производства фиксирован, необходимое количество материалов и затраты труда известны. Величина накладных расходов считается заданной.

**Издержки обращения** - расходы, связанные со сбытом и приобретением товаров. Различают дополнительные издержки обращения - расходы, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (в том числе доставка, доработка, фасовка товара), и чистые издержки обращения - затраты, связанные с куплей/продажей товара. И.о. обычно подсчитываются отдельно производителями и потребителями товара. В расходы производителей включают затраты на содержание сбытовых подразделений, коммерсантов и посредников, транспортно-экспедиторские расходы, расходы на маркетинг и т.д. В расходы потребителей (покупателей) включают транспортно-экспедиторские расходы, уплату таможенных налогов, расходы на открытие аккредитивов, представительские расходы и т.д. По дебету счета "Издержки обращения" накапливаются суммы произведенных предприятием расходов. Эти суммы списываются: в снабженческих, сбытовых, торговых, иных посреднических предприятиях в дебет счета "Прибыли и убытки" полностью, кроме сумм, которые в соответствии с установленным порядком подлежат распределению между реализованными товарами и остатками товаров на конец отчетного периода; на строительных предприятиях, заготавливающих материалы и конструкции, в дебет счетов учета производственных запасов, где присоединяются к другим расходам, отражаемым как отклонения фактической себестоимости приобретенных материальных ценностей от их стоимости по учетным ценам.

**Издержки операционные** - расходы, связанные с заключением сделок и их осуществлением, включающие затраты на поиск и выбор партнеров, оформление, подписание соглашений, контроль за их исполнением. В операционные издержки включают также расходы на повышение квалификации отдельных работников, а также затраты, обусловленные возникновением непредвиденных ситуаций.

**Издержки переменные** - издержки, которые меняются пропорционально объему производства. Обычно переменными являются затраты на сырье и труд основных производственных рабочих. Некоторые накладные расходы, которые нельзя прямо отнести на отдельные единицы продукции или процессы, тем не менее могут изменяться с объемом производства. Бухгалтеры иногда называют П.и. маржинальными. Противоположностью им являются постоянные издержки, которые не меняются за короткий период в пределах рассматриваемых уровней производства. Для некоторых решений полезно принимать во внимание лишь переменные затраты и переменные доходы от различных вариантов деятельности. Проблема в том, что многие затраты оказываются при неглубоких исследованиях и приблизительных оценках полупеременными.

**Издержки постоянные** - затраты на производство, не зависящие от изменения объема производства. К ним относятся, как правило, затраты на обслуживание и управление.

**Издержки производства** - затраты на изготовление продукции. И.п., относящиеся к изготовленной продукции, входят в себестоимость продукции. В производственном предприятии статьи расходов можно представить следующим образом: 1) сырье и материалы; 2) возвратные отходы (вычитаются); 3) покупные изделия, полуфабрикаты и



услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций; 4) топливо и энергия на технологические цели; 5) заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная); 6) отчисления на социальные нужды; 7) расходы на подготовку и освоение производства; 8) общепроизводственные расходы; 9) общехозяйственные расходы; 10) потери от брака; 11) прочие производственные расходы; 12) коммерческие расходы. Для учета затрат на предприятии используются счета "Основное производство", "Вспомогательные производства", "Общепроизводственные расходы", "Общехозяйственные расходы", "Брак в производстве", "Расходы будущих периодов".

**Издержки производства вспомогательные** - издержки во вспомогательном производстве.

**Издержки производства единовременные** - издержки, связанные с подготовкой производства, освоением новой продукции и т.д.

**Издержки производства коммерческие** - издержки, связанные с реализацией готовой продукции (транспортировка, затраты по сбыту продукции). Коммерческие и производственные затраты образуют полную себестоимость продукции.

**Издержки производства комплексные** - издержки, которые содержат комплекс экономических элементов (общепроизводственные).

**Издержки производства косвенные** - издержки, которые нельзя прямо рассчитать на единицу изделия, для их определения производится специальный расчет, так как они связаны с одновременным производством нескольких видов продукции (содержание машин и оборудования, амортизация основных средств, арендная плата за производственные помещения, административно-управленческие расходы, расходы по оплате аудиторских и консультационных услуг и т.д.). Косвенные издержки в течение месяца суммируют на счете "Общепроизводственные расходы" или счете "Общехозяйственные расходы", а по окончании месяца распределяют в соответствующей пропорции между остатками незавершенного производства и выпуском продукции.

**Издержки производства накладные** - издержки, связанные с организацией производства и управлением.

**Издержки производства одноэлементные** - затраты, которые невозможно разложить на слагаемые.

**Издержки производства основные** - 1. издержки, непосредственно связанные с процессом изготовления продукции; 2. издержки в основном производстве.

**Издержки производства производительные** - затраты, исключительно связанные с производством продукции, оказанием услуг.

**Издержки производства производственные** - издержки, связанные с изготовлением продукции. Коммерческие и производственные затраты образуют полную себестоимость продукции.

**Издержки производства прямые** - затраты на производство конкретной продукции, которые могут быть отнесены непосредственно на ее себестоимость.

**Издержки производства текущие** - издержки, связанные с процессом производства.

**Издержки производства условно-переменные** - издержки, которые изменяются при изменении объема выпуска продукции (сырье, материалы, топливо, заработная плата, содержание и эксплуатация оборудования).

**Издержки производства условно-постоянные** - издержки, которые при изменении объема производства не меняются (общехозяйственные и общезаводские расходы).

**Издержки транзакционные** - затраты руководства и специалистов предприятия на разнообразные контакты. Следует выделить *внешние* транзакционные издержки (с государственными органами, поставщиками, покупателями и т.д.) и *внутренние* транзакционные издержки - затраты времени на внутрифирменные контакты (общение руководителя со своими подчиненными, совещания и др.).

**Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов** – 1. постепенное изнашивание малоценных и быстроизнашивающихся предметов в эксплуатации. По этим предметам амортизация не начисляется, а только отражается в учете их износ. Порядок начисления износа по МБП регулируется законодательными и другими нормативными актами. Бухгалтерский учет ведется на одноименном счете. Счет регулирующий, используется для выявления остаточной стоимости МБП. В балансе представлен во втором разделе актива в виде справочной статьи; 2. счет, предназначенный для обобщения информации об износе находящихся в эксплуатации малоценных и быстроизнашивающихся предметов и другого имущества, учитываемого на счете "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы", а также предметов проката, учитываемых на счете "Товары". Начисленные суммы износа отражаются по кредиту счета "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов" в корреспонденции со счетами учета затрат на производство (издержек обращения) или другими соответствующими счетами. По дебету счета "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов" записью с кредита счета "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы" или счета "Товары" отражается первоначальная стоимость предметов, выбывших из эксплуатации (вследствие нормального износа или утраты ими своего производственного значения), за вычетом из нее стоимости по ценам возможного использования этих предметов или возвратных отходов (лом, запасные части, дрова, тряпье и т.п.). В стоимостном выражении по ценам возможного использования выбывшие из эксплуатации предметы, пригодные к использованию по другому назначению, или возвратные отходы списываются со счета "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы" или счета "Товары" в дебет счета "Материалы".

**Имитационное моделирование** - моделирование поведения системы в различных аспектах и в разных внешних и внутренних условиях с анализом динамических характеристик бизнес-процессов и с анализом распределения ресурсов (например, с использованием "раскрашенных сетей Петри" или деловых игр.

**Иммобилизация** - 1. отвлечение средств отчего-либо; 2. конверсия средств юридического лица в средства его частных владельцев; 3. см. Иммобилизация оборотных средств.

**Иммобилизация капитала** - 1. отвлечение капитала из основного бизнеса, дела для каких-либо других целей; 2. превращение капитала акционерной компании (общества) в капитал частных (единоличных) предпринимателей; 3. помещение оборотных средств в малоподвижные ценности (процентные бумаги, не котирующиеся на бирже, в малоликвидную недвижимость и т.д.).

**Иммобилизация оборотных средств** - отвлечение оборотных средств из оборота объединения, предприятия на затраты, не предусмотренные планом или не имеющие установленных источников покрытия.

**Иммобилизация ценных бумаг** - процесс накопление ценных бумаг в депозитарии.

**Имущество** - 1. совокупность имущественных прав и обязанностей, принадлежащих гражданину или юридическому лицу (например, наследственное И. или И., находящееся на балансе предприятия); 2. совокупность только имущественных прав (например права требований кредитора); 3. вещь или совокупность вещей, например предмет купли-продажи, имущественного найма или поставки.

**Имущество амортизируемое** - материальное и нематериальное имущество, находящееся в собственности физического или юридического лица и используемое им для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), либо иного осуществления экономической деятельности, стоимость которого уменьшается вследствие износа или устаревания, а также капитализируемые затраты. Собственник вправе переносить стоимость находящегося на его балансе амортизируемого имущества на стоимость производимых им товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг) посредством отнесения (списания) на материальные затраты соответствующих амортизационных отчислений в порядке и на условиях, установленных законодательством. К

амортизируемому имуществу относятся: основные средства: нематериальные объекты; малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; капитализируемые затраты. А.и. принимается на баланс налогоплательщика по первоначальной стоимости, определяемой как сумма затрат на его приобретение (сооружение, изготовление) и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования в запланированных целях.

**Инвестиции** - совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства. К инвестициям относятся: денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта. Долгосрочные инвестиции связаны: с осуществлением капитального строительства в форме нового строительства, а также реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы. Такие работы приводят к изменению сущности объектов, на которых они осуществляются, а затраты, производимые при этом, не являются издержками отчетного периода по их содержанию; с приобретением зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и других отдельных объектов (или их части) основных средств; с приобретением земельных участков и объектов природопользования, активов нематериального характера. И. подразделяются на финансовые и реальные. Финансовые И. - вложения в финансовые инструменты, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги и банковские депозиты. Учитываются по счету "Долгосрочные финансовые вложения", где открываются субсчета: "Паи и акции"; "Облигации". Долгосрочные финансовые вложения, осуществленные предприятием, отражаются по дебету счета и кредиту счетов, на которых учитываются ценности, переданные в счет этих вложений. Если покупная стоимость приобретенных предприятием облигаций и иных аналогичных ценных бумаг выше их номинальной стоимости, то при каждом начислении причитающегося по ним дохода производится списание части разницы между покупной и номинальной стоимостью. По дебету счета "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" делается запись на сумму причитающегося к получению по ценным бумагам дохода, по кредиту счета "Долгосрочные финансовые вложения" - на часть разницы между покупной и номинальной стоимостью, по кредиту счета "Прибыли и убытки" - на разницу между суммами, отнесенными на счета. Реальные инвестиции - вложения капитала в производство какой-либо продукции, которые учитываются на счете "Капитальные вложения".

**Инвестиционная деятельность** - покупка и продажа долгосрочных активов и других объектов инвестирования, не являющихся денежными эквивалентами.

**Инвестиционная собственность** - инвестиции в землю и здания, которые, в основном, не используются для осуществления в них операций инвестирующей компанией или другой компанией той же группы, что и инвестирующая компания.

**Инвестиционные ценные бумаги** - ценные бумаги, которые приобретают и держат, обычно до погашения, с целью получения дохода в виде дивидендов или прироста стоимости капитала.

**Инвестиционный портфель** - совокупность ценных бумаг, приобретаемых инвестором для получения прибыли.

**Индекс** - статистический показатель, характеризующий изменение тех или иных явлений, в том числе экономических. И. как определенная величина (предшествующего периода, плановая) принимается в качестве базы, а сравниваемая (фактическая, плановая) относится к этой базе.

**Индекс APICS** (APICS Business Outlook Index) - индекс, основанный на исследовании промышленных предприятий, и сигнализирующий о росте экономической активности, если его значение превышает 50, и о снижении, если значение опускается ниже этого уровня. Публикуется ежемесячно (в последнюю рабочую среду, четверг или пятницу месяца (в последний из этих дней) в 8:30 по Е.Т.) и содержит данные за текущий месяц.  
<br>Степень влияния на рынок: Низкая.

**Индекс агрегатный** - один из двух типов сводных индексов. Сущность невзвешенного А.и. в следующем: сумма числовых значений (агрегат) индексируемой величины вычисляется для текущего периода и делится на аналогичную сумму агрегат, вычисленных для базисного периода.

**Индекс динамики** - вид индексов, который служит для измерения степени интенсивности развития социально-экономических явлений во времени. К ним относятся: индексы цен, индексы физического объема в разнообразных экономических явлениях, индексы различных признаков и факторов производства. Средние индексы динамики представляют собой средние величины из индивидуальных индексов.

**Индекс доходности** - показатель сравнительной эффективности инвестиционного проекта, который представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений.

**Индекс Национальной ассоциации менеджеров по закупкам** (Purchasing Managers' Index) - индекс, основанный на исследовании деятельности менеджеров по закупкам приблизительно 300 промышленных компаний и характеризующий состояние делового климата. Показатель, превышающий 50, свидетельствует об оживлении экономической активности. Показатель ниже 50 указывает на ухудшение экономической конъюнктуры.  
<br>Периодичность: Публикуется ежемесячно (в первый рабочий день месяца в 10:00 по Е.Т.) Национальной ассоциацией менеджеров по закупкам и содержит данные за предыдущий месяц. Степень влияния на рынок: Высокая. Индекс считается одним из наиболее точных индикаторов текущего состояния промышленного сектора. Индекс Национальной ассоциации менеджеров по закупкам включает девять субиндексов, таких как объем новых заказов, объем производства, уровень занятости, объем поставок, уровень запасов, уровень цен, объем новых заказов на экспорт, импорт и объем невыполненных заказов. Эти субиндексы используются для прогнозирования объема промышленного производства, индекса цен производителей, объема заказов промышленных предприятий, уровня занятости в промышленности, а также для расчета опережающих экономических индикаторов.

**Индекс потребительских цен** (Consumer Price Index) - индекс, характеризующий изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном) периоде. ИПЦ является одним из важнейших показателей, характеризующих уровень инфляции, и используется в целях осуществления государственной финансовой политики, анализа и прогноза ценовых процессов в экономике, регулирования реального курса национальной валюты, пересмотра минимальных социальных гарантий, решения правовых споров. ИПЦ используется при пересчете показателей системы национальных счетов из текущих в постоянные цены. В частности, он исчисляется с целью характеристики изменения общей суммы потребительских расходов населения по отдельным регионам и РФ в целом на товары и платные услуги в текущем периоде по сравнению с предыдущим (базисным) периодом под влиянием изменения цен на эти товары и услуги.

**Индекс прибыльности** (PI) - отношение суммы приведенных поступлений к сумме приведенных затрат. Индекс прибыльности показывает, во сколько раз поступления от реализации проекта превысят инвестиционные затраты. Индекс прибыльности проекта должен быть выше единицы.



**Индекс расходов на обеспечение занятости** (Employment Cost Index) - индекс (1989 = 100) отражает изменение расходов на оплату труда без учета миграции рабочей силы из одной отрасли в другую.

**Индекс уверенности потребителей** (Consumer Confidence Index) - индекс уверенности потребителей рассчитывается на основе исследования 5000 семей, отобранных методом случайной выборки, и указывает на отношение потребителей к текущим экономическим условиям, ситуации на рынке труда, перспективам карьерного роста и увеличения доходов.

**Индекс ФРБ Атланты** (Atlanta Fed Index) - региональное исследование промышленных предприятий (Джорджия, Алабама, Флорида, Теннесси и Луизиана). Индекс сигнализирует о росте экономической активности, если его значение выше нуля, и о сокращении, если значение отрицательное.

**Индекс ФРБ Филадельфии** (Philadelphia Fed Index) - индекс общей экономической ситуации в регионе (Пенсильвания, Нью-Джерси и Делавэр). Индекс сигнализирует о росте экономической активности в регионе, если его значение выше нуля, и о сокращении, если значение отрицательное. Наряду с индексом Чикагского управления по закупкам, используется при прогнозировании индекса Национальной ассоциации менеджеров по закупкам, который выходит на несколько дней позже.

**Индекс цен** - показатель, выражающий относительное изменение среднего уровня цен товаров во времени или в территориальном разрезе.

**Индекс цен базисный** - рассчитывается как отношение цены текущего периода к цене периода, принятого за базу сравнения. В статистической практике стран со стабильной экономикой Б.и.ц. традиционно отдается предпочтение. При этом в качестве основных его достоинств отмечаются: простая конструкция построения, легкость исчисления, ясный смысл по сравнению с индексом, рассчитанным как произведение цепных. Преимуществом является и тот факт, что ошибка, допущенная при исчислении предшествующего Б.и.ц., не влияет на точность исчисления последующих Б.и.ц.

**Индекс цен производителей** (Producer Price Index) – индекс отражающий изменение оптовых цен, по которым производители продают свою продукцию на всех стадиях производства (сырье, полуфабрикаты и готовые изделия).

**Индекс Чикагского управления по закупкам** (Chicago Purchasing Managers' Index) - индекс промышленных предприятий чикагского региона. Сигнализирует о росте экономической активности в регионе, если его значение превышает 50, и о сокращении, если значение опускается ниже этого уровня. Наряду с индексом ФРБ Филадельфии, используется при прогнозировании индекса Национальной ассоциации менеджеров по закупкам, который выходит на несколько дней позже.

**Индексация** - средство защиты от инфляции, привязка суммы контракта, кредита, зарплаты, пенсии, пособий, вкладов населения в сбербанках и т.п. к индексу потребительских цен.

**Индоссамент** - надпись на оборотной стороне переводного векселя или чека, передающая право получить платеж по нему лицу, подписавшему его (передаточная надпись). Вексель может передаваться путем индоссамента неограниченное число раз; предполагается, что индоссаменты производились в том же порядке, в каком они стоят на ценной бумаге, следовательно последним, кто указан в этом списке, является ее держатель, который должен получить платеж. Если на векселе был сделан банковый индоссамент, т.е. не указан индоссат, платеж получает предъявитель векселя.

**Индоссант** - лицо, производящее передаточную надпись на ценной бумаге.

**Индоссат** - лицо, в пользу которого производится передаточная надпись на ценной бумаге.

**Инкассо** (итал. incasso, англ. collection) - банковская расчетная операция, посредством которой банк по поручению своего клиента получает на основании расчетных документов причитающиеся ему денежные средства от плательщика за отгруженные в его адрес товарно-материальные ценности и оказанные услуги и зачисляет эти средства

на счет клиента в банке. Инкассо может быть чистым и документарным. Чистое инкассо - это инкассо финансовых документов (переводные и простые векселя, чеки и другие подобные документы, используемые для получения платежей), когда они не сопровождаются коммерческими документами. Документарное инкассо - это инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами (счета, транспортные и страховые документы и пр.), а также инкассо только коммерческих документов. Документарное инкассо в международной торговле представляет собой обязательство банка получить по поручению экспортера от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов и перечислить ее экспортеру.

**Инкотермс** - международные правила по толкованию торговых терминов, изданные Международной торговой палатой на основании обобщения мировой коммерческой практики. В настоящее время действуют в редакции 1980 г. Включают 14 терминов, наиболее часто встречающихся в договорах купли-продажи во внешней торговле. К ним, в частности, относятся: FOB, FAS, CAF, CIF, франко-завод, с судна, с пристани (с оплатой пошлины), поставка до границы, FOB аэропорт. В 1980 г. правила были дополнены двумя новыми терминами: (франко-перевозчик и фрахт/провозная плата и страхование оплачены до ...). Эти два новых термина и пересмотренная редакция еще одного термина (фрахт/провозная плата оплачены до ...) позволяют сторонам учесть требования, вытекающие из применения современных способов транспортировки товаров, в частности, таких, как смешанные и контейнерные перевозки, перевозки трейлерами на судах с горизонтальным способом погрузки-выгрузки и на паромках. Инкотермс представляет собой свод правил, носящих факультативный характер. Поэтому они применяются, если на них сделана прямая ссылка в контракте и при этом в контракте не предусмотрено иного, чем в их тексте.

**Инкрементная маржа** - разница между инкрементными доходами и инкрементными расходами (или инкрементными затратами).

**Инкрементная стоимость** - 1 Разность в движении денежных средств (как в суммах, так и по времени), возникающая при выборе между двумя альтернативными образами действия. 2 Добавочная стоимость, получаемая в результате сравнения конкретного проекта или группы проектов со стоимостью конкретного реального примера или со справочными нормативами.

**Информационное моделирование** - описание информационной структуры объектов (сущностей, атрибутов, ключей) с идентификацией отношений между ними (например, построение модели по методологии IDEF1).

**Ипотека** - 1. залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору. Предметом И. является недвижимость, остающаяся во владении залогодателя, но это может быть и право на недвижимость. Основной вид И. - обратная ипотека, то есть выдача залогового свидетельства на И., что облегчает обращение такой И. в коммерческом обороте. Обеспечительная или книжная ипотека не сопровождается выдачей свидетельства, а заносится в земельную книгу; 2. закладная - долговое свидетельство о залоге недвижимости, выдаваемое банком заемщику.

**Исследование рынка** - количественный и качественный анализ одного или совокупности рынков для получения информации о потенциале, емкости рынка, характеристиках конкурентной среды, ценах.

**Историческая волатильность** - характеристика поведения и амплитуды колебаний рыночной цены в прошлом.

**Историческая стоимость** - сумма, первоначально оплаченная за актив, не корректируемая последующими изменениями стоимости. Называется также Стоимостью приобретения или Первоначальной стоимостью. В российской практике под исторической понимается первоначальная стоимость приобретения без учета переоценок.



**Источники средств предприятия** - источниками собственных средств предприятия выступают: уставный капитал, прибыль, специальные фонды, резервы, финансирование. К источникам заемных средств предприятия относятся: кредиты банков, краткосрочные и долгосрочные займы у других предприятий или физических лиц, собственные (выпущенные и реализованные) и приобретенные ценные бумаги (акции и облигации), различная кредиторская задолженность.

**Казначейское обязательство** - обязательства, выпускаемые от имени правительства, казначейства для пополнения дефицита государственного бюджета.

**Калькулирование** - исчисление себестоимости единицы продукции или выполненных работ.

**Калькулирование себестоимости продукции** - исчисление себестоимости единицы продукции (работ, услуг) основного и вспомогательного производства; исчисление себестоимости промежуточных продуктов; исчисление себестоимости всего товарного выпуска и т.д. Калькулирование себестоимости может быть плановым, то есть спрогнозированным заранее, и фактическим, то есть проводимым за определенный период на основании данных бухгалтерского учета. Объектом калькулирования себестоимости является продукт производства в разной степени готовности. Применяются следующие методы калькулирования себестоимости продукции: нормативный метод, попроцессный метод, попередельный метод, позаказный метод.

**Калькуляция себестоимости нормальная (Normal Costing)** - процесс калькуляции себестоимости, когда на объект учета затрат относится сумма потребленных материалов и людских ресурсов плюс сумма распределенных на базе нормальной мощности накладных расходов.

**Калькуляция** - определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц изделий, или на отдельные виды производств. К. дает возможность определить фактическую или плановую себестоимость объекта или изделия и является основой для их оценки. В строительных организациях оценка и калькуляция используются для объектов бухгалтерского учета в денежном выражении. К. служит основой для определения средних издержек производства и установления себестоимости продукции. К. может быть прогнозной, плановой, отчетной.

**Калькуляция актуарная** - расчет, результат работы актуария, обобщенный, как правило, в форме таблицы, указывающей на вероятность реализации риска в страховании. С одной стороны, А.к. позволяет определить себестоимость услуги, оказываемой страховщиком, а с другой - через А.к. создаются условия для анализа и раскрытия причин экономических, финансовых и организационных успехов или недостатков в деятельности страховщика. А.к. позволяет определить страховую премию по договору страхования, утверждается страховщиком.

**Калькуляция по нормативным издержкам** - предварительные расчеты по определению себестоимости продукции, основанные на нормативных показателях затрат.

**Калькуляция по переменным издержкам** - калькуляция издержек, относящихся к переменным, то есть зависящим от объема производства на данном предприятии. К ним относят: издержки на сырье, материалы, топливо и электроэнергию, заработную плату производственного персонала и т.д.

**Калькуляция полной себестоимости** - способ определения всех видов производственных затрат, включая постоянные и переменные общезаводские накладные расходы, которые относят на себестоимость произведенной продукции. При таком методе учета издержек существует гарантия того, что, если товары будут проданы по получающейся в результате цене, все издержки окажутся возмещенными. Однако при этом, если накладные расходы не покрываются полностью, возможность делать некоторые накладные расходы утрачивается. Этот признанный у нас способ является также общепринятым методом калькуляции в Великобритании и США, где используется для

составления внешней отчетности и налогообложения в отличие от калькуляции по переменным затратам (директ-кост).

**Калькуляция пооперационная** - калькуляция издержек отдельно по каждой работе, технологической операции, изделию: часто применяется в машиностроении, где продукция весьма неоднородна.

**Калькуляция себестоимости** - исчисление в денежном выражении затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг. Себестоимость единицы продукции определяется по калькуляционным статьям затрат - группам затрат, выделяемым в калькуляции. Принципиальное отличие группировки затрат по статьям калькуляции от группировки по экономическим элементам заключается в наличии в ней комплексных статей, объединяющих элементы, разнородные по экономическому содержанию, по принципу назначения расходов и месту их производства, способу распределения между отдельными видами продукции и в зависимости от изменения объема производства. Группировка затрат по статьям калькуляции позволяет выделить затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом, и затраты, относящиеся к обслуживанию производства и управлению. Группировка затрат по статьям расхода применяется предприятиями при определении себестоимости единиц отдельных видов продукции. Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг) определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства. При этом устанавливаемая для соответствующей отрасли группировка затрат по статьям должна обеспечить выделение прямых затрат. К ним относятся затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления конкретных видов изделий, определяемые на единицу продукции или по отдельным участкам производства на основании данных прямого учета и прямо относимые на отдельные виды изделий. Косвенные затраты связаны с работой цеха или предприятия в целом и не могут быть отнесены на отдельные виды изделий, а должны распределяться между ними косвенным образом, то есть по какому-либо условному признаку. В большинстве отраслей промышленности в номенклатуре статей калькуляции выделяют затраты на сырье и материалы; топливо и энергию на технологические цели; покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера; заработную плату и отчисления на социальные нужды: общепроизводственные и общехозяйственные расходы, потери от брака, коммерческие расходы.

**Калькуляция себестоимости единицы продукции** - расчет прямых и косвенных затрат на единицу продукции, то есть с полным распределением затрат. Отнесение косвенных затрат на единицу продукции осуществляется по доле этой продукции в производственной программе.

**Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (Absorption Costing)** - метод калькуляции производственной себестоимости, основанный на включении как переменных так и постоянных производственных накладных расходов в себестоимость произведенной продукции.

**Калькуляция себестоимости методом полного поглощения затрат (Full Absorption Costing)** - система калькуляции себестоимости, в которой прямые материальные и трудозатраты, а также все элементы производственных накладных расходов (постоянные или переменные) включаются (поглощаются) в себестоимость продукции.

**Калькуляция себестоимости партионная (Batch Costing)** - метод калькуляции себестоимости, согласно которому затраты накапливаются в разрезе партий произведенных продуктов или выпусков. Обычно применяется в нефтяной и химической промышленности. Затраты включаются в определенное количество материалов по мере их поступления в переработку или другой процесс. Зачастую, помимо стоимости самих материалов партионные затраты включают и

эксплуатационные расходы на заводское оборудование или процесс в течение периода обработки.

**Калькуляция себестоимости по прямым затратам, Директ-костинг (Direct Costing) - 1**

Калькуляция, при которой в расчет принимаются только прямые производственные затраты, а косвенные учитываются как затраты периода, обычно применяется только для нужд управленческого учета. 2 Общее название калькуляции себестоимости продукта без включения накладных расходов. Ср с Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (Absorption Costing)

**Калькуляция себестоимости по фактическим затратам (система) (Actual Costing) -метод**

калькуляции себестоимости, при котором в себестоимость продукции включаются фактические прямые затраты на материалы и труд, а также производственные накладные расходы.

**Калькуляция себестоимости позаказная (Job Order Costing) - метод учета затрат, при**

котором затраты накапливаются на отдельные заказы (работы). Заказом (работой) может являться производство изделия или услуги, например ремонт автомашины или лечение пациента в больнице.

**Калькуляция себестоимости полной (Full Costing) - отнесение всех возможных статей**

затрат на объект учета затрат (продукцию, например), как правило, для целей ценообразования, оценки прибыльности продукции и оценки запасов. В нефтегазодобывающей промышленности это - капитализация и последующая амортизация затрат на разработку месторождений независимо от успеха.

**Калькуляция себестоимости попроцессная (Process Costing) - метод учета затрат, при**

котором затраты вначале собираются по бизнес-процессам, а затем относятся на отдельные центры затрат и на каждую единицу продукции. Ср с Позаказная калькуляция себестоимости (Job Order Costing).

**Капитал - 1. Общая стоимость активов какого-либо лица за вычетом его обязательств. 2.**

Выраженные в деньгах доли участия в активах организации за вычетом обязательств участников. 3. Деньги, вложенные их владельцами в организацию, чтобы она начала действовать; таким образом, акционерный капитал – это деньги, полученные в результате продажи акций, а заемный капитал - это деньги, полученные в результате займов. Тем не менее, капитал владельцев компании состоит не только из акционерного и заемного капитала, но также включает нераспределенную прибыль, накапливаемую в интересах владельцев обыкновенных акций. 4. В экономической теории фактор производства, обычно представленный машинами, оборудованием и производственными зданиями (физический капитал) или деньгами (финансовый капитал). Однако эта концепция применима и к ряду других активов (например, к "человеческому" капиталу).

**Капитал реальный - капитал, выраженный в постоянных ценах.**

**"Капитал собственный" - важнейший раздел пассива баланса компаний. Собственный капитал состоит из акционерного капитала, дополнительного капитала и накопленной прибыли.**

**Капитал уставный – 1. сумма капитала, которую выделяют акционерные общества и**

другие предприятия для начала деятельности. Определяется договором и уставом. У.к. создается за счет выручки от продажи акций, частных вложений капиталов, государственных средств, а также ноу-хау, патентов, лицензий и т.д. В У.к. входит стоимость основных и оборотных средств. Правовому регулированию У.к. придается особое значение, что объясняется его важными функциями. Первая функция У.к. состоит в том, что внесенное в его оплату имущество составляет материальную базу для торгово-производственной деятельности общества при его возникновении. Вторая функция У.к. - гарантийная. Акционерное общество несет перед кредиторами ответственность в пределах принадлежащего ему имущества. Достижению этой цели служат постановления законов, допускающие распределение прибыли между

акционерами только в том случае, если стоимость имущества общества превышает определенный в уставе размер акционерного капитала. Распределению в качестве дивиденда подлежит лишь балансовая (чистая) прибыль, которая составляет разницу между активом и долговыми обязательствами общества (за вычетом акционерного капитала). И третья функция У.к. состоит в том, что через его посредство устанавливается доля участия каждого акционера в акционерном обществе; 2. счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о состоянии и движении уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда) предприятия. Сальдо по счету "Уставный капитал" должно соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах предприятия. Записи по счету "Уставный капитал" производятся лишь в случаях увеличения и уменьшения уставного капитала, осуществляемых в установленном порядке, и после внесения соответствующих изменений в учредительные документы предприятия. После государственной регистрации предприятия его уставный капитал в сумме вкладов учредителей (участников), предусмотренных учредительными документами (в сумме произведенной подписки на акции), отражается по кредиту счета "Уставный капитал" в корреспонденции со счетом "Расчеты с учредителями". Фактическое поступление вкладов учредителей проводится по кредиту счета "Расчеты с учредителями" в корреспонденции со счетами по учету денежных средств и других ценностей.

**Капитал физический** - капитал в форме материальных активов, таких как машины и оборудование, здания и сооружения, земля - все то, что может быть использовано для производства товаров и услуг.

**Капитал фиктивный** - капитал, который, в отличие от реального, представляет собой не стоимость, а лишь право на получение дохода.

**Капитал чистый** - бухгалтерский термин, означающий величину активов фирмы, превышающую ее текущие обязательства Ч.к. определяется из документации фирмы посредством суммирования всех активов и вычитания всей задолженности и других пассивов, включая выплаты по привилегированным ценным бумагам.

**Капитализация** - 1. превращение прибавочной стоимости в капитал; 2. исчисление ценности имущества по приносимому им доходу; 3. превращение дохода в капитал, то есть использование дохода на расширение дела; 4. отнесение издержек на прирост капитальных активов, а не на расходы отчетного периода.

**Капитализация дохода** - метод оценки стоимости предприятия, заключающийся в рассмотрении дохода от предпринимательской деятельности в качестве среднего ссудного процента и вычисление стоимости предприятия равной величине капитала с данным ссудным процентом.

**Капиталовложения** - вклад инвестиций в воспроизводство основных фондов путем строительства новых и реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий промышленности, сельского хозяйства, и отраслей непроизводственной сферы.

**Капиталовложения валовые** - сводный экономический показатель Системы национальных счетов (СНС), количественно характеризующий валовой прирост основного капитала и прирост запасов. Валовой прирост основного капитала, или валовые вложения в основной капитал, - это приобретение основных фондов, зарегистрированных в момент перехода права владения ими от продавца к покупателю. Право собственности на сооружения, воздвигаемые хозяйственным способом, совпадает с моментом сдачи их в эксплуатацию. Увеличение активной части основных фондов определяется в СНС как разница между затратами на покупку или производство за счет собственных средств товаров длительного пользования за вычетом выручки от продажи за рубежом побочных подержанных товаров длительного пользования, предназначенных для использования их по прямому назначению или в качестве металлолома. Затраты, связанные с возмещением выбывших основных фондов, их



капитальным ремонтом в целях модернизации или продления срока эксплуатации, учитываются при определении показателя "формирование основного капитала". Расходы на текущий ремонт и техническое обслуживание основных фондов рассматриваются как издержки производства. Валовые вложения в основной капитал включают расходы на освоение земель, лесных участков, улучшение плантации садов, виноградников, стада племенного и продуктивного скота. Ассигнования на военные цели к категории валовых вложений в основной капитал в соответствии с методологией СНС не относятся. Прирост запасов как компонент показателя валовых капиталовложений - это стоимость физического изменения запасов сырья, материалов, незавершенного производства, строительства и готовой продукции.

**Капиталовложения чистые** - общие валовые капиталовложения за вычетом отчислений на амортизацию. Их реализация увеличивает основные фонды на ту же величину.

**Капиталовооруженность труда** - показатель, означающий, сколько машин и оборудования приходится на одного рабочего в той или иной отрасли.

**Капиталоемкость** - показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к производственной в соответствующий период продукции или ее части - чистому доходу, прибыли, национальному доходу. Показатель обратный капиталотдаче.

**Капиталоинтенсивность** - отношение затрат на капитал к затратам на рабочую силу.

**Капиталотдача** - показатель, характеризующий эффективность использования капитала (например, прибыль, полученная от вложения капитала за определенный промежуток времени).

**Капитальные затраты** - затраты на модернизацию и реконструкцию объектов основных средств, которые после их окончания улучшают (повышают) ранее принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т. п.) объектов основных средств. Такие затраты увеличивают первоначальную стоимость объекта основных средств.

**Картель** - горизонтальное объединение предприятий, основанное на договорной основе, не затрагивающее юридическую самостоятельность и долевое распределение капитала участников, не имеющее единой системы управления или системы снабжения-производства-сбыта и созданное для завоевания и удержания господствующего положения на рынке (его сегменте) путем устранения или ограничения конкуренции между участниками.

**Касса** - 1. наличные деньги, имеющиеся у предприятия; 2. структурное подразделение предприятия, организации, учреждения, выполняющее кассовые операции; 3. в бухгалтерском учете счет, на котором отражаются движение, поступление и выдача "наличных денег".

**Кассовый бюджет** - суммовая и временная оценка денежных поступлений и выплат будущих периодов, потребностей в денежных средствах в промежуточных точках этого периода, а также суммы наличных денежных средств в конце данного периода.

**Кассовый метод учета** - метод учета доходов и расходов, при котором (ст. 273 НК РФ): доходы признаются в день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав; расходы признаются после фактической оплаты возникающих затрат; при этом оплатой товаров (работ, услуг и (или) имущественных прав) признается прекращение встречного обязательства налогоплательщиком - приобретателем указанных товаров (работ, услуг) и имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ, передачей имущественных прав).

**Качественные факторы** - факторы, влияющие на решение, которые, тем не менее, нельзя выразить количественно.

**Качество** - совокупность свойств товара, определяющих его способность удовлетворять конкретные потребности потребителей, соответствовать предъявляемым требованиям. В

договорах купли-продажи стороны согласовывают показатели качества, порядок его проверки, представление документов, удостоверяющих соответствие качества поставленного товара согласованным требованиям, в необходимых случаях фиксируются условия сдачи-приемки товара по качеству, а также предоставление гарантий по качеству и срокам годности или хранения товара.

**Класс активов (*class of assets*)** - группировка активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования в деятельности компании.

**Клиринг** - система безналичных расчетов, форма зачета взаимных требований и обязательств в коммерческих расчетах. К. бывает односторонним, двусторонним и многосторонним. В соглашениях по К. оговариваются объем оборота, валютный курс (официальный, рыночный, условный), допускается временная разница в поставках и платежах. По условиям погашения задолженности К. может быть с обратимым и необратимым сальдо. В первом случае задолженность сверх установленного предела погашается обратимой валютой. Во втором - только товарными поставками.

**Количественные факторы** - критерии, которые можно выразить в численных показателях, таких как оценочная альтернативная стоимость прямых материальных затрат, прямых трудозатрат и накладных расходов. Ср. с Качественные факторы (Qualitative Factors).

**Количество дней, приобретение не оплачено** - коэффициент, используемый для определения, оплачивает ли организация свои счета к оплате вовремя. Чем меньшее число дней приобретения компании не оплачены, тем выше способность компании оплачивать свои обязательства.

**Коммерческая деятельность** - 1. Оперативно-производственная и стратегическая работа торговых организаций и предприятий, отдельных предпринимателей или бизнесменов, базирующаяся на философии маркетинга, направленная на организацию и совершение процессов купли-продажи товаров и/или услуг, произведенных в рамках одной или на различных территориях и представленных на региональных, национальных и международных рынках. 2. Организация коммерческих процессов, связанных со сменой форм стоимости, т.е. с куплей и продажей товаров и/или услуг, а также с обеспечением нормативного осуществления этих операций. 3. Деятельность, состоящая в покупке товаров, услуг или ценностей для дальнейшей перепродажи их (после или без дополнительной переработки), сдачи в наем или передачи, за определенную плату, права пользования ими, или извлечения выгоды. 4. Усилия по сбыту, реализация нужд продавца, торговца, купца по превращению имеющегося у него товара в наличные деньги.

**Компенсационные выплаты долевыми инструментами** - выплаты работникам, при которых: <br>(a) работники имеют право на получение долевых финансовых инструментов, выпущенных компанией (или его ее материнской компанией); или <br>(b) величина обязательств компании перед работниками зависит от будущей цены долевых финансовых инструментов, выпущенных компанией.

**Компонент себестоимости, Составляющая себестоимости** - виды затрат для определения себестоимости исходя из их природы. К составляющим себестоимости продукции относятся: затраты на производство; затраты на материалы; начисления на затраты на производство; начисления на затраты на материалы; общие затраты (то есть прочие, например затраты на командировки).

**Конвертируемые в обыкновенные акции контракты с разводняющим эффектом** - контракты, конвертация которых в обыкновенные акции привела бы к сокращению чистой прибыли на акцию или увеличению убытка на акцию от продолжающейся обычной деятельности.

**Конкурентная карта рынка** - 1. Классификация конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке. 2. Распределение рыночных долей конкурентов, позволяющее контролировать место (лидер, аутсайдер) конкурента (или собственной фирмы) на рынке. Определяется



по результатам анализа рыночной позиции конкурентов на конкретных товарных рынках.

**Конкурентноспособность** - свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Оценка этого свойства позволяет выделять высокую, среднюю, низкую К.

**Конкурентноспособность товара** - способность товара отвечать требованиям рынка данного вида товара. Главными составляющими К. товара являются: технический уровень товара; уровень маркетинга и рекламно-информационного обеспечения; соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам; организация сервиса, авторского надзора, гарантийного обеспечения, обучение персонала приобретающей стороны; срок поставки (разработки, создания, продажи), сроки гарантий; цена, условия платежей; актуальность (своевременность) появления данного товара на конкретном рынке; политико-экономическая ситуация в данном регионе. Оценка К.т. производится на основе сопоставления данного товара с продукцией других фирм, которая получила признание, высокую оценку и обладает в данный период времени высокой конкурентной способностью.

**Конкурентный лист** - документ, обобщающий информацию о технико-экономических показателях, качестве, ценах и коммерческих условиях при реализации экспортируемого и импортируемого товара. Составление конкурентного листа служит для последующего расчета и корректировки цен на товары с учетом их технико-экономических показателей, а также для учета конъюнктурных различий в условиях поставок, комплектации и др.

**Конкурентоспособность товара** - 1. Совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, обеспечивающая его преимущество на рынке перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкретной потребности. 2. Способность товара быть первым купленным на рынке товаров-конкурентов. 3. Отношение полезного эффекта от потребления (использования) товара к затратам на его приобретение и эксплуатацию (цена потребления). 4. Важнейший критерий целесообразности выхода предприятия на национальные и мировые товарные рынки.

**Конкуренция** - 1. Соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели каждый для себя лично, в частности, между предпринимателями - за большую долю прибыли, за рынки сбыта, за источники сырья. 2. Экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы, коммуникаций субъектов рыночной системы в процессе создания, сбыта и потребления материальных и духовных благ. 3. Регулятор рыночных отношений, стимулятор ускорения НТП и эффективности общественного производства.

**Коносамент** - расписка, выдаваемая агентом транспортного предприятия (обычно судна или самолета) грузоотправителю, удостоверяющая принятие груза к перевозке и содержащая обязательство перевозчика выдать груз в пункте назначения держателю К. В торговом обращении К. - важнейший юридический документ, который удостоверяет наличие договора перевозки и конкретизирует его условия. К. является ценной бумагой, передача которой осуществляется по правилам передачи ценных бумаг (именной, ордерный К. или К. на предъявителя) и равносильна передаче груза. В К. указываются: наименование транспортного средства, перевозчика, отправителя, получателя, место приема или погрузки, назначение груза, его наименование, фрахт и другие причитающиеся перевозчику платежи, время и место выдачи К., число составленных экземпляров. Застрахованный коносамент включает в себя страховой полис.

**Консигнатор** - получает у поручителя товары, продает их со своего склада от своего имени за вознаграждение, которое поручитель выплачивает К. по договору консигнации (вид договора торговой комиссии).

**Консолидированная финансовая отчетность** - 1. Отчеты, отражающие финансовое состояние или финансовые результаты двух или более взаимосвязанных предприятий, как одного. В этих отчетах обычно агрегируются счета материнской и дочерних компаний, которыми первая владеет или которые контролирует. Из консолидированного отчета исключаются счета внутрихозяйственных расчетов, инвестиций и продаж. 2. Сводная (консолидированная) бухгалтерская отчетность финансово-промышленной группы, составляемая центральной компанией по установленным для юридических лиц формам и отражающая имущественное и финансовое положение финансово-промышленной группы, а также результаты ее инвестиционной деятельности.

**Консорциум** - временное объединение юридически и хозяйственно самостоятельных предприятий, которое создается на договорной основе для осуществления четко очерченного задания (обычно - крупномасштабного проекта), после выполнения которого оно распускается.

**Контроллинг** - 1. Система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы. 2. Система управления прибылью. 3. Средство, инструмент экономического управления результатами фирмы. 4. Совокупность функций информационного обслуживания, благодаря системе планирования, нормирования, учета и контроля конечного результата деятельности предприятия и управляющей функции - анализа данных контроля и принятия решений на всех уровнях управления предприятием. 5. Система внутреннего контроля (экономичности работы предприятия и его подразделений) и ревизии, аудита, как средства стратегического контроля. 6. Количественная и качественная подготовка и оценка оперативных и стратегических решений руководства, анализ хозяйственной деятельности предприятия.

**Концерн** - объединение по продуктовому признаку юридически самостоятельных предприятий с элементами интеграции процессов основной производственной деятельности, находящихся под единым руководством, при установлении отношений зависимости путем соответствующего участия капиталов.

**Корреляция** - размер или степень статистической зависимости между двумя или более переменными.

**Косвенные затраты**- 1. Элемент затрат, обычно относящийся к одному или нескольким объектам, однозначную связь которого с конкретным объектом экономически обосновать невозможно. Косвенными затратами являются все затраты, кроме прямых материальных и трудовых затрат. Называются также Накладными расходами. 2. Любые затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный результирующий объект затрат. Эти затраты распределяются на несколько результирующих объектов затрат или хотя бы на один промежуточный объект затрат. В соответствии с российским законодательством, к накладным (косвенным) расходам относятся: расходы, связанные с организацией и управлением производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к деятельности организации в целом: содержание аппарата управления и обслуживающего персонала, включая заработную плату, отчисления в государственные внебюджетные фонды, аренда помещений, отопление, освещение, водоснабжение, текущий ремонт и прочие косвенные расходы.

**Косвенные затраты групповые** - совокупность понесенных затрат, связанных одновременно с несколькими объектами отнесения затрат, которые невозможно связать с конкретным и единственным объектом отнесения затрат.

**Косвенные материальные затраты** - затраты на материалы, которые не связаны непосредственно с производством того или иного продукта. Примерами являются расходные материалы, используемые при наладке, смазке и техобслуживании, замена мелких деталей.

**Косвенные производственные затраты** - производственные затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный объект учета затрат.

**Косвенные трудозатраты** - 1. Трудозатраты, не связанные напрямую с единственным объектом учета затрат, например, затраты на руководство. (Часто понятие используется в более узком смысле, обозначая труд неосновных работников, т.е. не занятых в производстве.) 2. Заработная плата непроизводственных рабочих; затраты на непроизводственную рабочую силу.

**Косвенный метод (отчет о движении денежных средств)** - метод представления потоков денежных средств от операционной деятельности, при котором чистая прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отсрочек или начислений прошлых периодов или будущих операционных денежных поступлений или платежей, и статей доходов или расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми потоками денежных средств.

**Косвенный метод определения величины денежного потока** - метод определения величины денежного потока путем корректировки показателя чистой прибыли на величину изменения текущих активов и пассивов, а также некассовые статьи списания денежных средств.

**Косвенный метод учета движения денежных средств от основной деятельности** - согласно этому методу чистая прибыль или убыток корректируются с учетом влияния сделок неденежного характера, любых отложенных или начисленных прошлых или будущих денежных поступлений или платежей по основной деятельности, и статей доходов или расходов, связанных с поступлением и выбытием денежных средств от инвестиционной и финансовой деятельности.

**Котировка** (биржевой курс) - официальная цена ценной бумаги или товара. О *котировочных* ценах биржевых товаров сообщают соответствующие биржи; эти сообщения публикуются в финансовой прессе.

**Коэффициент** - численная связь, которая сравнивает одну величину с другой в форме отношения, например 2:1. Отношение может также выражаться в виде дроби ( $2/1$ ), процента 200 %, или ставки (2 на 1).

**Коэффициент "гамма"** - показатель скорости изменения дельты в результате незначительных колебаний цены базовых акций. Гамма принимает максимальное значение, когда цена лежащих в основе опциона акций приближается к цене страйк, и стремится к нулю, своему минимуму, когда цена базовых акций начинает удаляться от цены исполнения опциона в ту или иную сторону. Таким образом, опционы "глубоко в деньгах" или "глубоко вне денег" имеют гамму, близкую к 0. Значительное влияние на гамму оказывает время. В течение последнего месяца срока жизни опциона гамма опционов "при деньгах" почти сходит на нет. Следовательно, риск владения опционов "при деньгах" в последние 30 дней торгов увеличивается экспоненциально. Опционы глубоко "в деньгах" или "вне денег" имеют более стабильную гамму.

**Коэффициент "дельта"** - показатель чувствительности рассчитываемой стоимости опциона к незначительным колебаниям цены базового актива. Часто называется "хеджевым коэффициентом". Изменяется в интервале от 0 до 1 для опционов колл и в интервале от -1 до 0 для опционов пут. Чем глубже опцион пут "в деньгах", тем ближе его дельта к -1. И наоборот, чем глубже "в деньгах" опцион колл, тем ближе его дельта к 1..

**Коэффициент "лакмусовой бумажки"** -коэффициент, который рассчитывается путем деления суммы денежных средств быстрореализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности на сумму краткосрочных обязательств, и характеризует способность фирмы расплачиваться со своими кредиторами в текущий момент.

**Коэффициент «материальный»** - отношение веса ископаемого сырья к общему выходу продукта.

**Коэффициент «риска»** - отношение величины возможной потери к ожидаемой прибыли при производстве нового продукта.

**Коэффициент «рисковых активов»** - отношение откорректированной капитальной базы банка к активам, взвешенный в соответствии с уровнем риска.

**Коэффициент ACID TEST** - коэффициент, который сравнивает краткосрочные обязательства компании с высоко ликвидными активами - наличные денежные средства, биржевые ценные бумаги и счета к получению.

**Коэффициент абсолютной ликвидности** - показывает отношение стоимости ликвидных активов к сумме текущих обязательств. По сравнению с коэффициентом текущей ликвидности признается показателем, более точно отражающим способность компании оплатить краткосрочные обязательства, поскольку в этом случае не предполагается получение выручки от реализации запасов. В соответствии с российским законодательством, коэффициент абсолютной (строгой) ликвидности - отношение высоколиквидных активов (денежных средств, ценных бумаг и счетов к получению) к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 0,8 - 1,0.

**Коэффициент автономии** - одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, характеризующая степень его финансовой независимости. Определяется как отношение собственных средств к общей сумме активов.

**Коэффициент быстрой ликвидности** - отношение наиболее ликвидных активов компании (денежные средства и ликвидные ценные бумаги) и дебиторской задолженности к текущим обязательствам. Этот коэффициент отражает платежные возможности предприятия для своевременного и быстрого погашения дебиторской задолженности. Нижнее нормальное значение коэффициента равно единице.

**Коэффициент вклада на покрытие** - рассчитывается как отношение величины вклада на покрытие к выручке от реализации продукции (продукта).

**Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности** - коэффициент, характеризующий наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода. К.в.(у).п. определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на установленный период восстановления (утраты) платежеспособности.

**Коэффициент выбытия основных фондов** - один из важнейших показателей воспроизводства основных фондов. Определяется как отношение выбывших за год основных фондов к их наличию на начало года. Исчисляется в целом по основным фондам и отдельным их видам. В сопоставлении за ряд лет характеризует изменение интенсивности выбытия основных фондов с ускорением научно-технического прогресса интенсивность выбытия основных фондов возрастает.

**Коэффициент выплат к счетам к оплате** - отношение между действительными выплатами и счетами к оплате в течение периода.

**Коэффициент выплаты дивидендов** - отношение величины дивиденда к прибыли в расчете на одну обыкновенную акцию.

**Коэффициент выручки** - объем выручки минус переменные расходы, деленные на сумму выручки.

**Коэффициент годности основных фондов** - отношение остаточной стоимости основных фондов к их полной первоначальной (восстановительной) стоимости К.г.о.ф. обратный показателю степени износа основных фондов.

**Коэффициент движения наличности** - сравнение отдельных поступлений или выплат с соответствующими итоговыми суммами.

**Коэффициент дисконтирования** - 1. процентная ставка, применяемая для приведения будущей стоимости к настоящей; 2. коэффициент, с помощью которого номинальные



единовременные затраты или инвестиции в год их вложения по альтернативным вариантам приводятся к единому расчетному году или к году ввода объектов в эксплуатацию.

**Коэффициент дней приобретения в расходах** - коэффициент который связывает показатель того, сколько компания приобретает, с тем, сколько она в действительности расходует наличности в данный период.

**Коэффициент дней приобретения в счетах к оплате** - коэффициент, который связывает суммы к оплате с общими приобретениями компании за данный период.

**Коэффициент дней реализации в счетах к получению (или фактор)** - коэффициент между реализацией и счетами к получению отражает обычное число дней, когда оплата за проданный товар все еще на счетах к получению.

**Коэффициент задолженности** - отношение задолженности к стоимости собственного капитала.

**Коэффициент заемного капитала** - отражает долю заемного капитала в источниках финансирования. Этот коэффициент является обратным коэффициенту собственности.

**Коэффициент защищенности капитала** - критерии надежности банка, величина, равная отношению защищенного капитала ко всему собственному капиталу банка; показывает, насколько банк учитывает инфляционные процессы и какую долю своих активов размещает в недвижимость, ценности и оборудование; может использоваться как косвенный показатель основательности банка.

**Коэффициент измеряющий результаты основной деятельности** - совокупность коэффициентов, используемых для оценки результатов хозяйственной деятельности. К ним относятся: 1) коэффициент доли прибыли в доходе показывает долю прибыли в каждой денежной единице, полученной от реализации. Рассчитывается по формуле: коэффициент доли прибыли в доходе = прибыль до налогообложения : доходы от основной деятельности; 2) коэффициент доли валовой прибыли показывает долю затрат в каждой денежной единице, полученной от реализации. Используется для контроля себестоимости в промышленных компаниях. Рассчитывается по формуле: коэффициент доли валовой прибыли =  $1 - (\text{себестоимость реализованной продукции} : \text{доходы от основной деятельности})$ ; 3) коэффициент рентабельности совокупных активов показывает рентабельность всех используемых ресурсов. Измеряет доходы на все инвестиции кредиторов и акционеров. Рассчитывается по формуле: коэффициент рентабельности совокупных активов = прибыль до налогообложения плюс уплаченные проценты : средние совокупные активы; 4) коэффициент рентабельности акционерного капитала показывает рентабельность ресурсов, предоставленных акционерами. Измеряет доходы на все инвестиции кредиторов и акционеров. Рассчитывается по формуле: коэффициент рентабельности акционерного капитала = прибыль до налогообложения : средняя величина акционерного капитала; 5) коэффициент оборота инвестиций показывает эффективность использования всех ресурсов. Рассчитывается по формуле: коэффициент оборота инвестиций = доходы от основной деятельности : средние совокупные активы; 6) коэффициент финансовой зависимости показывает степень эффективности использования заемных средств, их рентабельность по сравнению с совокупными инвестициями. Рассчитывается по формуле: коэффициент финансовой зависимости = рентабельность акционерного капитала - рентабельность совокупных инвестиций; 7) коэффициент дохода на акцию показывает доход, полученный на каждую обычную акцию. Рассчитывается по формуле: коэффициент дохода на акцию = доход, приходящийся на акционерный капитал : выпущенные акции.

**Коэффициент использования оборудования** - коэффициент, характеризующий степень использования установленного и фактически работающего оборудования по времени и по мощности (объему работы): является составной частью системы показателей использования основных производственных фондов. Различают коэффициент экстенсивного и интенсивного использования оборудования.

**Коэффициент использования парка подвижного состава (средств транспорта)** - доля времени нахождения средств транспорта в эксплуатации (в рабочем парке) в общем времени нахождения в распоряжении предприятия. Определяется как отношение величины времени подвижного состава в эксплуатации к величине времени парка в распоряжении предприятия, измеренных с учетом или без учета грузоподъемности, пассажировместимости или мощности средств транспорта.

**Коэффициент использования парка установленного оборудования** - показатель экстенсивного использования оборудования по численности. Определяется отношением числа единиц фактически работавшего оборудования к числу единиц установленного оборудования.

**Коэффициент капитализации** - делитель или множитель, используемый для пересчета доходов предприятия в его стоимость.

**Коэффициент капиталовооруженности труда** - отношение балансовой стоимости основного капитала к общему числу занятых или стоимости реального основного капитала на одного занятого.

**Коэффициент кредитной достоверности** - показатель, рекомендуемый Международным банком реконструкции и развития для оценки кредитоспособности предприятия; рассчитывается в виде отношения суммы текущей прибыли и амортизации к полной стоимости кредита. Значение такого коэффициента менее 1 практически лишает компанию шансов на получение кредита, значение в интервале от 1 до 1,2 характеризует чрезмерный риск кредитора, значение от 1,2 до 1,35 характеризует средний, а более 1,35 - высокий уровень кредитной надежности компании.

**Коэффициент ликвидности** - коэффициент, характеризующий платежеспособность фирмы, ее потенциальную возможность возвращать полученные займы средства. Численно определяется в виде соотношения отдельных частей актива и пассива баланса, характеризует долю высоколиквидных средств в общем объеме средств, которыми располагает фирма.

**Коэффициент ликвидности акций** - отношение количества заявок на покупку акций к количеству заявок на продажу (вернее, к количеству акций, на продажу которых поданы заявки).

**Коэффициент ликвидности строгой** - один из часто применяемых коэффициентов ликвидности. Показывает долю наиболее ликвидных активов в краткосрочной кредиторской задолженности. В отличие от коэффициента покрытия исключает из расчета стоимость материальных запасов, которые не всегда можно продать. Рассчитывается как отношение суммы денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочной кредиторской задолженности.

**Коэффициент ликвидности текущей** - отношение текущих (оборотных) активов к текущим обязательствам компании; показатель достаточности оборотного капитала и стабильности финансового положения компании в текущий момент (достаточным обычно считается соотношение 2 : 1).

**Коэффициент ликвидности, генеральный** - критерий надежности банка; величина, равная отношению ликвидных активов и защищенного капитала к суммарным обязательствам банка; показывает обеспеченность средств, доверенных банку клиентами, ликвидными активами, недвижимостью и ценностями; характеризует способность банка при невозврате выданных займов удовлетворить требования кредиторов в минимальный срок.

**Коэффициент ликвидности, мгновенной** - критерий надежности банка; величина, равная отношению ликвидности активов банка к его обязательствам до востребования; показывает, насколько активно использует банк клиентские деньги в качестве собственных кредитных ресурсов, в какой мере клиенты могут претендовать на получение процентов по остаткам на расчетных текущих счетах, в какой мере их платежные поручения обеспечены возможностью банка быстро совершать платежи.



- Коэффициент ликвидных активов** - отношение ликвидных активов к текущим пассивам либо отношение ликвидных активов ко всем активам.
- Коэффициент маневренности собственных средств** - отношение собственных оборотных средств компании к общей величине собственных средств.
- Коэффициент маржинального дохода** - отношение маржинального дохода к выручке от реализации или отношение маржинального дохода на единицу продукции к ее цене.
- Коэффициент мощности энергоустановок** - качественная характеристика энергоустановок, работающих на переменном токе. Определяется как отношение активной мощности (выполняющей определенную работу) к сумме активной и реактивной (расходуемой на образование и поддержание магнитного поля) мощностей. Минимально допустимая в промышленности величина К.м.э. -0,8.
- Коэффициент надежности, генеральный** - критерий надежности банка, величина, равная отношению капитала банка к работающим активам; показывает степень обеспеченности рискованных вложений банка его собственным капиталом, за счет которого будут погашаться возможные убытки в случае невозврата или возврата в обесцененном виде того или иного работающего актива.
- Коэффициент наличности.** Этот коэффициент подсчитывается как коэффициент ACID TEST, но включает меньшее количество активов. Он включает только наличные денежные средства и биржевые ценные бумаги и выпускает счета к получению.
- Коэффициент нарастания затрат** - отношение себестоимости изделия в незавершенном производстве к его производственной себестоимости.
- Коэффициент неодновременности** - отношение несовпадающих максимальных нагрузок всех потребителей к максимуму нагрузки данной группы потребителей.
- Коэффициент обеспеченности процентов по кредиту** - отношение доходов до вычета процентов и налогов на прибыль к расходам по выплате процентов по кредитам за период. Этот показатель широко используется для оценки способности предприятия погасить долги по процентам.
- Коэффициент обеспеченности собственными средствами** - коэффициент, характеризующий наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. К.о.с.с. определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов.
- Коэффициент обновления основных фондов** - показатель интенсивности замены старой техники новой, процесса расширения производства, ввода в действие новых объектов и т. д. Он исчисляется путем деления стоимости вновь введенных в эксплуатацию основных производственных фондов за отчетный период на первоначальную стоимость всех основных производственных фондов предприятия по состоянию на конец отчетного периода.
- Коэффициент оборачиваемости** - отношение средней суммы капиталовложений в запасы для группы материалов на ежегодную общую сумму затрат на содержание запасов для этой группы ТМЦ (товарно-материальных ценностей).
- Коэффициент оборачиваемости активов** - отношение чистого объема реализации за период к средней стоимости активов в течение этого периода.
- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности** - один из коэффициентов ликвидности. Показывает, сколько раз дебиторская задолженность была превращена в поступления от реализации. Рассчитывается делением нетто-реализации на среднюю за период дебиторскую задолженность.
- Коэффициент оборачиваемости инвестиций** - соотношение годового дохода к активам, участвующим в получении данного дохода.

**Коэффициент оборачиваемости капитала** - соотношение годового объема реализации и инвестированного капитала. При оценке этого соотношения инвестированный капитал обычно вычисляется как сумма акционерного капитала и долгосрочных обязательств.

**Коэффициент оборачиваемости наличности** - этот коэффициент связывает продажи ("верхнюю строку" отчета о прибылях и убытках) с остатком денежных средств компании (статьей раздела оборотных средств балансового отчета).

**Коэффициент оборачиваемости оборотных средств** - показатель числа оборотов, совершенных оборотными средствами за рассчитываемый период. К.о.о.с. отражает время, затрачиваемое предприятием на движение оборотных средств через все стадии кругооборота, и длительность их пребывания в каждой фазе.

**Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов** - коэффициент, который показывает сколько раз в среднем оборачиваются запасы компании в некоторый период времени; рассчитывается путем деления материальных затрат на продукцию, реализованную за данный период, на среднюю величину запасов в этом же периоде.

**Коэффициент оборотного капитала** - отношение оборотного капитала к обязательствам.

**Коэффициент обслуживания внешнего долга** - отношение величины затрат при погашении основного внешнего долга и выплат начисленных процентов к выручке от продажи за рубежом товаров и услуг.

**Коэффициент общей ликвидности** - коэффициент общей ликвидности рассчитывается как отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. С его помощью количественно определяется способность предприятия оплатить в срок краткосрочные обязательства, используя имеющиеся в наличии текущие активы. Нормальным считается значение от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли.

**Коэффициент обычных акций** - отношение выпущенных обычных акций к общей сумме капитализации корпорации.

**Коэффициент окупаемости, внутренний** - ставка процента (дисконта), при которой чистая приведенная стоимость капитальных вложений будет равна нулю. Определяется методом проб и ошибок, его приблизительная величина может быть представлена в статистических таблицах.

**Коэффициент окупаемости, учетный** - метод оценки капиталовложений. Определяется как выраженное в процентах отношение чистой прибыли от реализации инвестиционного проекта к средней балансовой стоимости активов.

**Коэффициент операционного рычага** - коэффициент, который оценивает действие колебаний реализации на операционную прибыль.

**Коэффициент отгрузки** - показатель, характеризующий соотношение стоимости отгруженной и произведенной продукции. Показывает, сколько рублей отгруженной продукции приходится на 1 рубль произведенной товарной продукции. Является косвенной характеристикой качества работы управленческого подразделения предприятия, отвечающего за сбыт продукции.

**Коэффициент отдачи** - коэффициент, выражающий для определенного периода времени отношение между фактической стоимостью получения займа и общей суммой заемного капитала. Исчисляется на основе номинальной процентной ставки займа (ставки, обусловленной в договоре между банком и клиентом), но с учетом способов исчисления и выплаты сумм процентов, расхождений в ценах и общих размеров капитала, фактически имеющегося в наличии. Валовой К.о. не учитывает величину налоговых платежей, конкретно установленную для каждого клиента-налогоплательщика; чистый К.о. учитывает налоговые платежи.

**Коэффициент отдачи собственного капитала** - один из коэффициентов рентабельности. Показывает, какую прибыль приносит каждая стоимостная единица, вложенная в собственный капитал. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднему за

период размеру собственного капитала. Иногда называется отдача акционерного капитала.

**Коэффициент относительной доходности** - величина, равная отношению всей прибыли, полученной компанией за последний год в расчете на сто акций, к их текущей цене.

**Коэффициент платежеспособности, Коэффициент задолженности** - коэффициент, отражающий отношение обязательств к акционерному капиталу; часто выражается отношением общей суммы обязательств к сумме обязательств и акционерного капитала.

**Коэффициент покрытия** - 1. отношение долгосрочной задолженности к акционерному капиталу; 2. коэффициент, показывающий во сколько раз балансовая прибыль превышает размер обязательных дивидендов, которые должна выплачивать корпорация по привилегированным ценным бумагам.

**Коэффициент покрытия дивидендов по привилегированным акциям.** Коэффициент, который показывает способность компании выплачивать дивиденды по привилегированным акциям.

**Коэффициент покрытия долгосрочной задолженности** - долгосрочные обязательства, деленные на совокупные активы.

**Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств, Коэффициент текущей ликвидности** - 1. Отношение текущих активов к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению предприятия обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,6 - 2,0. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации. 2. Отношение текущих активов к текущим обязательствам. Является средством измерения краткосрочной ликвидности.

**Коэффициент покрытия процентных платежей** - показатель, позволяющий оценить степень защищенности кредиторов от вероятной неуплаты долгов со стороны предприятия. Рассчитывается как отношение операционной прибыли к расходам на выплату процентов. Нормальной величиной коэффициента считается значение между 3 и 4.

**Коэффициент покупательской задолженности** - средний показатель количества дней, которые потребуются корпорации для получения платежа за проданные товары.

**Коэффициент полной фондоемкости** - показатель, характеризующий объемы основных фондов, участвующих в производстве не только прямо и непосредственно в данной отрасли, но и косвенно, через другие отрасли, сопряженно связанные с производством продукции (услуг) данной отрасли.

**Коэффициент прибыльности** - показатель чистого дохода в процентах к объему реализации или капитала.

**Коэффициент приростной экономии** - отношение прироста затрат к приросту выпуска.

**Коэффициент прямой фондоемкости** - показатели, характеризующие отношение среднегодовой стоимости основных фондов к объему произведенной продукции и услуг. Показывают, сколько основных фондов приходится на единиц произведенной продукции (услуг).

**Коэффициент рычага** - отношение между величиной заемного капитала и общим собственным капиталом заемщика. Вообще, считается, что это соотношение должно быть в рамках 0,5 - 1. В некоторых отраслях, имеющих высокий уровень платежеспособности, в конкретных случаях допускается величина КР порядка 1,5.

**Коэффициент реинвестирования** - коэффициент, который показывает, какая часть чистой прибыли была вложена в предприятие после выплаты дивидендов. Вычисляется как частное от деления величины реинвестированной прибыли на величину чистой прибыли.

**Коэффициент рентабельности** - рентабельность изделия, группы изделий, взвешенная по их удельному весу в общем выпуске продукции объединения, предприятия, организации.

**Коэффициент ритмичности** - характеристика степени ритмичности выполнения плана выпуска продукции. Определяется отношением суммы фактически произведенной продукции в пределах не более планового задания за каждый отрезок времени изучаемого периода к общей величине планового задания на период в целом, изменяется в пределах 0:1.

**Коэффициент самофинансирования** - отношение собственных инвестиционных ресурсов (нераспределенной прибыли, амортизации и т. д.) к общим инвестиционным потребностям.

**Коэффициент свободного капитала** - удельный вес капитала, не имеющего форму долгосрочных основных активов в общей сумме капитала; важнейший показатель структуры капитала.

**Коэффициент своевременности поставок** - количество поступающих заказов из каждых 100, которые доставляются в срок или до того, как заказанный материал становится необходимым.

**Коэффициент сменности работы оборудования** - один из показателей, характеризующих экстенсивное использование производственного оборудования. К.с.р.о. равен отношению числа фактически отработанных во всех сменах станко-смен (машино-смен) к максимально-возможному числу станко-смен (машино-смен), которое могло отработать в отчетный период все установленное оборудование исходя из установленного сменного режима и количества рабочих дней по установленному графику работы предприятия.

**Коэффициент сменности рабочей силы** - показатель, характеризующий сменность работы рабочих. Определяется как отношение числа человеко-дней, отработанных всеми рабочими во всех сменах, к числу человеко-дней, отработанных за тот же период в наибольшей по численности работавших смене.

**Коэффициент собственности** - характеризует долю собственного капитала в структуре капитала компании, а следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

**Коэффициент соотношения покрытия** - величина, показывающая, во сколько раз доходы компании превосходят сумму дивиденда.

**Коэффициент технической вооруженности труда** - показатель уровня вооруженности рабочих производственным оборудованием (силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства и др.). К.т.в.т. представляет собой отношение стоимости производственного

**Коэффициент трудоемкости** - показатель, характеризующий затраты труда на единицу продукции (аналогичный показателям материалоемкости, фондоемкости и т. д.).

**Коэффициент управляемости** - величина, отражающая степень средней загрузки одного руководителя, управляющего определенным числом подчиненных, по сравнению с нормами управляемости.

**Коэффициент фактического износа** - отношение полученного дохода к ожидаемому за весь срок службы.

**Коэффициент финансовой зависимости** - характеризует зависимость фирмы от внешних займов. Чем больше показатель, тем больше долгосрочных обязательств у компании и тем рискованнее сложившаяся ситуация, которая может привести к банкротству фирмы, которая должна платить не только проценты, но и погашать основную сумму долга. Высокий уровень коэффициента означает также потенциальную опасность возникновения дефицита у фирмы денежных средств.

**Коэффициент финансовой устойчивости предприятий** - коэффициенты, которые характеризуют состояние и динамику финансовых ресурсов предприятий с точки зрения



обеспечения ими производственного процесса и другие стороны их деятельности. Для анализа финансовой устойчивости используются четыре основных показателя: коэффициент автономии, финансовой устойчивости, задолженности, маневренности оборотного капитала. Коэффициент автономии (независимости) характеризует долю средств, вложенную собственниками в имущество, определяет степень независимости от кредиторов, он равен источников собственных средств к итогу актива. Оптимальные значения находятся в интервале 0,5 - 0,7. Коэффициент финансовой устойчивости (стабильности) показывает удельный вес источников финансирования, которые хозяйствующий субъект может использовать в своей деятельности длительное время. Он равен отношению суммы источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу актива баланса. В качестве рекомендуемого стандарта для данного коэффициента используется интервал значений 0,5 - 0,7. Коэффициент задолженности (финансовой риска) определяется соотношением заемных и собственных средств хозяйствующего субъекта. В соответствии с мировой практикой рекомендуемым стандартом значений коэффициент является 0,5 - 1. Коэффициент маневренности оборотного капитала характеризует вложение собственных средств в наиболее мобильные активы. Он равен отношению разности текущих активов и краткосрочных обязательств к источникам собственных средств.

**Коэффициент фондовой капитализации** - критерий надежности банка: величина, равная отношению собственных ресурсов банка к деньгам, которые внесли учредители.

**Коэффициент чистой прибыли** - отношение чистой прибыли к общей сумме продаж организации. Этот коэффициент используется при анализе прибыльности организаций и является показателем того, в какой мере эти продажи были прибыльными.

**Коэффициент эластичности** - коэффициент, характеризующий относительное изменение одного признака при единичном относительном изменении другого.

**Коэффициент энерговооруженности** - показатель количества механической и электрической энергии, приходящейся в среднем на одного рабочего или на один отработанный рабочими человеко-день (человеко-час). К.э. потенциальной исчисляется делением суммарной мощности механического привода, электрических двигателей и электроаппаратов на число рабочих в наиболее многочисленной смене. К.э. фактической исчисляется делением суммарной потребленной в производственном процессе электрической и механической энергии на среднесписочное число рабочих или на общее количество отработанных ими человеко-дней (человеко-часов).

**Коэффициент эффективности** - количественный относительный показатель, позволяющий определить величину эффекта на единицу затрат и выбрать лучшие варианты решения, экономических проблем (например, коэффициент эффективности капитальных вложений).

**Коэффициент, операционный** - показатель деятельности компаний на основе соотношения прибыли и издержек друг к другу и другим балансовым цифрам.

**Коэффициент, расходный** - показатель использования сырья и материалов, обратный коэффициент использования материалов.

**Коэффициент, характеризующий возможность погашения текущих обязательств** - совокупность коэффициентов, используемых для оценки обеспеченности текущих обязательств. К ним относятся: 1) коэффициент оборотного капитала (текущий коэффициент) - показывает краткосрочную ликвидность. Мера адекватности объема оборотного капитала. Рассчитывается по формуле: коэффициент оборотного капитала = текущие активы : текущие обязательства; 2) коэффициент ликвидности - показывает возможность погашения срочных обязательств за счет ликвидных текущих активов. Более строгий тест немедленной ликвидности, чем текущий коэффициент. Рассчитывается по формуле: коэффициент ликвидности = высоколиквидные активы: текущие обязательства; 3) коэффициент отношения оборотного капитала к совокупным активам - показывает относительную ликвидность совокупных активов и долю

ликвидных ресурсов в используемых активах. Рассчитывается по формуле: коэффициент отношения оборотного капитала к совокупным активам = оборотный капитал: совокупные активы.

**Коэффициент, характеризующий движение (оборот) текущих активов** - совокупность коэффициентов, оценивающих оборот текущих активов. К ним относят: 1) а) коэффициент оборота дебиторской задолженности характеризует скорость оплаты торговых счетов и векселей. Тест эффективности расчетов с дебиторами. Рассчитывается по формуле: коэффициент оборота дебиторской задолженности = чистая текущая реализация : средняя торговая дебиторская задолженность (чистая); б) коэффициент срока дебиторской задолженности показывает количество дней для получения торговой дебиторской задолженности. Рассчитывается по формуле: коэффициент срока дебиторской задолженности = 365 дней : оборот дебиторской задолженности; 2) коэффициент оборота материально-производственных запасов (МПЗ) показывает ликвидность МПЗ - сколько раз в течение анализируемого периода продается средний запас товаров, возможный избыток или недостаток МПЗ: а) коэффициент оборота товаров (торговой фирмы) рассчитывается по формуле: коэффициент оборота товаров = себестоимость реализованной продукции : средние запасы товаров; б) коэффициент оборота готовой продукции (промышленные фирмы) рассчитывается по формуле: коэффициент оборота готовой продукции = себестоимость реализованной продукции : средний запас готовой продукции; в) коэффициент оборота сырья и материалов (промышленные фирмы) показывает использование запасов сырья и материалов в течение года. Рассчитывается по формуле: коэффициент оборота сырья и материалов = стоимость использованных сырья и материалов: средний запас сырья и материалов; г) коэффициент обеспеченности МПЗ показывает недостаток или избыток МПЗ. Рассчитывается по формуле: коэффициент обеспеченности МПЗ = 365 дней : оборот МПЗ; 3) коэффициент оборота оборотного капитала показывает эффективность использования среднего объема оборотного капитала для генерирования доходов от реализации. Рассчитывается по формуле: коэффициент оборота оборотного капитала = доходы от основной деятельности : средний оборотный капитал; 4) коэффициент доли каждого вида текущих активов в совокупных текущих активах показывает долю вложений в каждый вид текущих активов по сравнению с совокупными текущими активами. Рассчитывается по формуле: коэффициент доли каждого вида текущих активов в совокупных текущих активах = текущие активы данного вида: совокупные текущие активы.

**Коэффициент, характеризующий информацию о рынке** - совокупность коэффициентов, оценивающих информацию о рынке; к ним относятся: 1) коэффициент соотношения рыночной цены акции и дохода на акцию используют инвесторы для определения цены, которую они готовы заплатить за одну акцию. Рассчитывается по формуле: коэффициент соотношения рыночной цены акции и дохода на акцию = рыночная цена одной акции : доход на акцию; 2) коэффициент дохода в форме дивидендов измеряет долю дохода, полученного наличными в форме дивиденда. Рассчитывается по формуле: коэффициент дохода в форме дивидендов = дивиденды, выплаченные на акцию: доход на акцию; 3) коэффициент рыночной стоимости дивиденда показывает ориентировочную оценку ожидаемой доходности одной акции. Рассчитывается по формуле: коэффициент рыночной стоимости дивиденда = дивиденды, выплаченные на обычную акцию: рыночная цена одной акции.

**Коэффициент, характеризующий собственный капитал** - совокупность коэффициентов, оценивающих собственный капитал; к ним относятся: 1) коэффициент доли акционерного капитала в совокупных активах характеризует финансовую устойчивость и обеспечение интересов кредиторов. Рассчитывается по формуле: коэффициент доли акционерного капитала в совокупных активах = акционерный капитал : совокупные активы; 2) коэффициент задолженности показывает долю активов, предоставленных



кредиторами, степень финансовой зависимости (правило рычага). Рассчитывается по формуле: коэффициент задолженности = совокупные обязательства : совокупные активы: 3) коэффициент совокупных обязательств и акционерного капитала (коэффициент собственного и заемного капитала) измеряет соотношение между ресурсами, предоставленными кредиторами, и ресурсами, предоставленными акционерами (включая нераспределенную прибыль). Рассчитывается по формуле: коэффициент совокупных обязательств и акционерного капитала = совокупные обязательства : акционерный капитал: 4) коэффициент соотношения используемых активов и акционерного капитала может показывать избыток или недостаток инвестиций акционеров. Рассчитывается по формуле: коэффициент соотношения используемых активов и акционерного капитала = используемые активы : акционерный капитал: 5) коэффициент балансовой стоимости одной акции из числа выпущенных на конец года показывает стоимость одной акции. Рассчитывается по формуле: коэффициент балансовой стоимости одной акции из числа выпущенных на конец года = акционерный капитал: количество выпущенных акций.

**Коэффициентный финансовый анализ** - анализ и интерпретация финансовой отчетности компании при помощи набора финансовых показателей (коэффициентов).

**Коэффициенты инкассации** - коэффициент инкассации данного периода - доля оплаты ранее отгруженной продукции в текущий период. Коэффициенты инкассации отражают темпы погашения дебиторской задолженности в текущий период времени. Например, в течении месяца, в котором произошла отгрузка продукции, оплачено 60% общей суммы, а за следующий месяц - 30%. Это значит, что коэффициент инкассации первого месяца равен 0,6, а второго - 0,3.

**Краткосрочные активы** - активы, которые: <br>(a) ожидается реализовать, продать или употребить в ходе нормального операционного цикла компании; или <br>(b) приобретены в основном для торговой деятельности или на короткий срок, или которые ожидается реализовать в течение двенадцати месяцев после отчетной даты; или <br>(c) являются денежными средствами или их эквивалентами, не имеющими ограничений в их использовании.

**Краткосрочные инвестиции** - легкорезализуемые финансовые вложения, производимые на срок не более одного года.

**Краткосрочные обязательства** - обязательства, которые: <br>(a) ожидаются к исполнению в нормальном ходе операционного цикла предприятия; или <br>(b) должны быть исполнены в течение двенадцати месяцев после отчетной даты.

**Кредит** - 1. Сумма денег, на которую коммерсант позволяет своему клиенту приобрести товар, не требуя немедленной оплаты. 2. Запись (проводка), производимая в правой части счета при системе бухгалтерского учета с двойной записью и отражающая приход актива.

**Кредитная гарантия** - форма страхования от убытков, возникающих в связи с "плохими" долгами (долгами, которые, скорее всего, не будут возвращены).

**Кредитная карточка** - пластиковая карточка, которая выпускается банком или финансовой организацией. Карточки являются персональными, на них указаны имя владельца и образец его подписи, они являются магнитными. Эти карточки могут быть использованы для покупки товаров и услуг в розничной торговле. Розничный торговец оплачивается непосредственно соответствующей компанией, выпускающей *кредитные карточки*, с вычетом платы, взимаемой за обслуживание кредитных карточек. Клиент ежемесячно получает от *эмитирующей кредитные карточки* компании счет, который он должен полностью оплатить в течение установленного срока, причем проценты по кредиту в этом случае не взимаются. Обычно компания требует ежемесячного минимального погашения части долга, как правило 5% общей суммы задолженности. За оставшуюся часть задолженности клиент платит высокий процент (обычно от 24% до 30% в год), сопоставимый с процентами по обычным займам.

**Кредитная линия** - 1. Размеры кредита, который может получить заемщик или владелец кредитной карточки в соответствии с изначальным кредитным соглашением. 2. Возможность занимать деньги в течение определенного периода и в пределах определенной суммы.

**Кредитный риск** - риск невыполнения обязательств одной стороной по финансовому документу и возникновения, в связи с этим, у другой стороны финансовых убытков.

**Кредиторы** - лица, компании или организации предоставляющие деньги, товары или услуги в долг при условии, что он будет погашен в определенный день или по истечении определенного срока.

**Критерий экономический** - экономический показатель, характеризующий качество принимаемого решения и используемый для сравнения и оценки эффективности, то есть принимаемый в качестве критериального. При оптимальном программировании развития экономики он выступает в роли критерия оптимальности, в соответствии с которым выбирается наилучший или оптимальный план относительного принятого критерия. В качестве критерия оптимальности в условиях рыночной экономики принимается максимум прибыли или создаваемого национального дохода или стоимости, добавленной обработкой и др.

**Купон** - отрезная часть ценной бумаги, на которой фиксируется величина дохода и срок платежа. Иногда под купоном понимают ставку дохода по ценным бумагам.

**Курс** - цена, по которой продаются и покупаются ценные бумаги. Зависит от ставки дохода, величины ссудного процента и конъюнктуры рынка.

**Курсовая разница** - разница, возникающая в результате представления в отчетах неизменного количества единиц иностранной валюты, выраженной в валюте отчетности с использованием других валютных курсов.

**Куртаж** - вознаграждение посредников за совершение сделок купли-продажи ценных бумаг.

**"Кэш"** - наличные деньги.

**"Кэш флоу"** - разница между всеми наличными поступлениями и платежами компании.

**"Кэш флоу", БРУТТО** - разница между наличными поступлениями и платежами компании (брутто-прибыль) плюс амортизационные отчисления; деньги, которые остаются у компании для инвестиций, выплаты дивидендов, уплаты налогов.

**"Кэш флоу", дисконтированный** - оценка текущей (рыночной) стоимости будущих доходов; считается как дисконтированная текущая стоимость доходности.

**"Кэш флоу", НЕТТО** - разница между наличными поступлениями и платежами компании плюс амортизационные отчисления после выплаты налогов и дивидендов, то есть часть прибыли, оставшаяся для инвестиций, пополнения резервов и других нужд компании.

**"Кэш флоу", отрицательный** - превышение наличных выплат компании над поступлениями; не обязательно означает работу в убыток.

**"Кэш флоу", положительный** - превышение наличных поступлений компании над платежами.

**Леверидж** - 1. соотношение вложений капитала в ценные бумаги с фиксированным доходом (облигации, привилегированные акции) и вложений в ценные бумаги с нефиксированным доходом (обыкновенные акции); 2. соотношение запаса товаров и суммы капитала.

**Леверидж капитальный** - 1. соотношение между собственными и заемными средствами компании; 2. обеспечение дополнительных доходов путем привлечения дополнительных заемных средств.

**Леверидж негативный** - расходы по привлечению дополнительных заемных средств превышают доходы от этой операции.

**Леверидж операционный** - доля операционных затрат в полных затратах на производство продукции.

**Леверидж положительный** - доходы от привлечения дополнительных заемных средств превышают расходы по этой операции.

**Леверидж финансовый** - отношение капитала компании к заемным средствам (привилегированным акциям, долгосрочным облигациям).

**ЛИБОР** - процентная ставка предложения по межбанковским депозитам на Лондонском рынке.

**Ликвидационная стоимость** – 1. Стоимость, которая может быть получена в результате ликвидации актива. 2. Ликвидационной стоимостью объекта оценки признается стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

**Ликвидность** – 1. Способность активов обращаться в денежные средства. Измеряется с помощью коэффициентов. 2. Мера соотношения между денежными средствами или легко реализуемыми активами и потребностью предприятия в этих средствах для погашения наступивших обязательств. 3. Показатель скорости возможной реализации тех или иных активов при сохранении их стоимости.

**Ликвидные активы** - активы, которые держатся в виде наличности или в другой форме, которую можно легко обратить в наличность (например, депозиты на текущем счету в банке, задолженности по торговым операциям, легко реализуемые инвестиции). Отношение этих активов к текущим обязательствам дает оценку ликвидности или платежеспособности организации.

**Лимиты амортизации активов** - верхний и нижний пределы, установленные налоговыми органами для сроков эксплуатации активов. Для целей налогообложения прибыли амортизацию активов можно начислять в течение полезного срока службы, находящегося в пределах этого диапазона, без предоставления какого-либо обоснования. В Российской Федерации в целях налогообложения прибыли установлены различные амортизационные группы для разных видов амортизируемого имущества. В пределах каждой группы срок полезного использования определяется самостоятельно (п. 1 ст. 258 НК РФ). Для этого также не требуется какого-либо обоснования.

**Листинг** - список фондовых ценностей или процедура включения ценных бумаг в биржевой список.

**Ломбардный кредит** - кредит, предоставляемый Центральным банком коммерческим банкам под залог государственных ценных бумаг.

**Лот** - круглое число акций - единица измерения при осуществлении биржевых сделок (как правило 100 штук).

**Маржа** - термин, применяемый в банковской, биржевой, торговой, страховой практике для обозначения разницы между процентными ставками, курсами ценных бумаг, ценами товаров и другими показателями: 1. разница между ставками по привлекаемым и предоставляемым кредитам; между ставками по кредитам, предоставляемым различным категориям заемщиков; суммой обеспечения, под которое предоставлен кредит и суммой выданного кредита и др. (см. СПРЭД); 2. дополнительная доля по депозиту, залоговому обеспечению или допустимым колебаниям курса валюты; 3. в товарных сделках -денежная сумма или залог, помещенный клиентом у брокера или в расчетной палате в целях страхования от возможных потерь по открытым фьючерским контрактам. М. не является частью платежа за товар. Поддерживаемая маржа - сумма, которую необходимо держать в депозите у брокера в течение всего времени сделки. М. возвращается после ликвидации биржевого контракта или идет в оплату поставки товара и вносится только при неблагоприятном изменении цен; 4. метод котировки форвардных валютных курсов; 5. на биржевых рынках акции могут быть куплены "с маржей", то есть покупатель платит наличными немедленно только часть цены, прибегая тем самым к кредиту брокера; 6. иногда употребляется в том же значении, что и депозит.

**Маржа банковская** - разница между ставками кредитного и депозитного процента, между кредитными ставками для отдельных заемщиков, между процентными ставками по активным и пассивным операциям.

**Маржа валовая** - разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами. В.м. -это расчетный показатель, сам по себе он не характеризует финансового состояния предприятия или какого-либо его аспекта, но используется в расчетах ряда показателей. Отношение валовой маржи к сумме выручки от реализации продукции называется коэффициентом валовой маржи.

**Маржа прибыли** - показатель прибыли в процентах к объему реализованной продукции или капиталу.

**Маржа чистой прибыли** - отношение нетто-прибыли компании к ее нетто-продажам.

**Маржинальная прибыль** - разность между доходом от реализации и переменными затратами. Для достижения точки безубыточности маржинальная прибыль должна покрыть постоянные затраты.

**Маржинальная прибыль единицы продукции** - разность между ценой реализации и переменными затратами одной единицы продукции

**Маржинальная прибыль на единицу реализованной продукции** - маржинальная прибыль, рассчитанная на единицу продукции.

**Маржинальная стоимость** - величина, на которую изменится стоимость продукции или услуг при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

**Маржинальные издержки** - дополнительные издержки при производстве дополнительной единицы продукции. В условиях совершенной конкуренции предельные издержки были бы равны рыночной цене.

**Маржинальный анализ** - анализ себестоимости продукции или услуг, эффективности принимаемых решений с применением метода калькуляции по прямым затратам.

**Маржинальный доход** - величина, на которую увеличится доход при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

**Мера рентабельности** - соотношение прибыли и выручки. Прибыль может как включать, так и не включать экстраординарные события и показываться в размере как до, так и после уплаты налогов на прибыль. Называется также Рентабельностью продаж.

**Метод** (от греческого - путь исследования, например, научный метод, включающий этапы наблюдения, анализа и синтеза)- способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; или же совокупность приемов освоения действительности.

**Метод “по мере готовности”** - метод, согласно которому доход по договору соотносится с расходами, понесенными в процессе достижения его соответствующей стадии готовности. При этом в отчете указываются доход, прибыль и убыток, относимые на долю выполненной работы.

**Метод амортизации по стоимости замещения** - расчет амортизационных расходов за период не по исторической стоимости, а на базе стоимости замещения.

**Метод анализа** - аналитический аппарат исследования экономических процессов. В зависимости от степени глубины исследования взаимосвязей микро- и макроэкономики применяют различные методы, способы, приемы. Наиболее часто используемыми методами являются: нормативный, балансовый, структурный, индексный, моделирования, вариантный, системный. Методы связаны с моделированием системы взаимосвязей, характерных для рассматриваемого экономического процесса. В условиях компьютеризации привлекаются экономико-математические модели и соответствующие им статистические и математические методы.

**Метод анализа и индексации затрат** - один из методов затратного подхода при расчете восстановительной стоимости. Согласно этому методу первоначальную стоимость объекта разбивают на экономические элементы, которые затем индексируют в соответствии с динамикой цен на расходуемые ресурсы. Проиндексированные затраты



далее суммируют. М.а.и и.з. применяется на объектах, у которых известна первоначальная стоимость и структура исходной себестоимости, имеется информация об индексах цен на ресурсы за период от исходного момента до оценки.

**Метод балансовый** - метод, заключающийся в сопоставлении уравнивающих друг друга систем показателей (например ресурсы и их использование, производство и потребление, денежные доходы и расходы, активы и пассивы, производство и распределение и т. д.). Б.м. является инструментом измерения пропорций в экономике в стоимостной и натуральной формах.

**Метод бухгалтерского учета** - способ познания и отражения предмета бухгалтерского учета. М.б.у. обеспечивает получение достоверных показателей о предмете бухгалтерского учета. Эти показатели делятся на две группы: одна из них характеризует объем, состав, размещение и использование средств предприятия, а другая - источники формирования средств и их целевое назначение. Между этими группами показателей существует постоянная тесная взаимосвязь, ибо они отражают одни и те же средства предприятия. Сколько имеется у предприятия средств, столько же и источников их формирования. Поэтому итоги указанных двух групп показателей всегда равны между собой. М.б.у. является совокупностью приемов и способов бухгалтерского учета.

**Метод двойного уменьшения остатков** - в промышленности США это амортизация с темпом, в два раза большим по сравнению с прямолинейным методом амортизации: начисление амортизации применяется не к первоначальной стоимости, а к ее остатку после списаний, проведенных в предыдущие годы.

**Метод дисконтированных чистых доходов** - один из методов доходного подхода при расчете восстановительной стоимости. Согласно этому методу определяют периодически получаемый чистый доход от функционирования производственной системы. С помощью формулы суммирования дисконтированных доходов находят текущую стоимость производственной системы, из стоимости которой выделяют стоимость машинного комплекса методом остатка. М.д.ч.д. применяется для машинных комплексов (технологических комплексов и линий), оборудования и машин, с помощью которых непосредственно создается конечная продукция или оказываются услуги на сторону.

**Метод капитализации и остатка** - один из методов доходного подхода при расчете восстановленной стоимости. Согласно этому методу из рассчитанного чистого дохода производственной системы вычитают доходы, относимые к недвижимости, и получают чистый доход от машинного комплекса, стоимость которого определяют по формуле прямой капитализации. М.к.и о. применяется для машинных комплексов (технологических комплексов и линий), оборудования и машин, с помощью которых непосредственно создается конечная продукция или оказываются услуги на сторону.

**Метод Монте-Карло** - метод, используемый для оценки значений выходной переменной в процессе комплексного прогона и получения вероятностной модели.

**Метод наименьших квадратов** - статистический метод, применяемый для определения линейной функции вида  $y(x) = ax + B$ , которая проходит через набор точек  $(x_i, y_i)$  таким образом, что сумма квадратов расстояний от этих точек до линии является меньше суммы квадратов расстояний до любой другой прямой линии. Данный метод зачастую применяется для анализа поведения постоянных/переменных затрат, причем каждая точка на графике представляет собой взаимосвязь затрат/объема производства за определенный временной период. Также называется Линейной регрессией.

**Метод начислений** - 1 Метод признания (а) доходов по факту их получения - например, в момент отгрузки товаров (или их доставки) или сдачи услуг, и (б) расходов - в момент их понесения, независимо от времени произведения платежа. 2 Метод отражения финансового результата деятельности предприятия на основании операций и других событий и ситуаций, влияющих на движение денежных средств, в периоде фактического совершения таких операций и независимо от периода получения или выплаты денежных

средств предприятием. В соответствии с российским законодательством, учет методом начислений есть метод признания: доходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (ст. 271 НК РФ); расходов в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы их оплаты (ст. 272 НК РФ).

**Метод начисления амортизации (износа)** - основной метод начисления периодического износа включает: метод прямолинейного (равномерного) износа, производственный метод; методы укоренного износа, в том числе метод суммы лет, метод снижающегося

**Метод начисления амортизации (износа), кумулятивный** - метод, при котором сумма амортизации распределяется по годам в течение нормативного срока эксплуатации объекта основных средств через кумулятивное число. Применяется в США, Германии, Канаде.

**Метод начисления амортизации (износа), линейный** - систематическое списание равных по величине сумм в течение срока существования данного актива, обычно связанное с амортизацией и возмещением стоимости материальных активов.

**Метод начисления амортизации (износа), по остаточной стоимости** - метод, который предполагает процентное сокращение первоначальной стоимости, что соответствует более точному отражению действительной стоимости актива, который быстрее изнашивается в начальный период эксплуатации; практический расчет может проводиться методом суммирования либо удвоенного снижения.

**Метод начисления амортизации (износа), снижающимся остатком** - один из методов ускоренного износа (амортизации), при котором величина списываемой за период стоимости рассчитывается умножением определенного коэффициента (но не больше двойной нормы равномерного износа) на остаточную (балансовую) стоимость актива, не включающую уже списанную часть первоначальной стоимости; на определенном этапе начисления износа (через несколько лет) метод снижающегося остатка может переходить в прямолинейный метод начисления износа.

**Метод начисления амортизации (износа), учитывающий объемы производства** - метод, предполагающий зависимость начисляемой амортизации от объемов производства. Метод основан на учете выработки основного средства в каждом конкретном году. Для расчета ежегодной величины износа необходимо знать общую оценочную суммарную выработку за весь срок полезного использования и выработку в данном конкретном году. В качестве выработки могут выступать количество производимых единиц продукции, количество проработанных часов и т. п. Каждый год величина списываемого износа будет изменяться в зависимости от выработки.

**Метод непосредственного списания** - метод учета неинкассированных (не оплаченных к сроку) счетов к получению посредством прямого дебетования издержек в случае признания безнадежных долгов вместо использования метода выделения счета допущения по неинкассированным счетам; метод, не рекомендуемый вследствие возможного нарушения правила соотнесения хозяйственных результатов и учетных периодов.

**Метод обязательств** - метод, применяемый для финансового учета и подготовки отчетности по налогу на прибыль, который фокусируется на показателе расходов по налогу на прибыль согласно балансовому отчету. Этот показатель включается в финансовую отчетность и отражает оплаченные или подлежащие оплате налоги в указанном периоде с величины прибыли до уплаты налогов. При этом временная разница между показанной суммой расходов на налог и причитающейся в действительности учитывается (и отражается в балансовом отчете) как обязательства (по налогам, подлежащим выплате в будущем) или как активы (если в будущем ожидается уменьшение налогов). В соответствии с методом обязательств, отсроченные



налоги рассчитываются на основе ставок, которые предположительно будут действовать в период включения временных различий между доходами и расходами в налогооблагаемую прибыль. Корректировка отсроченных налогов по счетам активов и обязательств производится при каждом очередном изменении ставки налога.

**Метод определения выручки от реализации продукции** - способы и приемы, с помощью которых организациям разрешено применять любой из двух методов определения выручки от реализации продукции для целей налогообложения: 1) по моменту оплаты отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг; 2) по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику) или транспортной организации.

**Метод определения маржинальной прибыли** - построение отчета о прибылях и убытках, при котором переменные и постоянные затраты отражаются отдельно для акцентирования внимания на моделях поведения затрат в целях планирования и управления (так называемый «маржинальный формат отчета о прибылях и убытках»). При этом в отчете отдельно показывается маржинальная прибыль, которая определяется как разность доходов и переменных затрат.

**Метод определения себестоимости на основании контрактной цены** - измерение себестоимости товаров и услуг в соответствии с ходом выполнения контракта. Определяется через оценку времени и трудозатрат, которые следует отнести на себестоимость отчетного периода.

**Метод отражения доходов и расходов, кассовый** - метод бухгалтерского учета, при котором доходы и расходы относятся на счета по их учету после фактического получения доходов и совершения расходов.

**Метод оценки безнадежных долгов за период времени** - совокупность приемов оценки безнадежных долгов в конкретный промежуток времени. Как правило, используют два метода. Первый метод (исчисление процента от объема продаж) фокусирует свое внимание на отчете о прибылях и убытках и соотношении между безнадежными долгами и объемом продаж. Второй метод (исчисление процента от счетов дебиторов) уделяет внимание балансу и взаимоотношению между счетами дебиторов и поправкой на безнадежные долги в балансе США.

**Метод оценки возраста счетов к получению** - метод оценки издержек, возникающих вследствие того, что часть счетов к получению остается неинкассированной, то есть не оплаченной в течение обычного периода погашения такой задолженности; основан на предположении, что вероятность оплаты счетов к получению в конце периода будет зависеть от продолжительности времени, прошедшего с момента предполагавшейся оплаты этих дебиторских счетов.

**Метод оценки запасов по себестоимости первых по времени закупок ФИФО (First-In-First-Out, FIFO)** - метод оценки запасов при их списании на реализацию. Метод ФИФО предполагает, что запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны быть оценены по себестоимости первых по времени приобретений с учетом запасов, числящихся на начало месяца. Оценка запасов, числящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости последних по времени приобретений, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость ранних по времени приобретений (п. 16 ПБУ 5/01).

**Метод оценки запасов по себестоимости последних по времени закупок (метод ЛИФО)** - 1. Метод оценки стоимости запасов и калькуляции себестоимости. Он базируется на том предположении, что стоимость самых давних приобретений товаров остается включенной в стоимость наличных запасов, а стоимость последних закупок этих товаров включается в себестоимость продаж. Использование метода ЛИФО позволяет сопоставить текущие затраты на приобретение запасов с текущими доходами. 2. Оценка материально-производственных запасов по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов, основанная на допущении, что

материально-производственные запасы, первыми поступающие в производство (продажу), должны бы и» оценены по себестоимости последних в последовательности приобретения. При применении этого способа оценка материально-производственных запасов, находящихся в запасе (на складе) на конец месяца, производится по фактической себестоимости ранних по времени приобретения, а в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг учитывается себестоимость поздних по времени приобретения.

**Метод оценки запасов по средней себестоимости** - один из методов оценки запасов в бухгалтерском учете для определения фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство. Этот способ является традиционным для отечественной учетной политики. В течение отчетного месяца материальные ресурсы списываются на производство, как правило, по учетным ценам, а в конце месяца сюда же относится соответствующая доля отклонения фактической себестоимости материальных ресурсов от их стоимости по учетной цене.

**Метод оценки запасов, базовый** - в Великобритании это метод учета стоимости запасов, предполагающий, что определенная часть запасов никогда не движется и, следовательно, сохраняет свою первоначальную стоимость.

**Метод оценки материалов** - совокупность приемов учета стоимости используемых материалов, а именно: а) по свободным рыночным (договорным) или государственным (прейскурантным) регулируемым оптовым ценам. Устанавливаются предприятиями самостоятельно при заключении договоров-поставок и используются в виде отпускных (продажных) цен при расчетах между предприятиями-поставщиками и предприятиями-покупателями с указанием в платежных документах поставщика; б) по номенклатурным учетным ценам. Ими могут быть плановая себестоимость приобретенных (заготовленных) материалов, среднепокупные цены и др. Во всех случаях в их основе лежат договорные или прейскурантные цены с добавлением планируемой (расчетной) величины транспортно-заготовительных расходов. Их применяют для текущего оперативного учета наличия и движения материалов.

**Метод подетального учета** - метод, при котором постоянные и переменные затраты определяются на самом нижнем уровне их агрегирования. На основе полученных результатов такой калькуляции становится возможным определить постоянные и переменные составляющие отдельных функций или процессов.

**Метод полусредней** - данные временного ряда делятся на две равные части, рассчитывается арифметическая средняя для каждой части. На графике наносятся две точки, и рисуется соединительная линия, которая представляет тенденцию.

**Метод свободной руки** - также известен как метод проверки или прогноза, это проекция тенденций произвольным нанесением данных на график и затем продолжением полученной кривой по исторически сложившемуся направлению.

**Метод скользящего среднего** - метод оценки запасов, согласно которому средняя стоимость единицы наличных запасов пересчитывается всякий раз при оприходовании дополнительных единиц. Каждое очередное списание единиц из запасов выполняется по обновленной средней стоимости до тех пор, пока не произойдет следующая закупка. В российской практике такой метод не применяется.

**Метод скорости** - метод расчета способности компании выплачивать долги, используемый в основном при оценке ликвидности.

**Метод средневзвешенной стоимости** - согласно этому методу стоимость каждого изделия определяется по средневзвешенной стоимости аналогичных изделий, имеющих в наличии на начало периода и приобретенных или произведенных в течение периода. Средневзвешенная стоимость может рассчитываться на периодической основе или, в зависимости от конкретных условий компании, по получении каждой дополнительной поставки.

**Метод средней стоимости** – 1. Допущение относительно движения товарно-материальных запасов, согласно которому стоимость запасов определяется как усредненное значение от суммы стоимости запасов на начало периода и стоимости закупок. 2. Метод оценки материально-производственных запасов по средней себестоимости. Оценка производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся, соответственно, из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца (п. 18 ПБУ 5/01).

**Метод учета** - совокупность приемов учета, используемых в хозяйственной деятельности, а именно: оперативно-бухгалтерский (сальдовый), количественно-суммовой метод и с помощью отчетов материально ответственных лиц.

**Метод учета в постоянных ценах (Constant Dollar Accounting)** - метод, при котором статьи финансовой отчетности выражаются в денежных единицах, имеющих одинаковую (постоянную) покупательную способность на текущую дату финансовой отчетности.

**Метод учета готовой продукции** - совокупность приемов и принципов, применяемых для учета готовой продукции. К основным методам учета готовой продукции относят: учет по фактической производственной себестоимости, определяемой по сумме всех затрат на ее изготовление или по сумме прямых расходов; учет по нормативной производственной себестоимости (отклонения фактической себестоимости определяют и учитывают отдельно); учет по учетным ценам (разница между фактической себестоимостью и учетной ценой учитывается отдельно); по продажным ценам (сумма НДС учитывается отдельно). Готовая продукция входит в состав оборотных средств и в балансе отражается по фактической себестоимости или нормативной себестоимости с включением затрат, связанных с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, трудовых ресурсов, и других затрат на производство продукции либо по прямым статьям расходов. Готовая продукция, на которую цена в течение года снизилась либо которая морально устарела или частично потеряла свое первоначальное качество, отражается в бухгалтерском балансе по цене возможной реализации с отнесением разницы на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, нормативный** - метод, в основе которого лежат расчеты на основе нормативов затрат. Применение нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на промышленном предприятии подразумевает соблюдение определенной последовательности бухгалтерских действий: 1) на основе действующих норм и смет расходов составляется предварительная калькуляция по изделиям; 2) в течение определенного периода (месяца) нормативная себестоимость корректируется с учетом изменений; 3) возникшие в течение месяца изменения и отклонения от нормативной себестоимости учитываются отдельно; 4) определяются причины возникших отклонений; 5) на основании фактических расходов определяется фактическая себестоимость продукции. Выполнение данной последовательности действий - трудоемкий процесс, и поэтому на предприятии нормативную калькуляцию составляют только по прямым затратам (материалы, заработная плата): при изменении норм не пересчитывают остатки незавершенного производства (отклонения, возникающие при изменении норм, относят на товарный выпуск); если возникают незначительные изменения норм, то эти изменения отдельно не учитывают, а рассматривают вместе с отклонениями от норм. Для составления правильной калькуляции на предприятии необходимо иметь четкое нормативное хозяйство (плановое задание, нормативную техническую документацию, нормативы расходов, в том числе расходов вспомогательных материалов). Составление калькуляции нормативным методом разбивается на несколько основных этапов: 1) составление нормативных карт на деталь, где обязательно указываются наименование

детали: код детали: использование детали на определенное изделие: процесс обработки детали: норматив использования материалов (наименование материала, номенклатурный номер, норма расхода, учетная цена материала); технологические операции; 2) составление нормативных карт на узел. В них вносят данные по расходу материалов и заработной платы на комплектующие детали узла. Вместо нормативных карт на промышленном предприятии для учета прямых затрат (заработная плата, стоимость материалов) возможно использование ведомостей нормативного набора затрат. Данные нормативных карт и ведомостей используются для исчисления фактической себестоимости изделия, для оценки незавершенного производства и оценки себестоимости брака; 3) при нормативном методе учета затрат и калькулировании себестоимости необходимо сделать оценку остатков незавершенного производства на начало месяца по текущим нормам. Для перерасчета остатков незавершенного производства (при изменении текущих норм в течение месяца) можно использовать способ: подетальный перерасчет - данные об остатках незавершенного производства умножают на величину изменений нормы; укрупненный перерасчет - перерасчет по калькуляционным статьям. При применении нормативного метода учета затрат на производстве бухгалтер обязан осуществлять учет затрат по нормам, делать расчет отклонений от норм, расчет индексов изменений, вести учет изменений норм и т. д. В обязанности бухгалтера входит также составление отчетных калькуляций по изделию. Если на предприятии применяется нормативный метод учета затрат, то на основании первичных документов бухгалтер может осуществлять текущий контроль за расходом материалов, сырья, денежных средств и т. д. При обнаружении отклонений фактических затрат от нормативных в первичной документации необходимо составить рапорт об отклонениях с целью принятия мер по устранению причин перерасхода сырья, материалов и т. д. Расчет фактической себестоимости производится по формулам:  $F_c = N_c + O_n + I_n$  или  $F_c = N_c - O_n - I_n$ , где  $F_c$  - фактическая себестоимость изделия;  $N_c$  - нормативная себестоимость изделия;  $O_n$  - отклонения от норм (экономия или перерасход);  $I_n$  - изменения норм (увеличение или уменьшение).

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, позаказный** - один из основных методов исчисления себестоимости продукции. Этот метод применяется на предприятиях, где производственные расходы учитывают по отдельным заказам на изделие или работу. Такими являются, главным образом, предприятия с индивидуальным и мелкосерийным типами производства. Для группы одинаковых изделий себестоимость единицы продукции определяется делением суммы затрат на количество изделий. Все производственные затраты сначала группируют по отдельно взятому цеху, затем суммируют в целом по предприятию и только потом делают расчет себестоимости единицы продукции по сумме всех затрат. Объект учета и калькулирования - производственный заказ, оформленный договором между плательщиком (заказчиком) и поставщиком (производителем). В договоре должны быть оговорены объект заказа, характеристика объекта, объем заказа, срок исполнения договора, цена, форма расчетов и т. д. На основании заключенного договора открывают заказ (единичный, годовой), в котором указывают, какие изделия необходимо изготовить, в каком количестве и в какой срок. Каждый заказ имеет определенный порядковый номер. Этот же номер проставляется во всех документах, имеющих отношение к заказу. Себестоимость заказа определяется суммой всех затрат производства, следовательно, калькуляция при позаказном методе составляется после выполнения всех работ. На практике для расчета себестоимости конкретного вида продукции прямые расходы и другие затраты (косвенные) делят на количество продукции, произведенной за определенный месяц.

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, пооперационный** - раздельная калькуляция издержек по каждой проводимой работе, технологической операции. Разновидность поперечного метода калькуляции.



**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, попартионный** - разновидность позаказного метода калькулирования, при котором объектом калькулирования является партия однородных изделий.

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, попередельный** - один из основных методов исчисления себестоимости продукции. Этот метод применяется на предприятиях, где исходный материал в процессе производства проходит ряд переделов, фаз или где из одних исходных материалов в одном технологическом процессе получают различные виды продукции. Калькуляция себестоимости продукции попередельным методом может быть двух вариантов: полуфабрикатным и бесполуфабрикатным. При полуфабрикатном варианте исчисляют себестоимость продукции по каждому переделу, которая состоит из себестоимости предыдущего передела и расходов по данному переделу. Себестоимость продукции последнего передела является также и себестоимостью готовой продукции. Полуфабрикатный метод может быть использован как с применением счета "Полуфабрикаты собственного производства", так и без применения этого счета. При бесполуфабрикатном варианте исчисляется только себестоимость продукции последнего передела. При этом варианте затраты могут учитываются отдельно по каждому переделу без учета себестоимости продукции предыдущих переделов, тогда в себестоимость готовой продукции включаются все затраты на ее производство по всем переделам. При бесполуфабрикатном варианте контроль за движением полуфабрикатов может также осуществляться бухгалтером оперативно в натуральном выражении и без записей по счетам. При П.м.к. так же как и при других методах, сначала определяют себестоимость всей продукции, а затем себестоимость ее единицы. Себестоимость единицы продукции исчисляется различными способами в зависимости от особенностей технологического процесса.

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, попроцессный** - учет прямых и косвенных затрат по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. П.м.у.з.и к.с., так же как и нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости, предполагает использование норм и нормативов, составление смет расходов и учет возникших отклонений. При использовании попроцессного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции применяется следующая схема: 1) учет затрат на основании первичных документов по прямым расходам и по комплексным (затраты вспомогательных производств, связанные с ремонтом оборудования и т. д.); 2) распределение затрат по определенным процессам (например, на мясокомбинате - приемка мяса, разделка по определенным категориям, обработка и т. д.); 3) расчет суммы общей величины затрат (в том случае, если отсутствует незавершенное производство, а также если предприятие выпускает продукцию лишь одного вида); 4) распределение затрат в зависимости от характера выпускаемой продукции: а) распределение затрат между выпуском и незавершенным производством. На этой стадии учет затрат ведется по каждому определенному процессу, но калькуляция себестоимости продукции по каждому процессу не делается. Остатки незавершенного производства учитываются по плановой себестоимости. Фактическую себестоимость выпуска продукции можно рассчитать по формулам: фактическая себестоимость выпуска продукции = фактические затраты в незавершенном производстве на начало месяца - фактические затраты в незавершенном производстве на конец месяца; фактическая себестоимость единицы продукции = фактическая себестоимость выпуска продукции: количество выпущенных изделий за тот же период; б) распределение затрат между видами продукции. Учет в этом случае ведется по каждому виду изделия и по определенным процессам. Это значит, что некоторые расходы относят сразу на себестоимость, а часть расходов распределяют пропорционально валовому объему выпускаемой продукции: в) распределение затрат между производственными процессами: затраты суммируют и распределяют пропорционально выпущенной

продукции; 5) расчет себестоимости выпуска продукции за определенный месяц. Среднюю себестоимость единицы продукции можно определить по формуле: средняя себестоимость единицы продукции = затраты предприятия, произведенные за месяц (по общей сумме, по отдельно взятой статье); количество произведенной продукции за тот же месяц.

**Метод учета затрат и калькулирования себестоимости, простой** - один из методов исчисления себестоимости продукции. Этот метод применяется в предприятиях, вырабатывающих однородную продукцию и не имеющих полуфабрикатов и незавершенного производства. В этих предприятиях все производственные расходы за месяц составляют себестоимость всей выработанной продукции. Себестоимость единицы продукции исчисляют путем деления суммы производственных расходов на количество единиц продукции.

**Метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости** - совокупность приемов документирования и отражения затрат производства для определения фактической себестоимости продукции и контроля за процессом формирования себестоимости продукции. Методы зависят от организации и технологии производства, а также от характера выпускаемой продукции. Основными из них являются простой, позаказный, поперечный и нормативный. В понятие метода входят не только приемы (способы) исчисления себестоимости единицы продукции, но и порядок оценки незавершенного производства, брака продукции, отходов производства и других списаний затрат на производство. Способ исключения затрат на побочную продукцию применяется, когда наряду с основной получают и побочную продукцию. Побочную продукцию оценивают по установленным ценам и исключают из суммы затрат на производство основной и побочной продукции. Оставшаяся сумма затрат будет составлять себестоимость всей основной продукции. Разделив эту сумму на количество единиц основной продукции, получают себестоимость ее единицы.

**Метод учета по себестоимости** - метод учета инвестиций по себестоимости. В отчете о прибылях и убытках прибыль от финансовых вложений отражается только в той степени, в какой инвестор получает дивиденды из накопленной чистой прибыли инвестируемой компании, возникающей после даты приобретения вложений.

**Метод учета производственных запасов** - совокупность способов учета производственных запасов, применяемых в учетной политике предприятия. В приказе руководителя об учетной политике предприятия на год определяется метод оценки производственных запасов. В случае перехода в следующем году на другой метод списания материальных ресурсов в пояснительной записке к годовому балансу приводятся объяснения принятого решения. Важную роль в учете производственных запасов играет определение фактической себестоимости запасов. В фактическую себестоимость производственных запасов включаются затраты по приобретению материальных ценностей: наценки и надбавки на стоимость материальных ценностей; комиссионные вознаграждения, уплаченные сторонним организациям (посредникам); проценты за пользование кредитными ресурсами, привлеченными для приобретения производственных запасов; расходы по выплате таможенных пошлин; оплата транспортных услуг, а также услуг по хранению и доставке товаров, осуществляемых другими предприятиями (без НДС). В большинстве организаций применяется учет материальных ценностей по плановой себестоимости и по средним учетным ценам. Определение фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство, разрешается проводить одним из следующих методов оценки запасов: по средней себестоимости, по себестоимости первых во времени закупок (метод ФИФО), по себестоимости последних во времени закупок (метод ЛИФО).

**Метод учета реализации** - метод регистрации момента реализации товаров и услуг, используются следующие методы: метод начисления - по мере отгрузки (выполнения) покупателем (заказчиком) продукции (работ, услуг); кассовый метод - по мере оплаты



расчетных документов покупателям (заказчикам) и поступлением средств на расчетный счет.

**Метод учета товарно-материальных ценностей, количественно-суммовой** - метод учета товарно-материальных ценностей, при котором одновременно в двух структурных элементах (склад и бухгалтерия) идентично ведутся регистры количественно-суммовой формы (карточки аналитического учета, оборотные ведомости) в разрезе наименований товаров или номенклатурных номеров. Кладовщик представляет в бухгалтерию первичные документы по приходу и расходу продуктов при сопроводительном реестре. Этот метод применяется обычно на крупных предприятиях. Ежемесячно проводится взаимосверка данных склада и бухгалтерии. Следует отметить трудоемкость этого метода, при котором практически дублируется учет на складе и бухгалтерии.

**Метод учета товарно-материальных ценностей, сальдовый** - метод учета товарно-материальных ценностей, основные положения которого заключаются в следующем: 1) учет товарно-материальных ценностей разделен между бухгалтерией и складом (кладовой). В бухгалтерии ведется только суммовой учет товарно-материальных ценностей по месту нахождения и по материально-ответственным лицам. Учет по наименованиям товарно-материальных ценностей продуктов и товаров в бухгалтерии не ведут. Количественный учет товарно-материальных ценностей по наименованиям, сортам, количеству и ценам осуществляют в кладовых или на складах; 2) для обеспечения правильного складского учета на складах открывают карточки количественно-сортового учета или заводят товарную книгу. Эти регистры одновременно выполняют роль регистров складского и бухгалтерского учета; 3) по состоянию на 1 число каждого месяца кладовщик переносит остатки из карточек в ведомость учета остатков товарно-материальных ценностей на складе и представляет ее в бухгалтерию. Ведомости открываются бухгалтерией на год по каждому складу, хранятся в бухгалтерии и выдаются кладовщику по окончании месяца для регистрации остатков товаров. Пересчет остатков в ведомости кладовщик производит по учетным ценам; 4) общую сумму остатков по этой ведомости сверяют с данными бухгалтерского учета, после чего ведомость подписывается работником бухгалтерии. В бухгалтерии проводят обработку отчетов и приходно-расходных документов, там же таксировать остатки, указанные в ведомости (книге) по учетным ценам и сверяют их со своими данными - в разрезе складов и учетных цен.

**Метод финансового контроля** - приемы или способы, средства осуществления финансового контроля. Применение конкретного метода зависит от ряда факторов: от правового положения и особенностей форм деятельности органов, осуществляющих контроль, от объекта и цели контроля, оснований возникновения контрольных правоотношений и др. Используются следующие М.ф.к.: ревизии, проверки (документации, состояния учета и отчетности и т. д.), рассмотрение проектов финансовых планов, заявок, отчетов о финансово-хозяйственной деятельности, заслушивание докладов, информации должностных лиц и др. Проведение их, как правило, планируется. Однако они могут осуществляться и вне плана, в связи с возникшей необходимостью. Эти общие методы конкретизируются в методиках, правилах проведения контроля различных объектов (например, методические указания о порядке проведения ревизий сельских, поселковых, городских, городов районного значения бюджетов; инструкции по составлению отчетности об исполнении бюджета, смет расходов бюджетных учреждений, утвержденные Минфином России).

**Методы прогнозирования** - научное предвидение, основанное на анализе фактических данных прошлого и настоящего исследуемого объекта. По величине периода укрепления выделяют краткосрочные прогнозы (до 1,5 лет); среднесрочные прогнозы - (5 лет); долгосрочные прогнозы - 10-15 лет, основанные на системе прогнозов различных составляющих. По форме представления прогнозы делятся на количественные и

качественные; по охвату прогнозированием объекта исследования прогнозы бывают общими и частными.

**Методы сбора первичной информации** - Наблюдение - один из возможных способов сбора первичных данных, когда исследователь ведет непосредственное наблюдение за людьми и обстановкой. Эксперимент - метод сбора первичной информации, при котором исследователь отбирает сопоставимые между собой субъекты, создает для этих групп разную обстановку и осуществляет контроль за переменными составляющими основных характеристик субъектов. На основании результатов контроля анализируются причинно-следственные связи и делаются заключения о первичной информации. Опрос - метод сбора первичной информации при описательных исследованиях. Формой опроса является интервью, которое может проводиться по телефону. Это лучший метод скорейшего сбора информации. В ходе его интервьюер имеет возможность объяснить непонятные для респондента вопросы. Самым универсальным из всех методов проведения опроса, но самым дорогим из них, является личное интервью. Оно требует тщательного планирования и контроля; Л.И. бывает индивидуальное и групповое.

**Методы ценообразования** - использование в мировой практике двух основных принципов ценообразования - рыночного и административного. В условиях свободного рынка цены устанавливаются на базе цены производства, складывающейся из издержек производства и средней прибыли, с учетом спроса и предложения на данный товар на конкретном рынке. В зависимости от особенностей товара, размеров и финансовой мощи фирмы-продавца, целей, которые она перед собой ставит, для расчета цены могут использоваться следующие методы, предусматривающие возмещение издержек производства и получение определенной прибыли: метод полных затрат (full cost pricing), метод маржинальных, или предельных, затрат (marginal cost pricing), метод прямых затрат (direct cost pricing), метод определения цен на базе стандартных (нормальных) издержек производства (standart cost pricing), метод целевой нормы прибыли (target return pricing). Административные методы ценообразования включают: 1) нормативный, основанный на нормативах себестоимости и плановой прибыли, преимущественно устанавливаемых централизованно (за исключением случаев применения договорных цен); 2) параметрические методы, применяемые при расчете цен на новую продукцию (метод удельных показателей, регрессивного анализа, агрегатный метод, балансовый и др.); 3) нормативно-параметрический, позволяющий адаптировать цены на новые изделия к сложившимся уровню и системе цен.

**МИБИД** - средняя принятая процентная ставка (процентов годовых), объявляемая крупнейшими московскими банками-дилерами при покупке межбанковских кредитов.

**МИБОР** - средняя принятая процентная ставка (процентов годовых), объявляемая крупнейшими московскими банками при продаже межбанковских кредитов.

**Минимаксный метод** - метод разделения суммарных затрат на переменные и постоянные, при котором отношение разности между двумя крайними величинами суммарных затрат к разности в уровнях деловой активности представляет собой удельные переменные затраты.

**Множитель, дисконтирующий** - показатель, позволяющий определить так называемую современную стоимость, то есть узнать, сколько денег следует внести, вложить сегодня, чтобы через определенное число лет при известной норме доходности получить нужную сумму. Д.м. рассчитывается по правилу сложных процентов. Дисконтирующий множитель применяется при расчетах, оценках долгосрочных финансовых операций, инвестиций, в том числе банковских и страховых.

**Моделирование** - метод изучения оперативной проблемы с помощью моделирования системы или процесса для проведения ряда манипуляций с целью определения причинно-следственных связей и степени таких зависимостей.

**Модель** - копия или аналог изучаемого процесса, предмета или явления, отображающая существенные свойства моделируемого объекта, с точки зрения цели исследования.

**Модель управления запасами** - вид модели, который используется для определения времени размещения заказов на ресурсы и их количества, а также массы готовой продукции на складах. Цель М.у.з. - сведение к минимуму отрицательных последствий накопления запасов, что выражается в определенных издержках.

**Модель учетной системы, британо-американская** - модель ориентирована на такие страны, как Великобритания, США, Нидерланды, Канада, Австралия и др. Основными характеристиками этой модели является ориентация учета на нужды широкого круга инвесторов, что обусловлено высокоразвитым рынком ценных бумаги, как правило отсутствует законодательное регулирование учета, который регламентируется стандартами, разрабатываемыми профессиональными организациями бухгалтеров; гибкость учетной системы; высокий образовательный уровень как бухгалтеров, так и пользователей финансовой информации.

**Модель учетной системы, континентальная** - модель, применяемая в странах Европы таких, как Германия, Австрия, Франция, Швейцария, Италия и др. К.м.у.с. характеризуется наличием законодательного регулирования учета; тесными связями предприятий с банками, которые являются основными поставщиками капитала; ориентацией учета на государственные нужды налогообложения и макроэкономического регулирования; консерватизмом учетной практики.

**Модель учетной системы, южноамериканская** - модель, применяемая в странах Южной Америки таких, как Бразилия, Аргентина, Боливия и др., где высокий уровень инфляции. Особенностью этой модели считается ориентация методики учета на высокий уровень инфляции и нужды государственного регулирования. Учетная система в этих странах, как правило простая из-за небольшого размера предприятий и невысокого уровня образования.

**Модель, балансовая** - экономико-математическая модель, характеризующая равенство между поступлением и распределением некоторого ресурса.

**Модель, бухгалтерская** - график линейной зависимости совокупного дохода и издержек от изменения объема производства.

**Модель, экономическая** - система взаимосвязей экономических явлений, выраженных в количественных характеристиках и представленная в системе уравнений. Э.м. позволяет на основе известных или выборочно задаваемых значений переменных (экзогенных) получить с помощью решения системы уравнений значения остальных переменных (эндогенных). Экономические модели подразделяются на макро- и микроэкономические, а также (в зависимости от цели) на прогностические, имитационные (позволяющие оценить последствия каких-либо действий) и оптимизационные (с целью поиска лучших вариантов для достижения одной или нескольких целей).

**Моральный износ** - утрата полезности актива, вызванная техническим прогрессом, изменениями в законодательстве или в потребностях общества. Не следует путать это понятие с истощением, полным износом и выходом из строя, которые связаны с потерей функциональности в результате изменения физического состояния.

**Мощность производственного оборудования** - производительность оборудования в единицу времени. Различают теоретическую (паспортную) мощность единиц оборудования, то есть ее максимально возможную производительность в единицу времени (выражается количеством годной продукции или объемом работ определенного вида, а в ряде случаев и объемом перерабатываемого в единицу времени сырья), среднюю фактическую мощность единиц оборудования данного вида, которая определяется за некоторый период как отношение объема фактически произведенной продукции (работы) к времени фактической работы.

**Мощность, производственная** - максимально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработки сырья в номенклатуре и ассортименте, предусмотренных планом, при полном использовании в соответствии с установленным

режимом работы производственного оборудования и производственных площадей и с учетом мероприятий по внедрению передовой технологии производства и научной организации труда.

**Мультивалютные оговорки** - разновидность защитной валютной оговорки, предусматривающая пересчет суммы платежа в случае изменения среднеарифметического курса наиболее устойчивых валют по отношению к валюте платежа. В 1970-1980 гг. мультивалютная оговорка в отношении американского доллара и английского фунта стерлингов была важнейшим способом страхования от валютных рисков во многих контрактах советских внешнеторговых организаций. Применение валютных оговорок позволяет избежать зависимости только от одной валюты; в расчет берется усредненный условный показатель, в результате величина валют цены и платежа определяется набором валют. Использование в качестве валюты специальных счетных единиц - СДР и ЭКЮ - позволяет избежать трудностей, связанных с применением специально составленных мультивалютных оговорок.

**Наблюдение** 1. изучение, исследование; 2. надзор за чем-либо; 3. слежение, обследование.

**Наблюдение, выборочное** - обследование определенной части единиц генеральной совокупности, отобранных в случайном порядке. Является одним из видов несплошного наблюдения. В.н. основано на применении выборочного метода - метода статистического исследования, с помощью которого вычисляются оценки показателей (характеристик) генеральной совокупности по данным обследования только некоторой ее части (выборки). Математически теория выборочного метода устанавливает зависимость точности результатов выборки от ее вида, примененного в обследовании, от числа единиц, подвергаемых наблюдению, и степени колеблемости изучаемых признаков.

**Надежность** - информация обладает качеством надежности, когда она свободна от существенных ошибок и пристрастности, и пользователи могут положиться на нее в отношении достоверного представления в ней данных, на представление которых претендует данная информация, либо могут рассчитывать, при наличии оснований, ее пользователи.

**Надежность ценной бумаги** - характеристика степени риска недополучения дохода или получения убытков.

**Накладные расходы** - расходы, которые представляют косвенные услуги и поддержку операционной деятельности; они не вносят непосредственного вклада - или их нельзя идентифицировать как непосредственный вклад - в производство продукта.

**Накопленная амортизация** - сумма, балансирующая текущую стоимость основных средств, начисляемая с даты их приобретения и представляющая собой амортизационные отчисления. В российской практике аналогичное понятие чаще называют «начисленная амортизация» («амортизационные отчисления»).

**Налоговая база актива или обязательства** - стоимость, по которой данный актив или обязательство учитывается для целей налогообложения.

**Налогооблагаемая временная разница** - временная разница, приводящая к возникновению налогооблагаемых сумм при определении налогооблагаемой прибыли (убытков, учитываемых при налогообложении) будущих периодов, когда балансовая стоимость актива или обязательства возмещается или погашается.

**Налогооблагаемая прибыль (убыток, учитываемый при налогообложении)** - сумма прибыли (убытка) за период, определяемая в соответствии с правилами, установленными налоговыми органами, в отношении которой уплачивается (возмещается) налог на прибыль.

**Наценка** - форма установления производителями промежуточных цен на услуги и работы для потребителей. По сути является добавленной ценой к цене предшествующего производителя. Например, составная часть цен на продукцию общественного питания. В процессе изготовления продукции, ее реализации и обслуживания потребителей



предприятия общественного питания несут дополнительные расходы. Поэтому посредством установления Н. формируется часть дохода, которая дает возможность возмещать эти расходы и получать соответствующую прибыль. Н. дифференцируются в зависимости от категории предприятия общественного питания и трудоемкости обработки продукции. Н. устанавливаются в процентах к розничным ценам на продовольственные товары.

**Наценка, торговая** - добавленная стоимость к покупной цене товара, предназначенная для возмещения торговых расходов (издержек обращения), получения прибыли и уплаты косвенных налогов. На снабженческих, сбытовых и торговых предприятиях товары учитываются на счете "Товары" по покупным или продажным ценам. В оптовой торговле при учете товаров по продажным ценам разница между покупной стоимостью и стоимостью по продажным ценам (скидки, накладки) на предприятиях розничной торговли отражается обособленно на счете "Торговая наценка". На предприятиях общественного питания на счете "Торговая наценка" учитывают суммы торговых скидок и накладок на продукты питания и товары в кладовых, буфетах, на кухне, а также суммы наценок, прибавляемые в установленном порядке к стоимости кухонной и буфетной продукции по продажным ценам. На этом счете учитывают также скидки, предоставляемые поставщиками торгующим организациям на возможные потери товаров, а также на возмещение дополнительных транспортных расходов.

**Наценка, чистая** - в контексте учета запасов в розничной торговле величина первоначальной наценки за вычетом последующего сокращения цены (не превышающего величину первоначальной наценки).

**Начало срока аренды** - более ранняя из следующих дат: дата заключения договора об аренде или дата принятия сторонами обязательств в отношении основных условий аренды.

**Начет** - сумма, взыскиваемая с должностного лица, работника за неправильные действия либо нарушение своих обязанностей (может быть неутвержденным расходом материальных и физических ресурсов, подлежащих возмещению полностью или частично с виновников).

**Начисление** - 1. начисленная денежная сумма; 2. процедура прибавления рассчитанной каким-либо образом денежной суммы; 3. констатация расходов или доходов, которые уже совершены, но еще не зарегистрированы.

**Начисление и учет износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП)** - предприятие самостоятельно на весь отчетный год выбирает способ начисления износа через учетную политику: начисление 100% износа при передаче предметов со склада в эксплуатацию; начисление 50% износа малоценных предметов при передаче их в эксплуатацию, а остальные 50% стоимости за вычетом стоимости лома относят на затраты того месяца, в котором предметы пришли в негодность. Износ находящихся в эксплуатации МБП учитывается в счете "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов".

**Начисления, амортизационные** - денежные средства на воспроизводство основных фондов или основного капитала в виде годовых амортизационных отчислений на установленным в законодательном порядке нормам. Учитываются в себестоимости продукции и услуг.

**НДС** - аббревиатура, обозначающая налог на добавленную стоимость. Хотя теоретически он является налогом на добавленную стоимость, на практике похож на налог с оборота, когда каждый торговец добавляет в выписываемые им счета-фактуры этот налог и ведет учет собранного налога для последующего представления информации. Однако продавец имеет право вычитать сумму налога, который он, согласно выписанным ему счетам-фактурам уплатил за товары и услуги (но не в виде заработной платы или жалованья). Таким образом, этот налог является косвенным, а его бремя ложится в конечном счете не на торговцев, а на конечных потребителей товаров и услуг. Такая

система налогообложения создана для того, чтобы избежать уплаты налога на налог в связи с тем, что товары и услуги проходят длинный путь к потребителю; при системе НДС все товары и услуги несут в себе только налог, который взимается при окончательной продаже товара потребителю.

**Незавершенное производство** – 1. Продукт или продукты на разных стадиях готовности по всему предприятию, включая все материальные ресурсы - от сырья, выданного «в производство», до полностью переработанного материала, ожидающего выходного контроля и приемки в качестве готового продукта. В соответствии с п. 63 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, к незавершенному производству относится продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки. 2 Учетная категория запасов. Затраты на текущий момент, понесенные на изготовление продукции, производство которой начато, но еще не завершено, продукцией могут быть как товары, так и услуги. Многие учетные системы включают в эту категорию стоимость полуфабрикатов и комплектующих изделий.

**Неиспользуемая мощность** - разность между мощностью производственной единицы и ее фактическим уровнем использования. Отличается от Запасной мощности (Standby Capacity) тем, что оборудование не выведено из эксплуатации, но просто простаивает незагруженным. См. также Избыточная мощность (Excess Capacity).

**Нейтральная дельта** - состояние минимальной ценовой уязвимости, достигаемое покупкой или продажей некоторого количества опционов с определенным коэффициентом "дельта" для приведения позиции к суммарной нулевой дельте.

**Нейтральность** - свобода от предвзятости информации, содержащейся в финансовых отчетах.

**Неликвиды** - товарно-материальные ценности, излишние или ненужные предприятию, а также трудно реализуемые готовые изделия. Наличие Н. замедляет оборачиваемость оборотных средств, ухудшает хозяйственно-финансовое состояние предприятия. Чаще всего Н. встречаются в составе производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства. Ликвидация Н. означает для предприятия убыток в размере стоимости имущества. Продажа Н. снижает размер убытка, а иногда и позволяет избежать убытка или даже получить прибыль. Выявление Н. производится по данным аналитического учета - карточкам складского учета, готовой продукции и других материальных ценностей.

**Нематериальные активы** – 1. Тип внеоборотных активов, не имеющих материальной сущности, ценность которых определяется правами или преимуществами обладателя. Примерами являются патенты, авторские права, торговые знаки, торговые марки, лицензии и деловая репутация. Как правило, в бухгалтерском учете отражаются только приобретенные нематериальные активы, в отличие от разработанных внутри предприятия. Использование нематериальных активов отражается способом амортизации. 2. Внеоборотные активы, не имеющие материально-вещественной формы, используемые в производстве продукции (при выполнении работ, оказании услуг, в управленческих нуждах организации) в течение длительного периода времени продолжительностью свыше 12 месяцев (или обычного операционного цикла), способные приносить доход в будущем, надлежаще оформленные сохранными документами. В составе нематериальных активов в бухгалтерском учете учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации (ПБУ 14/2000).



**Неопределенность** - недостаточность сведений об условиях экономической деятельности. Как правило, характеризуется вероятностью, например, вероятность того, что фактическая сумма будет отличаться от ожидаемой или прогнозируемой.

**Неплатежеспособность** - неспособность вовремя оплатить свои долги. В случаях отдельных индивидов это может повести к банкротству, а в случае компаний - к ликвидации.

**Неплатежеспособность, перекрестная** - оговорка в тексте договора о ссуде, предусматривающая, что неплатежеспособность заемщика по каким-либо иным займам будет рассматриваться как неплатежеспособность и по той ссуде, при предоставлении которой вводится такая оговорка.

**Неплатежи** - 1. отказ должника производить расчеты с кредитором, а также плательщика от акцепта или оплаты векселя; непоступление взносов и отчислений, например в государственный бюджет; 2. взаимные неоплаты предприятий (в основном государственного сектора экономики) за поставленную продукцию, выполненные работы, предоставленные услуги; ситуация, которая, раз возникнув, создает "цепную реакцию" всеобщих неплатежей; порождает бартерные отношения, взаимозачеты; 3. задолженность государства по заработной плате, стипендиям, выплачиваемым работникам государственных предприятий, военнослужащим, работникам просвещения, здравоохранения, студентам; задолженность пенсионного фонда по социальному обеспечению. Устойчивые неплатежи приводят к разрушительным экономическим последствиям, политической нестабильности.

**Неполученный финансовый доход** - разница между: <br>(а) суммой минимальных арендных платежей по финансовой аренде с точки зрения арендодателя и любая причитающаяся ему негарантированная остаточная стоимость; и <br>(b) ее настоящей стоимостью, дисконтированной по ставке процента, предусмотренной в договоре аренды.

**Непосредственные материалы.** Элемент стоимости реализации, это стоимость материалов, использованных в производстве товара или представлении услуг.

**Непрерывность (во времени) отражения хозяйственной деятельности** - постоянное наблюдение и записи в документах совершающихся на предприятии фактов о движении материальных ценностей, денежных средств, расчетов, фондов, кредитов и т.д.

**Непроизводственные затраты** – 1. Все понесенные затраты, не связанные с производством товаров. 2. В состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией.

**Нераспределенная прибыль** - прибыль, полученные компанией на данный момент, но еще не распределенные между акционерами в виде дивидендов. Подобные прибыли часто называются резервами, созданными из прибыли и представляют собой существенную часть капитала большинства компаний.

**Несостоятельность (банкротство) предприятия** - неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Внешним признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Несостоятельность (банкротство) предприятия считается имеющей место после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о ней должником при его добровольной ликвидации. В отношении должника применяются следующие процедуры: реорганизационные; ликвидационные; мировое соглашение. Реорганизационные процедуры включают

внешнее управление имуществом должника и санацию. К ликвидационным процедурам относятся: принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда; добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов. Ликвидация предприятия-должника осуществляется в процессе конкурсного производства. Дела о несостоятельности предприятий рассматриваются в арбитражном суде.

**"НЕТТИНГ"** - процесс взаимозачета стоимостей уравнивающих продаж и покупок, в первую очередь продаж и покупок фьючерсов, опционов и форвардных сделок с иностранной валютой. Эту услугу обычно предоставляет бирже или рынку клиринговая палата.

**НЕТТО** - чистая масса товара без упаковки, чистая цена товара за вычетом скидок, чистый доход за вычетом всех расходов.

**НЕТТО-баланс** - торговый баланс, в котором ценность экспорта равна ценности импорта.

**НЕТТО-Активы** - стоимость капитала по рыночной цене, то есть включая "неосязаемые ценности" минус сумма долговых обязательств.

**НЕТТО-Активы, чистые** - активы организации за вычетом ее текущих обязательств. Получаемая цифра равна капиталу, которым располагает организация.

**НЕТТО-Аренда** - соглашение об аренде, по которому арендатор оплачивает все текущие расходы по обслуживанию данной собственности.

**НЕТТО-дивиденды** - дивиденд, выплачиваемый компанией своим акционерам, за вычетом полученного ими налогового кредита.

**НЕТТО-капитал на одну обычную акцию** - стоимость капитала, приходящаяся на одну акцию, по записям в бухгалтерской книге за вычетом задолженности.

**НЕТТО-налогов** - выражение, используемое для обозначения, что влияние налогов (обычно налога на прибыль) учитывается, когда определяется общее влияние чего-либо на финансовые отчеты.

**НЕТТО-премия** - элемент брутто-ставки; предназначена для формирования ресурсов страховщика на выплату страхового возмещения. Накладные расходы страховщика на ведение дела в расчет нетто-ставки не принимаются. В актуарный расчет нетто-ставки принимается вероятность наступления страхового случая, определяемая соотношением выплаченного страхового возмещения и страховой суммы застрахованных объектов.

**НЕТТО-премия, выписанная** - премия, полученная страховщиком или причитающаяся ему, за вычетом расходов по перестрахованию, но без учета стоимости всех неистекших рисков.

**НЕТТО-прибыль** - чистая прибыль.

**НЕТТО-проценты** - процентные платежи после вычета налогов, взимаемых у источников доходов.

**НЕТТО-расчет, непрерывный** - метод, используемый клиринговыми корпорациями для упрощения обработки данных по ежедневным операциям и для уменьшения необходимого количества расчетных сертификатов. Расчетная корпорация принимает непосредственное участие в каждой сделке, кредитуя или дебетуя весь пакет акций любого выпуска каждого члена корпорации. Нетто-сальдо переносится на каждый последующий день.

**Неустойка** - неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Н. - один из способов обеспечения исполнения обязательств, она может быть установлена в твердой сумме, в процентах к сумме неисполненного обязательства или иметь форму дополнительного платежа. Выплата Н., ее размер регламентируется либо договором, либо законодательством. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков. Соглашение о

неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства.

**НИБОР** - ставка предложения на межбанковском депозитном рынке в Нью-Йорке.

**"НИЖЕ ЛИНИИ"** - 1. в зарубежном бухучете название записей, расположенных ниже горизонтальной линии в счете прибылей и убытков компании, которая отделяет отчет о прибылях (убытках) от отчета о распределении прибыли или (источниках покрытия убытков); 2. обозначение расходов на рекламу, за которую не платятся комиссионные рекламному агентству. Например, прямая рассылка, выставки, реклама, раздаваемая в местах продажи товаров, и свободные образцы рассматриваются как реклама "ниже линии"; 3. обозначение в национальных счетах движения капитала, а не дохода.

**Номенклатура затрат на производство по элементам** - перечень первичных однородных элементов затрат на производство продукции, работ и услуг, которые на уровне предприятия, организации дальнейшему делению не подлежат. Группировка затрат по элементам призвана определить, сколько и каких расходов произведено на изготовление всей продукции, работ и услуг. Для промышленности номенклатура элементов: сырье и основные материалы; покупные изделия, полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера; вспомогательные материалы: топливо; энергия; основная и дополнительная заработная плата; отчисления на социальное страхование; амортизация основных фондов; прочие расходы.

**Номенклатура калькуляционных статей затрат** - перечень статей, по которым составляется калькуляция затрат, в большинстве отраслей промышленности предусматривает выделение затрат: на сырье и основные материалы; на топливо и энергию на технологические нужды; на покупные полуфабрикаты, детали и комплектующие изделия: на основную и дополнительную заработную платы основных производственных рабочих; на содержание и эксплуатацию оборудования; на освоение новых видов продукции; потери от брака; цеховые расходы; общезаводские расходы; внепроизводственные расходы.

**Номинал** - нарицательная стоимость бумажных денежных знаков, монет, ценных бумаг.

**Номинальная мощность** - максимально возможная производительность станка или другой производственной единицы за определенный период времени при условии отсутствия непредусмотренных перерывов, задержек и простоев в течение этого периода. Этот показатель обычно можно достичь только на непродолжительные периоды времени. Называется также паспортной (или установленной) мощностью.

**Норма выработки** - количество операций, изделий, которое должно быть изготовлено или выполнено в единицу времени (час, смену и т. д.) в определенных организационно-технических условиях одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации. Н.в. является величиной, обратно пропорциональной норме времени. Устанавливается для работ с большой повторяемостью в течение смены на рабочем месте. Для нормирования труда основных рабочих она применяется в тех случаях, когда в течение рабочей смены выполняется одна и та же работа при неизменном составе исполнителей.

**Норма естественной убыли** - размер допустимых естественных потерь в весе или объеме товара от усушки, утечки, утруски, при перевозке, перевалке, хранении. В международной торговле общеприняты для ряда товаров потери веса в пути, за которые продавец не несет ответственности (например, 1,5% веса для какао-бобов).

**Норма запасов** - расчетное минимальное количество сырья и материалов, которое должно находиться у предприятия или снабженческо-сбытовой организации для обеспечения снабжения производства или реализации продукции. При планировании и анализе применяется понятие текущей, подготовительной и страховой частей Н.з. Различают максимальные, минимальные и средние Н.з.

**Норма затрат** - денежные критерии оценки эффективности, которые используются на уровне производственной деятельности. Себестоимость операций они представляют в

денежном выражении. К ним относятся такие общепринятые критерии, как прямые и косвенные затраты на единицу продукции или рабочий час, затраты материалов на единицу продукции, издержки на час машинной работы и др.

**Норма и норматив, финансовые** - в финансовом планировании показатели, отражающие минимальные, средние или максимально предельные величины, регулирующие образование, распределение и перераспределение финансовых ресурсов.

**Норма капитализации** - ставка процента, используемая при капитализации.

**Норма накопления** - 1. выраженное в процентах отношение фонда накопления к совокупному общественному продукту или произведенному национальному доходу; 2. отношение накапливаемой массы прибавочной стоимости к действующему капиталу или ко всей массе прибавочной стоимости.

**Норма по индустрии** - для каждой промышленности, существует набор стандартных значений коэффициентов, которые отражают среднее значение для данного типа бизнеса.

**Норма прибыли** - показатель, отражающий отношение прибыли, полученной предприятием, к стоимости имущества за вычетом его обязательств. Используется для регулирования цен монополии. Поскольку определение предельных средних издержек и предельного дохода, а также уровня наклона кривой спроса сложно, норма прибыли используется для определения того уровня цен, которые были бы наиболее полезны для общества. Эта деятельность включает в себя несколько этапов. Первый - определение стоимости собственного капитала предприятий. Второй - определение средней для отрасли нормы прибыли и расчет нормы прибыли у предприятия, чья цена должна регулироваться. Третий - установление необходимой цены, которая приносила бы предприятию среднюю норму прибыли и не более.

**Норма прибыли на активы** - нормируемая величина, равная валовой прибыли до вычета налогов и процента по задолженности, деленная на активы.

**Норма прибыли на инвестиции** - нормируемая величина, равная валовой прибыли до вычета налогов, деленная на инвестиции в основной и оборотный капитал минус задолженность по инвестициям.

**Норма прибыли на капитал** - среднегодовые процентные поступления, получаемые в результате использования капитала его собственником. Может быть представлена также как отношение будущего увеличения объема выпуска к сокращению его в настоящее время. Норма прибыли - это предельный продукт капитала, представленный в виде среднегодового процентного отношения. Если временное предпочтение представить в процентном отношении, то в положении равновесия или оптимального использования капитала оно будет равно норме прибыли на капитал.

**Норма приведения** - 1. ставка, используемая для приведения к одному моменту денежных сумм, относящихся к различным моментам времени; 2. ставка, по которой центральный банк готов учитывать и переучитывать первоклассные векселя или предоставить кредиты банкам (инструмент денежно-кредитной политики); 3. ставка, по которой на рынке ценных бумаг учитываются векселя.

**Норма продажи** - количественно выраженное задание фирмы, которое должен выполнить торговый посредник для обеспечения нужной прибыльности производства. Норма продажи устанавливается с учетом бытового потенциала региона, степени конкуренции, торговых усилий посредника.

**Норма производственного запаса** - средний запас в течение года каждого вида материалов, принимаемый как переходящий запас на конец планируемого года. Эта норма измеряется в днях среднесуточного потребления каждого вида материалов. Излишек запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств, а недостаток - к срыву деятельности организации.

**Норма рентабельности** - нормированный уровень хозяйственной рентабельности предприятия (объединения). отрасли. Рассчитывается как отношение прибыли к сумме



производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств либо к себестоимости продукции. Один из основных показателей эффективности затрат в условиях командной экономики.

**Норма стоимости единицы продукта** - применение накладных расходов на основе количества продукции, выраженное как отношение потраченных сумм на единицу продукции (как действительные, так и прогнозируемые цифры).

**Норма управляемости** - количество работников, которые непосредственно подчиняются данному руководителю, устанавливается посредством делегирования линейных полномочий.

**Норма чистой прибыли, ожидаемая** - годовая чистая прибыль, которую предприятие рассчитывает получить путем приобретения капитала (инвестирования), выраженная в процентном отношении к цене капитала (затратам на него).

**Норма, заказная** - минимальное количество продукции, принимаемое поставщиком к производству по одному заказу. Величина З.н. определяется технико-экономическими параметрами производства. За выполнение малотоннажных и мелкопартийных заказов потребители производят доплату к оптовым ценам.

**Нормальная производственная мощность оборудования** - объем производства, который ожидается получить в среднем на протяжении нескольких периодов или сезонов при нормальных условиях, с учетом потерь мощности в результате плановых ремонтов и обслуживания.

**Нормативная себестоимость** - 1 Себестоимость, рассчитанная с использованием нормативных значений. 2 Предполагаемая стоимость производства единицы продукции. Нормативная себестоимость есть норма затрат на единицу продукции.

**Нормативы** - документы, содержащие показатели (расчетные величины) затрат рабочего времени, материальных или денежных ресурсов на производство какой-л. продукции (операции), используемые в нормировании труда.

**Ностро счета** - счета данного кредитного учреждения у банков корреспондентов, на которых отражаются взаимные платежи.

**Ноу-хау** - технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Ноу-хау может включать в себя коммерческие секреты, незапатентованные технологические процессы и прочую информацию производственного и торгового характера, недоступную широкой общественности. Эта информация может быть независимой по отношению к патентам или же необходимой для их использования. Элементами ноу-хау могут быть всевозможные руководства к использованию, спецификации, формулы и рецептура, документация схемы организации производства, характеристики технологического процесса и пр. Сюда также могут относиться знания и опыт в области маркетинга, в сфере оформления, упаковки продукции, потребовавшие значительных капиталовложений, навыки в проведении лабораторных и других исследований. Одним из основных признаков ноу-хау следует считать конфиденциальность, секретность этого вида информации. Обычно ноу-хау со временем теряет коммерческую ценность и становится доступным широкому кругу лиц. Коммерциализация ноу-хау широко используется в международной практике, в частности, при заключении лицензионных соглашений, договоров о всевозможных видах технического сотрудничества, обмена и передачи технологии, об инвестиционном сотрудничестве, оказании инженерно-консультационных услуг.

**Облигация** – 1. ценная бумага, предоставляющая ее владельцу право на получение дохода и погашения номинала в конце срока обращения. 2. Долговая расписка, выдаваемая заемщиком кредитору.

**Оборачиваемость дебиторской задолженности** - показатель использования активов, определяемый как отношение среднегодового объема продаж в кредит к среднему салдо дебиторской задолженности.

**Оборачиваемость запасов** - отношение, показывающее, сколько раз был продан (использован для производства) средний объем запасов в течение года. Рассчитывается делением себестоимости реализации на среднюю стоимость запасов. Средний объем запасов может определяться как половина суммы объема запасов на начало и конец года.

**Оборачиваемость кредита** - один из показателей, характеризующий скорость оборота кредита (в днях). Исчисляется как отношение средних за анализируемый период ссуд к однодневному кредитовому обороту по ссудным счетам банка.

**Оборачиваемость оборотных средств** - скорость движения оборотных средств в процессе производства и обращения. Определяется делением себестоимости реализованной продукции на среднюю сумму оборотных средств, находившихся в распоряжении предприятия в данном периоде. Продолжительность одного оборота рассчитывается делением числа дней в периоде на количество оборотов. Этот показатель характеризует эффективность использования оборотных средств. Ускорение О.о.с. приводит к высвобождению средств, которые используются на дополнительный выпуск продукции и другие цели. Это дает возможность предприятию при одном и том же объеме оборотных средств выпускать больше продукции, быстрее ее реализовать и тем самым улучшать свое финансовое положение.

**Оборачиваемость средств по счетам дебиторов** - представляет собой отношение чистого объема продаж к сумме дебиторской задолженности; используется для оценки качества дебиторской задолженности.

**Оборачиваемость счетов к оплате** - коэффициент, который показывает сколько раз счета к оплате "оборачиваются», - т.е. были оплачены - в течение периода.

**Оборачиваемость счетов к получению** - это отношение всех продаж в кредит к счетам к получению (также известно, как коэффициент выручки от реализации к счетам дебиторов).

**Оборачиваемость товаров** - 1. процесс постоянного обновления и замены товаров, движения товаров в сфере обращения, образования и реализации товарных запасов; 2. показатель, характеризующий скорость оборота товаров, их подвижность в сфере обращения, в процессе перехода от производителя к потребителю через торговлю.

**Оборот** - 1. Показатель суммарных продаж организации за определенный период. 2. Скорость, с которой обращается актив; например, скорость оборота товарного запаса рассчитывается путем деления показателя совокупных продаж на стоимость определенного актива. 3. Общая стоимость операций на фондовом рынке, совершенных за определенный период.

**Оборот активов** - коэффициент, измеряющий эффективность использования активов с точки зрения выручки с продаж; рассчитывается делением чистой выручки с продаж на среднюю величину совокупных активов.

**Оборот капитала** - отношение продаж компании или иной организации к вложенному капиталу (т.е. ее активам за вычетом обязательств). Предполагается, что чем выше это отношение, тем лучше использовались активы.

**Оборот по реализации конкретного товара** - торговый показатель, определяемый расчетным путем на основе показателей товарного баланса:  $ЗН + П = Р + В + ЗК$ . Откуда:  $Р = ЗН + П - В - ЗК$ , где  $ЗН$  - остаток товара на начало межинвентаризационного периода (по данным предыдущей инвентаризации);  $П$  - поступление данного товара за межинвентаризационный период (по данным приходных документов);  $В$  - выбытие данного товара за межинвентаризационный период (по данным расходных документов);  $ЗК$  - остаток товара на конец межинвентаризационного периода (по данным последней инвентаризации).



**Оборот, валовой** - 1. один из показателей объема производства, суммарный объем всех видов продукции и работ промышленного характера, произведенных за определенный промежуток времени, например, за год, всеми производственными цехами предприятия. В состав В.о. входят готовые изделия, полуфабрикаты, продукция вспомогательных цехов, потребленная в своем производстве (например, текущий ремонт оборудования) и отпущенная на сторону (ремонтные работы вне предприятия, пар и т. л.). Показатель В.о. используется во внутризаводском планировании, а в отдельных отраслях - для определения валовой продукции; 2. показатель суммарных продаж организации за определенный период.

**Оборот, денежный** - совокупность налично-денежного и безналичного оборота. Основной Д.о. является безналичный оборот.

**Оборот, денежный безналичный** - совокупность платежей, совершаемых путем перечислений по счетам в кредитных учреждениях и зачета встречных требований. Б.д.о. осуществляется преимущественно между предприятиями и организациями, однако таким же образом может происходить и часть расчетов предприятий и населения - перечисление заработной платы на счета вкладчиков в сберегательные учреждения, платежи за товары расчетными чеками, а также за товары, купленные в кредит и т. д.

**Оборот, денежный наличный** - движение наличных денег в процессе обращения товаров, оказания услуг и осуществления различных платежей. Наличные деньги, находящиеся в обращении, совершают постоянный кругооборот. Они поступают в обращение из касс эмиссионного банка. Количество наличных денег в обращении контролируется государством в лице Банка России и Министерства финансов.

**Оборот, денежный совокупный** - совокупность платежей производимых наличными деньгами и в безналичном порядке. Наличный денежный оборот имеет место между предприятиями и населением, а также между различными группами населения и незначительно между предприятиями. Безналичный денежный (платежный) оборот осуществляется между различными предприятиями, организациями и учреждениями путем перечисления средств на банковские счета, бюджетами различных уровней и незначительно населением.

**Оборот, кассовый** - оборот наличных средств, прошедших через кассу учреждения, предприятия.

**Оборотный капитал** - часть капитала компании, которая задействована в ее повседневной коммерческой деятельности. Он состоит из текущих активов (главным образом, это товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность и наличные деньги) за вычетом из них текущих обязательств (в основном кредиторской задолженности). При нормальном производственно-торговом цикле - поставка поставщиком товара, продажа товарного запаса без предоплаты, оплата товара наличными, использование поступившей наличности на оплату поставщиков - оборотный капитал представляет собой показатель чистых активов в обороте, иногда называемых оборотными активами.

**Оборудование к установке** - оборудование, хранящееся на складе и предназначенное для установки на сооружаемых за счет капитальных вложений объектах строительства.

**Общие и административные расходы** - косвенные затраты, связанные с ведением бизнеса кроме производства и продаж.

**Объективность** - характерная черта финансовой отчетности, которая заключается в отражении фактической сущности событий или операций и минимизирует присутствие человеческого фактора в процессе измерения результатов. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать объективную и достоверную информацию о финансовом и имущественном положении организации и финансовых результатах ее деятельности.

**Объем выручки от реализации услуг** - показатель результатов деятельности производителей платных услуг, определяемый как сумма объектов платных услуг официально учтенных предприятий всех форм собственности и организационно-правовых форм, объемов платных услуг малых предприятий промышленности,

строительства и других отраслей, для которых оказание услуг не является основной деятельностью, а также объемов услуг, реализуемых совместными предприятиями, и объемов услуг, оказываемых индивидуальными предпринимателями, оцениваемых экспертным путем.

**Объем отгруженной продукции** - стоимость продукции собственного производства, фактически отгруженной (переданной) в отчетном периоде потребителям (включая продукцию, сданную по акту заказчику на месте), выполненные работы и услуги, принятые заказчиком, независимо от того, поступили деньги на счет производителя или нет.

**Объем продаж, валовой** - совокупные продажи (включая продажи в кредит) за данный учетный период, оцененные по полным ценам (ценам счетов-фактур) без учета предоставленных скидок, возвратов проданной продукции, снижений цен и прочих поправок.

**Объем произведенной промышленной продукции** - показатель произведенной юридическим лицом промышленной продукции; показатель исчисляется в стоимостном выражении в отпускных ценах производителя (без налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на реализацию горюче-смазочных материалов, зачисляемого в дорожный фонд, экспортной пошлины, таможенных сборов): а) фактически действующих в те периоды времени, за которые приводятся данные; б) фиксированных (сопоставимых) ценах - в этом случае объемы продукции за сравниваемые периоды времени (отчетный месяц и соответствующий месяц прошлого года) оцениваются в средних ценах отчетного месяца. В О.п.п.п. включается стоимость: а) готовых изделий (продуктов), выработанных за отчетный период всеми подразделениями юридического лица (как из своего сырья и материалов, так и из сырья и материалов заказчика), предназначенных для реализации на сторону, передачи своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, зачисления в состав собственных основных фондов (средств), а также выдачи своим работникам в счет оплаты труда; б) работ (услуг) промышленного характера, выполненных по заказам со стороны, для своего капитального строительства и своих непромышленных подразделений, а также работ по модернизации и реконструкции собственного оборудования; в) работ по изготовлению продукции (изделий) с длительным производственным циклом, производство которых в отчетном периоде не завершено; г) полуфабрикатов своей выработки, отпущенных за отчетный период на сторону, своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, независимо от того, выработаны они в отчетном периоде или ранее.

**Объем производства** - количество продукции, которое можно и планируется произвести за период.

**Обыкновенные акции** - акции, отражающие собственность в корпорации, которые инвесторы продают и покупают на открытом рынке, акция, по которой дивиденд выплачивается из чистой прибыли акционерного общества.

**Обязательство** - существующее на настоящий момент обязательство компании, являющееся результатом прошлых событий, исполнение которого приведет к выбытию ресурсов компании, заключающих в себе экономические выгоды.

**Овердрафт** - форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банка, в результате чего образуется дебетовое сальдо. Предоставляется наиболее надежным клиентам по договорам, где устанавливаются: максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита, порядок погашения. При О. в погашение задолженности направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента, поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств.

**Оговорка** - условие, определяющее взаимоотношения сторон в случае изменения в будущем обстоятельств, существующих при заключении сделки, или в случае

наступления каких-либо новых обстоятельств. Встречающиеся чаще других оговорки: валютная - условие, включаемое в международные кредитные, платежные и другие соглашения и внешнеторговые контракты с целью страхования экспортера или кредитора от риска обесценения валюты платежа; одна из разновидностей защитных оговорок, в соответствии с которой сумма денежных обязательств меняется в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и какой-либо другой более устойчивой валютой (или группой валют), определенной в качестве валюты оговорки. Валютой оговорки может быть валюта сделки, либо третья валюта или международная счетная единица. В условиях плавающих валютных курсов в качестве валюты оговорки используют различные комбинации из нескольких валют (валютные корзины), а оговорку называют многовалютной; индексная - условие, предполагающее изменение цены товара или суммы в зависимости от изменения согласованного индекса цен к моменту платежа; о повышении или понижении цены - условие, предусматривающее изменение договорной цены товара в случае роста или падения рыночных цен на данный товар к обусловленному в договоре моменту более, чем на обусловленный процент.

**Ограничение ликвидации** - процент реализованного товара, за который выставлен счет, и плата по счетам будет получена в течение того же периода.

**Ожидаемая волатильность** - прогноз в отношении степени неустойчивости рыночной цены в будущем.

**Операции "снизу вверх"** - например, продажа активов ассоциированной компанией инвестору (или его дочерним компаниям).

**Операционные затраты** - 1 Стоимость операций (осуществления элементарных производственных функций). 2 В более общем смысле - стоимость осуществления коммерческой деятельности (например операционные затраты при продажах, закупках, складировании и т. д.).

**Операционные расходы** - расходы, понесенные в ходе ведения повседневной деятельности предприятия. Обычно к этому виду расходов относятся издержки на сбыт и административные расходы. В операционные расходы не включаются расходы по налогу на прибыль и по выплате процентов, а также себестоимость реализованных товаров. Исходя из данного контекста, под операционными расходами следует понимать все расходы, возникающие в повседневной деятельности предприятия, кроме расходов по уплате налога на прибыль, по выплате процентов и себестоимости реализованных товаров. В российской практике под операционными расходами для целей бухгалтерского учета понимается совсем иное: к таким расходам относится конкретный ряд регулярно производимых операций, непосредственно не связанных с обычными видами деятельности. В этом случае более подходящим будет термин «расходы по обычным видам деятельности».

**Операционный доход (заводской доход, доход от операций)** - реализация минус стоимость реализации (прямые издержки) и операционные (косвенные) затраты. Он исключает периферийный доход, т.к. процент с инвестиций, и неоперационные доходы, т.к. налоги.

**Операционный лeverедж, Операционный рычаг, Операционная зависимость** - зависимость постоянных операционных расходов (постоянные производственные, реализационные и административные расходы) от деятельности компании. Высокая степень зависимости означает, что относительно небольшие изменения в объеме реализации вызывают резкое изменение чистой операционной прибыли.

**Операционный цикл** - время между приобретением материалов, используемых в производственном процессе, и их продаж в обмен на денежные средства или инструменты, легко обратимые в денежные средства.

**Операционный цикл** - среднее время между приобретением материалов или услуг и получением выручки от реализации готовой продукции.

**Операция кассовая** - операция, при которой расчет производится в день заключения сделки или в течение двух дней с момента заключения сделки.

**Опережающие экономические индикаторы** - составной индекс, включающий 10 экономических показателей (1996 г. = 100), которые опережают тенденцию деловой активности с временным лагом от шести до девяти месяцев. К этим показателям относятся: средняя продолжительность рабочей недели (из отчета о занятости) ; число первичных обращений безработных; объем заказов на потребительские товары (из отчета о промышленных заказах); оценка деятельности поставщиков (из отчета Национальной ассоциации менеджеров по закупкам); объем заказов на товары производственного назначения, не связанных с оборонной промышленностью (из отчета о промышленных заказах); разрешения на новое строительство (из отчета по новому жилищному строительству); уровень индекса S&P 500; показатель денежного агрегата M2 с поправкой на инфляцию; спред между процентными ставками 10-летних казначейских облигаций и федеральных фондов; индекс настроения потребительского рынка Мичиганского университета.

**Оптимальный размер заказа, Оптимальный размер партии** - тип модели «оптимальный объем заказа», определяющей количество изделий одного наименования, которые следует закупить или произвести за один раз. При этом решается задача минимизации комбинированных расходов по закупке и ведению складского учета. Экономический заказ определяется по формуле:  $Q = \sqrt{2AD/H}$ , где А - ежегодная потребность на данное изделие в штуках; D - расходы по размещению одного заказа; H - средние расходы по хранению запасов (этого продукта на ед./год как процент от суммы затрат).

**Оптимизация бизнес-процессов** - частичное совершенствование существующих бизнес-процессов за счет ликвидации их явных недостатков (информационные петли, дублирование функций и т.п.).

**Опцион** - финансовый инструмент, предоставляющий его владельцу право покупки обыкновенных акций. Различают опцион покупателя и продавца.

**Организационная структура предприятия** - структура, элементами которой являются подразделения предприятия разного уровня иерархии, а отношениями - отношения входимости и руководства-подчинения (административно-правовые отношения).

**Организационная структура управления** - совокупность взаимосвязанных звеньев управления.

**Организационное развитие** - непрерывный процесс реорганизации системы управления, включающий оптимизацию и реинжиниринг бизнес-процессов и процессов управления, совершенствование функциональной и организационных структур и комплекс вопросов управления персоналом.

**Организационно-функциональная схема (процессная модель)** - графическое описание бизнес-процесса в виде последовательности работ, реализуемой отдельными элементами организационной структуры, с информационными, вещественными и/или финансовыми потоками между ними (суббизнес-процесса, как части бизнес-процесса, отражающей процессы управления - в виде алгоритма управления).

**Ордер** - производная ценная бумага, удостоверяющая право владельца на покупку дополнительных акций, облигаций и других финансовых инструментов.

**Осмотрительность, Консерватизм** - 1 Концепция учета, согласно которой доходы признаются только тогда, когда они считаются в должной степени определенными, а расходы признаются, когда они в должной степени вероятны. 2 Осторожная реакция на неопределенность с целью адекватного отношения к неопределенности и рискам, присущим событиям, связанным с ведением бизнеса.

**Основная деятельность** - основная, приносящая доход, деятельность компании и другая деятельность, не относящаяся к инвестиционной или финансовой деятельности.



**Основная рабочая сила (персонал)** - работники, непосредственно вовлеченные в производство товара или предоставление сервиса. Их заработная плата подпадает под категорию прямых издержек (стоимость реализации, стоимость проданного товара).

**Основные затраты (себестоимость)** - совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия. Они включают в себя затраты на материалы, прямые затраты на рабочую силу и переменные издержки. *Себестоимость* может определяться на единицу продукции или на год (или какой-то другой период времени). Общие издержки производства (совокупная заводская себестоимость) помимо *основных затрат* включают также косвенные накладные расходы.

**Основные средства** – 1. Материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода. 2. Внеоборотные активы, имеющие материальную форму и единовременно отвечающие следующим условиям (п. 4 ПБУ 6/01): а) используются в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; б) используются в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов; г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

**Остатки или обороты по межфирменным сделкам** - остатки или обороты по сделкам между: <br>(а) материнской и дочерними компаниями; и <br>(б) дочерней и материнской или другими дочерними компаниями внутри группы.

**Остаток на конец периода** - остаток на данной бухгалтерской статье на конец финансового периода.

**Остаток на начало периода** - остаточная сумма на статье баланса на начало финансового периода.

**Остаточная прибыль** - средство измерения результатов деятельности центра инвестиций, которое фокусируется на ответственности за получение прибыли и на эффективности финансового управления, проводимого руководителем центра инвестиций. Остаточная прибыль обычно рассчитывается как разность между прибылью центра инвестиций и стоимостью капитальных ресурсов, выделенных ему.

**Отклонение ассортиментное** - отклонение, возникающее, когда фактическое соотношение компонентов доходов и затрат отличается от пропорций, использованных при определении плановых или бюджетных доходов и расходов, или нормативной себестоимости.

**Отклонение бюджетное** - отклонение фактических результатов от плановых по результатам сравнения, например, фактически полученных доходов или понесенных затрат с соответствующими статьями бюджета.

**Отклонение выработки** - разность между фактическим количеством материалов, использованных на заданный объем продукции, и нормативным количеством, которое требуется на этот объем, умноженная на нормативную стоимость единицы материалов.

**Отклонение гибкого бюджета** - разность между фактическими значениями показателей и значениями согласно гибкого бюджета для фактического уровня деятельности.

**Отклонение общее** - отклонение, вызванное изменением цены и количества. Математически выражается следующим образом: 
$$([\text{фактическая цена за единицу}] - [\text{нормативная цена за единицу}]) * ([\text{фактическое количество}] - [\text{нормативное количество}])$$

**Отклонение от нормативных затрат** - отклонение стоимости, связанное с разностью между нормативной и фактической себестоимостью единицы продукции. Обычно оно определяется как разность между нормативом на единицу (например, на час) и

фактической ставкой на единицу, умноженная на фактическое количество использованных единиц (в данном случае - часов).

**Отклонение переменных производственных накладных расходов** - разность между фактическими и нормативными переменными накладными расходами.

**Отклонение переменных производственных накладных расходов по затратам** - разность между фактически отработанными часами прямого труда, умноженными на нормативную ставку переменных накладных расходов, и фактическими переменными накладными расходами.

**Отклонение переменных производственных накладных расходов по производительности** - разность между нормативными часами и фактически отработанными часами прямого труда, принятыми для фактического объема производства или выпуска, умноженная на нормативную ставку переменных накладных расходов в расчете на час прямого труда (или на любую другую принятую единицу).

**Отклонение постоянных производственных накладных расходов по объему** - излишне или недостаточно распределенные постоянные производственные затраты, возникающие, когда фактический объем производства находится выше или ниже планового. Разность между плановыми и фактическими постоянными производственными накладными расходами, распределенными в производственную себестоимость. Называется также отклонением мощности, отклонением использования или отклонением объема производства.

**Отклонение продаж по объему** - разность между плановым и фактическим объемом реализации, возникающая в результате изменения объема реализации продукции. Рассчитывается умножением разности в количестве на среднюю нормативную прибыль в расчете на единицу количества продукции. Другой способ расчета - и чаще он дает более информативное отклонение - базируется на умножении разности в количестве на среднюю нормативную валовую прибыль в расчете на единицу количества.

**Отклонение продаж по структуре** - разность между плановым и фактическим объемом реализации, вызванная разной структурой плановой и фактической пропорции видов продукции, каждый из которых имеет различную меру рентабельности.

**Отклонение продаж по цене** - разность между плановой и фактической ценой продажи продукции, умноженной на фактический объем реализации.

**Отклонение производственных затрат** - разность между нормативными затратами на фактический объем производства или выпуска и фактическими производственными затратами, понесенными за определенный период времени.

**Отклонение прямых материальных затрат по выработке** - отклонение показывает разность между использованием фактического количества материалов и нормативного количества, предусмотренного для данного объема производства или выпуска, умноженную на средневзвешенную стоимость единицы материалов.

**Отклонение прямых материальных затрат по количеству использованных материалов** - разность между нормативным и фактическим количеством материалов, использованных в производстве заданного объема выпуска, оцененная по нормативной цене. Вычисляется по формуле:  $[\text{нормативное количество}] - [\text{фактическое количество}] * [\text{нормативная цена единицы материала}]$ .

**Отклонение прямых материальных затрат по структуре** - данное отклонение показывает, насколько структура набора фактически использованных материалов отличается от нормативной структуры, предусмотренной для данного фактического объема производства или выпуска.

**Отклонение прямых материальных затрат по цене** - разность между фактической и нормативной ценой единицы закупленных материалов, умноженное на фактически приобретенное (или использованное в производстве) количество единиц материала.

**Отклонение прямых трудозатрат по выработке** - отклонение, вызванное использованием такого числа единиц труда на заданный объем выпуска, которое превышает



запланированное. Рассчитывается следующим образом: ([Норматив единиц трудозатрат на разрешенный фактический выпуск] — [фактически использованное количество единиц трудозатрат]) \* [нормативная средняя цена единицы трудозатрат]

**Отклонение прямых трудозатрат по производительности** - разность между нормативным количеством и фактическим количеством часов прямых трудозатрат понесенных на фактический объем производства или выпуска, умноженная на норматив трудозатрат в час. Называется также Отклонением рабочего времени (Labor Time Variance) или Количественным отклонением трудозатрат.

**Отклонение прямых трудозатрат по ставке оплаты** - разность между нормативной и фактической ставкой почасовой оплаты, умноженная на количество фактических часов прямого труда.

**Отклонение технологическое** - изменение в производственном способе или технологии, вызывающее отклонение от нормативной себестоимости.

**Отклонения прямых материальных затрат** - разность между нормативными и фактическими прямыми материальными затратами на фактический объем производства или выпуска.

**Отклонения прямых трудозатрат** - разность между нормативными и фактически понесенными прямыми трудозатратами на фактический объем производства или выпуска.

**Открытая (под риском) позиция** - торговая позиция, когда дилер имеет товары, ценные бумаги или валюту, которые он приобрел, но не продал или не застраховал, или когда он совершил сделки по продаже, которые не застраховал и не хеджировал. В первом случае он находится в позиции играющих на повышение, в последнем - в позиции играющих на понижение. В любом случае он уязвим к колебаниям рынка и находится под риском до тех пор, пока не закроет или не хеджирует свою позицию.

**Отнесение затрат** – 1. Распределение элемента затрат на один или несколько объектов учета затрат, являющихся причиной их возникновения. Прямые затраты относятся напрямую, косвенные – распределяются. 2. Включение затрат в определенную статью расходов прямым или косвенным путем. Косвенный метод применяется при невозможности напрямую связать расход с конкретной статьей. В этом случае производится распределение пропорционально выбранной базе.

**Отсроченные платежи** - расходы, которые компания приняла на себя, но выплаты которых по какой-либо причине, были перенесены до какого-то времени в будущем.

**Отчет о движении денежных средств** – 1. Отчет, в котором денежные поступления и выплаты группируются по источникам их происхождения - в результате операционной деятельности, вложений инвестиций или финансовой деятельности. Называется также Отчет по фондам. 2. Бухгалтерский отчет, характеризующий изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Раскрывает данные о движении денежных средств в отчетном периоде, характеризующие наличие поступления и расходование денежных средств в организации.

**Отчет о прибылях и убытках, Отчет о доходах** – 1. Финансовый отчет, отражающий доходы, расходы, прибыли и убытки за учетный период, обычно в сравнении с суммами за один или несколько прошлых периодов. 2. Бухгалтерская отчетность, характеризующая финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и отражающая следующие числовые показатели: выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т. п. налогов и обязательных платежей (нетто-выручка); себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов).

**Оценка** – 1. Оценка экономической стоимости (обычно с учетом текущей рыночной цены) ресурса, обязательства, собственного капитала или предприятия, производимая экспертом на основании результатов проведения физического осмотра, сравнительного

анализа цен и/или технического заключения. 2. Деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости (с. 3. Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»). Эксперты осуществляют оценку в соответствии со стандартами оценки. П. 5 Постановления Правительства РФ от 06.07.2001 № 519 «Об утверждении стандартов оценки» содержит следующие подходы к оценке: затратный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа; сравнительный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними; доходный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

**Оценка активов и пассивов инвестиционного фонда по рыночной стоимости** - суммарная оценка, которая заключается в оценке финансовых вложений и ценных бумаг, имеющих рыночную котировку, по их рыночной стоимости. В качестве рыночной стоимости ценных бумаг выступает средневзвешенная цена, по которой продаются ценные бумаги за последний, предшествующий дате проведения оценки месяц. В случае, если за указанный месяц торговли ценными бумагами не производилось, то в качестве даты для оценки принимается средневзвешенная продажная цена за последний месяц отчетного квартала, в течение которого осуществлялась торговля ценными бумагами. Ценные бумаги, не обращающиеся на фондовой бирже (биржах) и не имеющие рыночной котировки, оцениваются по рыночной стоимости только в случае, если их купля-продажа осуществляется не менее чем двумя (помимо эмитента) инвестиционными институтами, а количество купленных ими указанных ценных бумаг в течение квартала составило не менее 3% от общего объявленного объема их эмиссии и не менее установленной суммы. При этом сделки, по которым цены продаж отклонялись более чем на 10% от цен, сложившихся в инвестиционном институте, который продал наибольшее количество данных ценных бумаг за отчетный период, в расчет не принимаются. В качестве рыночной стоимости ценных бумаг в этом случае выступает средневзвешенная цена сделок по их приобретению за последний, предшествующий дате проведения оценки месяц. В случае, если за указанный месяц торговля ценными бумагами не производилась, то в качестве базы для оценки принимается средневзвешенная цена скупки за последний месяц отчетного квартала, в течение которого осуществлялось приобретение ценных бумаг.

**Оценка в платежном балансе, стоимостная** - в платежном балансе операции фиксируются в рыночных ценах, то есть указывается сумма, которую готов заплатить покупатель продавцу, готовому продать товар/услуги за данную сумму, при этом обмен между двумя независимыми сторонами мотивирован исключительно коммерческими соображениями. Принято считать, что в большинстве случаев стоимостный показатель операции соответствует данным требованиям. В тех случаях, когда фактическая стоимость оказывается неизвестной (например, гуманитарная помощь из-за рубежа), производится расчет стоимости, основанный на ценах мирового рынка или оценке стоимости для поставщика.

**Оценка готовой продукции по оптовым ценам реализации** - вид оценки готовой продукции, который используется при устойчивых оптовых ценах. Этот вариант оценки продукции был самым распространенным, поскольку позволял сопоставлять оценку продукции в текущем учете и отчетности, что важно для контроля за правильным определением товарного выпуска. При значительном колебании уровня оптовых цен данный способ теряет свои преимущества.

**Оценка готовой продукции по плановой (нормативной) производственной себестоимости** - вид оценки готовой продукции, который выступает в качестве твердой

учетной цены. Здесь необходим отдельный учет отклонений фактической производственной себестоимости продукции от плановой или нормативной. Данный способ обеспечивает единство оценки в планировании и учете. Если плановая или нормативная себестоимость продукции изменяется часто, то усложняется переоценка остатков готовой продукции. Если же оценивать продукцию по среднегодовой себестоимости, то она не соответствует оценке в месячных и квартальных планах.

**Оценка готовой продукции по свободным рыночным ценам** - этот вариант оценки применяется при учете товаров, реализуемых через розничную сеть. При использовании в учете оптовых цен, плановой себестоимости и рыночных цен необходимо по окончании месяца исчислять отклонение фактической производственной себестоимости продукции от стоимости ее по учетным ценам для распределения этого отклонения на отгруженную (реализованную) продукцию и остатки ее на складах. С этой целью составляют специальный расчет с использованием средневзвешенного процента отклонений фактической себестоимости продукции от стоимости ее по учетным ценам.

**Оценка готовой продукции по фактической производственной себестоимости** - вид оценки готовой продукции, используемый в организациях с ограниченной номенклатурой производимой продукции. Стоимостная оценка готовой продукции определяется либо по производственной себестоимости в отчетном периоде, либо по сумме производственных издержек на единицу готовой продукции (как правило при единичном и мелкосерийном производстве, при ограниченной номенклатуре).

**Оценка доходности фирмы, относительная** - оценка, получаемая делением показателя рентабельности фирмы на средний показатель по отрасли.

**Оценка запасов по минимуму из их стоимости и рыночной цены** - метод оценки запасов, предполагающий, что если стоимость замены (рыночная цена) запасов меньше, чем затраты на их приобретение, то в расчетах необходимо использовать первую из указанных величин.

**Оценка запасов при отпуске в производство и ином выбытии** - при отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится организацией (кроме малоценных и быстроизнашивающихся предметов; товаров, учитываемых по продажной (розничной) стоимости) одним из следующих методов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО); по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ЛИФО). Применение одного из методов по конкретному наименованию производится в течение отчетного года. Материально-производственные запасы, используемые организацией в особом порядке (драгоценные металлы, драгоценные камни и т. п.), или запасы, которые не могут обычным образом заменять друг друга, могут оцениваться по себестоимости каждой единицы таких запасов. Организация может в пределах одной двадцатой установленного лимита определять малоценные предметы. Стоимость которых полностью списывается на издержки производства (обращения) по мере их передачи в производство или эксплуатацию.

**Оценка земель, экономическая** - оценка плодородия почв под различными сельскохозяйственными угодьями, проявляемая в средневзвешенной урожайности культур и качестве (ценности) валовой продукции. Э.о.з. базируется на бонитировке почв. При этом устанавливается чистый доход хозяйства, получаемый на различных почвах.

**Оценка имущества и обязательств** - определение стоимости имущества организации, ее обязательств. Оценка производится организацией для ее отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в денежном выражении. Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку: имущества, полученного безвозмездно - по

рыночной стоимости на дату оприходования; имущества, произведенного в самой организации - по стоимости его изготовления. В состав фактически произведенных затрат включаются, в частности, затраты на приобретение самого объекта имущества, уплачиваемые проценты по предоставленному при приобретении коммерческому кредиту, наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения (стоимость услуг), уплачиваемые снабженческим, внешнеэкономическим и иным организациям, таможенные пошлины и иные платежи, затраты на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций. Формирование текущей рыночной стоимости производится на основе цены, действующей на дату оприходования имущества, полученного безвозмездно, на данный или аналогичный вид имущества. Данные о действующей цене должны быть подтверждены документально или экспертным путем. Под стоимостью изготовления признаются фактически произведенные затраты, связанные с использованием в процессе изготовления имущества основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и других затрат на изготовление объекта имущества. Записи в бухгалтерском учете по валютным счетам организации, а также по операциям в иностранной валюте производятся в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты по курсу ЦБ РФ, действующему на дату совершения операции. Одновременно указанные записи производятся в валюте расчетов и платежей. Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций допускается вести в суммах, округленных до целых рублей. Возникающие при этом суммовые разницы относятся на финансовые результаты у коммерческой организации или увеличение доходов (уменьшение расходов) у некоммерческой организации либо увеличение (уменьшение) финансирования (фондов) у бюджетной организации (далее под бюджетной организацией понимается некоммерческая организация, основная деятельность которой финансируется за счет средств бюджета).

**Оценка производственного потенциала предприятия** - в аудите это способ экспертной оценки финансового состояния проверяемого объекта. В ходе оценки используются следующие показатели: наличие, динамика и удельный вес производственных активов в общей стоимости имущества; коэффициент износа основных средств; средняя норма амортизации; наличие, динамика и удельный вес капитальных вложений и их соотношение с инвестициями. Производственные активы определяются суммированием основных средств, производственных запасов и незавершенного производства по данным баланса.

**Оценка финансовой устойчивости** - способ, инструмент экспертной оценки финансово-хозяйственного положения ревизуемого объекта. Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственных и заемных средств в активах предприятия, по темпам накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношению долгосрочных и краткосрочных обязательств компании, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками.

**Оценочный метод определения себестоимости** - метод учета, при котором в кредит счетов незавершенного производства и в дебет счетов запасов готовой продукции относятся не фактические, а оценочные величины затрат.

**Пассивы** - (от лат. *passivus* - пассивный, недейтельный; страдательный) - одна из частей бухгалтерского баланса с регистрацией источников финансирования предприятий, формирования средств банков и т. д. по их составу, целевому назначению и принадлежности (в противоположность активу).

**Патент** (от лат. *patens*-свидетельство, грамота) - свидетельство о предоставлении изобретателю исключительного права распоряжаться своим изобретением. Порядок подачи заявки на получение патента на изобретение и его выдачи регламентируется патентным законодательством страны.



**Паушальная закупка** - приобретение группы активов как одной единицы активов (в особенности - капитальных активов) по цене общей суммы договора, которую впоследствии необходимо распределить между различными активами или группами активов. Паушальная цена - общая цена без дифференциации ее составляющих. Таким образом, речь идет о закупке, когда оплачивается не какой-либо отдельный объект, а их совокупность, представляющая собой комплекс. Соответственно цена каждого объекта из документов не вытекает; а ее следует определять впоследствии.

**Паушальный платеж** - единовременное вознаграждение за право пользоваться предметом лицензионного соглашения до получения экономического эффекта (прибыли) от его использования. Паушальный платеж представляет собой по существу фактическую цену лицензии. Вознаграждение в виде такого платежа является капитализацией роялти, т.е. его досрочной единовременной выплатой. Паушальный платеж практикуется при передаче сопутствующих лицензий вместе с поставками технологического оборудования, при продаже лицензии малоизвестной фирме, нежелании лицензиата допустить контроль над производством лицензионной продукции, при возможных осложнениях в процессе перевода прибыли и в некоторых других случаях. Как правило, в выплате паушального вознаграждения больше заинтересован продавец (лицензиар).

**Первоначальная стоимость основных средств или нематериальных активов** - сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов, или реальная стоимость другого возмещения, переданного при приобретении актива на момент его приобретения или сооружения.

**Первоначальная стоимость приобретения** - сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов, или реальная стоимость, на дату совершения обмена, другого возмещения, переданного покупателем в обмен на контроль над чистыми активами компании, плюс любые затраты, непосредственно связанные с ее приобретением.

**Первоначальная фактическая стоимость приобретения** - активы учитываются по сумме уплаченных за них денежных средств или их эквивалентов, или по реальной стоимости возмещения, предоставленного при их приобретении на момент приобретения. Долговые обязательства учитываются по сумме поступлений в обмен на обязательство, или, в некоторых случаях (например, налоги на прибыль), по суммам денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел.

**Переменные затраты** - операционные затраты, которые прямо и пропорционально изменяются при изменении объема производства или реализации, использования мощностей, либо другой метрики деятельности. Примерами являются потребленные материалы, прямые трудозатраты, производственная электроэнергия, а также комиссионные с продаж.

**Переоценка** - изменение оценки, новая оценка стоимости товаров, основных средств, имущества, изменение нарицательной стоимости вкладов в связи с материальным и моральным износом, инфляцией, подвижностью цен.

**Переоценка основных средств** - Изменение первоначальной стоимости основных средств с целью определения их восстановительной стоимости (стоимости воспроизводства) в действующих ценах на момент переоценки. Производится по постановлению правительства.

**Переоценка стоимости** - 1. удорожание ранее созданного (или приобретенного) объекта имущества по отношению к аналогичному новому; прирост стоимости основного актива; 2. завышение оценочной стоимости основного актива по сравнению с его первоначальной стоимостью (иногда - по сравнению с первоначальной стоимостью за вычетом его ликвидационной стоимости); 3. процедура новой оценки.

**Переоценка стоимости активов** - пересчет стоимости активов компании либо в результате действительного изменения их стоимости с момента приобретения, либо из-за несоответствия их реальной стоимости балансовой вследствие инфляции. В некоторых странах, включая Великобританию (кроме США), стало принято переоценивать

основной капитал либо ежегодно, либо время от времени. Эта переоценка может быть сделана на базе текущей восстановительной стоимости или чистой возможной реализации. Ее, как правило, используют крупные компании, чтобы показать землю и здания по сумме переоценки и в балансе. Цель переоценки избежать искажения стоимости активов, когда цены существенно возросли. Недостаток данного способа приблизительной оценки в том, что пользователи нескольких комплектов финансовой отчетности окажутся лицом к лицу с приводящей в замешательство "смесью" показателей оценки по первоначальной стоимости и переоценки на разные даты. Важно проверить примечания к балансу, чтобы выяснить, как был оценен основной капитал.

**Платежеспособность** - 1. Финансовое состояние частного лица или компании, которое характеризуется возможностью расплачиваться со всеми долгами по мере наступления сроков платежей. 2. Величина, на которую активы банка превышают его обязательства.

**Плечо финансового рычага** - соотношение заемных и собственных средств в общем объеме оборотного капитала. Характеризует силу воздействия финансового рычага.

**Подход к оценке бизнеса, сравнительный** - подход, теоретической базой которого являются следующие положения. Оценка предприятия на основе сравнительного подхода предполагает использование в качестве ориентира реально сложившиеся на рынке цены на сходные предприятия (акции). Инвестор, вкладывая средства в бизнес, использует принцип альтернативных инвестиций, то есть стремится получить максимальный доход на размещенный капитал при одинаковом уровне риска. В сходных предприятиях соотношение между ценой и важнейшими финансовыми параметрами, такими как прибыль, денежный поток, дивидендные выплаты, объем реализации, балансовая стоимость активов в значительной степени совпадает. С.п.к о.б. включает в зависимости от цели, объекта и конкретных условий оценки три основных метода: 1) метод компании-аналога предполагает использование в качестве базы для сравнения реальную цену купли-продажи, сложившуюся на фондовом рынке. Метод применяется для оценки неконтрольного пакета акций, 2) метод сделок основан на использовании цены купли-продажи как контрольного пакета акций, так и предприятия в целом. Сфера применения данного метода - оценка предприятия или контрольного пакета акций; 3) метод отраслевых коэффициентов предполагает использование специальных формул, ценовых показателей и информации о продажах компаний. Сфера применения - ограниченный круг отраслей и конкретного бизнеса, имеющих узкую номенклатуру производства товаров и услуг.

**Подразделения предприятия** - (структурные подразделения разного уровня иерархии) - элементы организационной структуры предприятия (различаются функциональные и производственные подразделения).

**Подход к исчислению прибыли, операционный** - распространенный подход к исчислению прибыли, состоящий в том, что оценка статей активов и кредиторской задолженности отражается на счетах бухгалтерского учета только тогда, когда эти изменения являются результатом операций (сделок). Причем термин "операция" понимается в широком смысле, то есть включает как внутренние, так и внешние операции. Внешние операции имеют отношение к взаимодействию с внешними контрагентами, в результате которого происходит перемещение или возникновение активов и/или кредиторской задолженности - в фирму или из нее. Внутренние операции связаны с использованием или преобразованием активов в пределах фирмы. Стоимостные изменения не отражаются в учете, если они обусловлены только изменением рыночных цен или отклонениями от прогнозов. Корректировка оценок активов в конце отчетного периода с целью отражения подобных изменений является отступлением от истинного операционного подхода, такая корректировка предусматривается методом ежегодных инвентаризаций активов при использовании подхода поддержания капитала. Внешние операции при операционном подходе играют ту же роль для признания прибыли полученной, что и новые рыночные оценки при



замене ими исходных (по себестоимости) при подходе, связанном с поддержанием капитала. Внутренние операции могут повлечь изменение учетных оценок, если они были связаны с использованием или преобразованием активов. Таким образом, операционный подход соответствует концепции признания прибыли в бухгалтерском учете в момент продажи, обмена и преобразования стоимости.

**Показатель доходности** - условный относительный показатель, который определяется как отношение величины всей полученной компанией за последний годовой период прибыли в расчете на 100 акций к текущей их цене. На практике используется и обратная величина - так называемое "отношение цена/прибыль".

**Показатель капиталоемкости** - показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к чистому доходу, прибыли или к стоимости произведенной продукции. Этот показатель связан только с имуществом, зданиями и оборудованием. Предприятия, имеющие высокое соотношение основных средств к доходам от реализации (т. е. капиталоемкие), в условиях постоянной нестабильности рынка являются особенно уязвимыми.

**Показатель оборачиваемости оборотных средств** - показатель, характеризующий эффективность использования оборотных средств. К показателю относятся скорость оборота оборотных средств, то есть время, в течение которого авансированные средства совершают полный оборот, и длительность оборота. Скорость оборота выражается числом оборотов за данный период и рассчитывается как отношение средней стоимости оборотных средств в течение анализируемого периода к величине затрат на производство реализованной продукции (работ, услуг) за данный период. Длительность одного оборота (Д) (в днях) зависит от продолжительности календарного периода и числа оборотов:  $D = \frac{C_{\text{нач}} + C_{\text{кон}}}{2} \times \frac{D_{\text{периода}}}{N_{\text{оборотов}}}$  (стоимость оборотных средств на начало периода + стоимость оборотных средств на конец периода) x (число дней в периоде) x (затраты на производство реализованной продукции). Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается как в целом по сумме оборотных средств, так и по отдельным их элементам (материальные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и другие).

**Показатель оборота товарных запасов** - отношение запасов товара к сумме продаж.

**Показатель первичного учета** - количественно-качественная или стоимостная характеристика предметов, активов хозяйственной деятельности, различных событий, содержащихся в первичных учетных документах (накладных, квитанциях, актах и др.).

**Показатель производства** - количественная или качественная характеристика состояния, функционирования и развития производства как объекта управления.

**Показатель структуры капитала** - показатель, характеризующий степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. П.с.к. отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность.

**Показатель уровня инновационной активности предприятий** - относительный показатель, характеризующий степень участия предприятий в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода (в зависимости от периодичности статистического наблюдения - одного года либо трех-пяти лет). Уровень инновационной активности предприятий обычно определяется как отношение количества инновационно-активных, то есть занятых какими-либо видами инновационной деятельности, предприятий к общему числу обследуемых за определенный период предприятий в стране, отрасли, регионе и так далее.

**Показатель финансового положения компании** - соотношение суммы основного капитала и фундированного долга компании.

**Показатель, базисный** - показатель, экономическая величина, принятая в качестве основы, базы сравнения, сопоставления с другими показателями. Б.п. необходимы при анализе, экономических исследованиях, определении относительных значений экономических

величин. Например, при изучении состояния экономики в данном году в качестве базисных данных можно принять значения аналогичных показателей в прошлом году или в других странах, а также среднемировые показатели.

**Показатель, групповой** - показатель, объединяющий единичные показатели.

**Показатель, натуральный** - показатель экономической деятельности, производства и потребления домашних хозяйств, предприятий, государства, выраженный в физических единицах количества, веса, длины, площади, объема (в отличие от стоимостных показателей, выражаемых в денежной форме). В бухгалтерском учете с помощью Н.п. получают сведения об объектах бухгалтерского учета в натуральном выражении. Для получения обобщенных данных натуральные показатели с помощью денежных измерителей переводятся в денежные показатели.

**Показатель, отчетный** - показатель, используемый при составлении отчетов, в которых отражается реально достигнутое состояние, полученные результаты деятельности фирмы за определенный период, срок, на который составляется отчет.

**Показатель, плановый** - количественные и качественные характеристики планового развития предприятия, организации, структурного подразделения, выражающие задания плана, определяющие ресурсное обеспечение, параметры процессов производства и потребления в течение планового периода, в том числе и стоимостные показатели.

**Показатель, приростный** - показатель, характеризующий прирост, изменение значения экономической величины за определенный период времени.

**Показатель, расчетный** - показатель, определяемый путем расчетов и используемый для установления прогнозных и плановых показателей.

**Показатель, регистра** - количественная характеристика объекта регистра.

**Показатель, сводный** - суммарный обобщающий экономический показатель, в котором сведены многие составляющие его показатели.

**Показатель, синтетический** - обобщающий показатель, характеризующий экономический объект, экономическую систему в целом, в органичном единстве ее частей. Большинство макроэкономических показателей являются синтетическими, полученными посредством синтеза микроэкономических показателей.

**Показатель, средний** - среднестатистический показатель, определяемый как средний за несколько лет по ряду экономических объектов или по всей совокупности производителей и потребителей. Следует иметь в виду, что средние объемы производства, доходы и расходы населения, средняя заработная плата определяются не как средние арифметические и тем более не как полусумма крайних значений, а как средневзвешенные по всем производственным объектам, лицам и семьям, работникам, потребителям.

**Показатель, финансовый** - плановые, отчетные или расчетные данные, характеризующие различные стороны деятельности, связанной с образованием и использованием денежных фондов и накоплений предприятий, организаций, ведомств и народного хозяйства в целом.

**Показатель, экономический** - величины, критерии, уровни, измерители, индикаторы, которые позволяют судить о состоянии экономики страны, региона, предприятия, домохозяйства и изменения этого состояния, об экономическом развитии, росте, подъеме или спаде. Принято различать количественные и качественные показатели, а также единичные и групповые (агрегированные, синтетические, обобщенные). Само слово "показатель" говорит о том, что он показывает состояние экономической системы, экономического объекта. В зависимости от области применения показатели делятся на аналитические, прогнозные, плановые, расчетные, отчетные, статистические.

**Покрывтие** - 1. страховка против ценовых рисков; 2. обратная закупка, откуп контракта, который перед этим был продан; 3. взнос денег или ценных бумаг в качестве гарантийного задатка (депозита) против возможных убытков по фьючерсной сделке; 4. выкуп первоначально проданного опциона в качестве ликвидации (закрытия) сделки; 5.

выкуп ценных бумаг, ранее проданных на срок без покрытия с целью закрытия открытой позиции; 6. степень обеспечения фирмой выплат дивидендов и процентов за счет прибылей; 7. депозитное покрытие - обеспечение открытой позиции или полученного займа.

**Покрытие, денежное** - степень наличия у фирмы денежного обеспечения, необходимого для осуществления всех платежей в положенные сроки.

**Полностью разводненная прибыль на акцию** – 1. Сумма прибыли на каждую акцию с учетом максимальной суммы возможных конвертации конвертируемых ценных бумаг, фондовых опционов, купонов и неоплаченных контрактов на покупку акций. 2. Сумма текущей прибыли на акцию, отражающая максимальное разводнение, которое может быть вызвано конвертациями, действиями и другими возможными событиями, каждое из которых по отдельности может уменьшить прибыль на акцию, и, в совокупности, приведет к разводнению. По всем этим операциям предполагается, что они происходят в начале периода (или в момент непредвиденной ситуации, если она возникла позднее). 3. В соответствии с российским законодательством, под разводнением прибыли понимается ее уменьшение (увеличение убытка) в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества. Величина разводненной прибыли (убытка) на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли (увеличения убытка), приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях: - конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции (далее - конвертируемые ценные бумаги); при исполнении всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

**Полученный капитал** - денежные средства, полученные корпорацией за продажу акций.

**Понятность** - информация, представленная в финансовых отчетах, обладает качеством понятности в случае, когда она постижима для пользователей, обладающих умеренным знанием хозяйственной и экономической деятельности и бухгалтерского учета, а также желанием изучать информацию с разумной тщательностью.

**Портфель** - совокупность ценных бумаг, которые приобретает инвестор для получения дохода.

**Постоянные производственные накладные расходы** - те непрямые производственные затраты, которые остаются относительно постоянными независимо от объема производства, такие как износ и техническое обслуживание заводских зданий и оборудования, а также затраты на управление и административные расходы.

**Постоянство, Последовательность** – 1. Ведение однотипных операций в последовательных периодах на одних и тех же принципах с целью обеспечения сопоставимости финансовых отчетов. Подотчетная организация должна следовать принятым однажды процедурам от периода к периоду. При существенном изменении процедуры оно должно быть раскрыто. 2. Следование неизменной от периода к периоду политике.

**Поступление** - суммы денежных средств, полученные компанией.

**Поток денежной наличности** - сумма доходов корпорации до начисления износа, истощения природных ресурсов, амортизации и других безналичных расходов.

**Поток денежных средств** - разность между поступлением средств в денежной форме и денежных выплат (зарплата, налоги, оплата ТМЦ, приобретение основных средств и т.д.) за определенный период времени.

**Поток денежных средств, дисконтированный** - результат, полученный в процессе дисконтирования; в данном случае под этим действием понимается приведение к настоящему моменту будущих потоков денежных средств, используя для этих целей прогнозируемую ставку процента. К такому дисконтированию потоков наличности прибегают тогда, когда выбирают варианты инвестиций в конкурирующие проекты.

Наиболее надежный метод решения вопроса о том, какой проект лучше и какова ценность каждого из проектов - определить чистую приведенную стоимость каждого проекта с учетом всех дисконтированных ожидающихся чистых поступлений наличности. При расчете чистой приведенной стоимости будут учитываться первоначальные инвестиции. Проект с положительной чистой приведенной стоимостью стоит разрабатывать, проект с самой высокой чистой приведенной стоимостью - лучший. Причина дисконтирования состоит в том, что если кому-либо предложили выбор между получением денежного подарка сейчас или получением той же самой суммы в течение года, то он естественно выберет подарок сейчас. Можно инвестировать эти деньги в течение года под проценты или купить товары в настоящий момент, а не позже, используя или, следовательно, на год больше или избежав возможного повышения цен. Эта учетная ставка будет связана со ставкой ссудного процента. Таким образом, если кто-то хочет знать текущий эквивалент суммы денег, которые должны быть уплачены или получены в будущем, эта сумма должна быть дисконтирована.

**Поток денежных средств, положительный** - превышение денежных поступлений компании над платежами.

**Поток, денежный** - разность между суммами поступлений и выплат денежных средств компании за определенный период времени (обычно за финансовый год).

**Поток, денежный валовый** - разница между денежными поступлениями и выплатами компании (обычно на конец финансового года); деньги, которые остаются у компании для инвестиций, выплаты дивидендов, уплаты налогов.

**Поток, денежный отрицательный** - превышение платежей компании над поступлениями; О.д.п. не всегда однозначно свидетельствует об убыточной деятельности и может носить временный характер, связанный, например с условиями оплаты за поставляемую продукцию и т.д.

**Поток, денежный свободный** - денежный поток, которым располагает компания после финансирования всех инвестиций, которые она находит целесообразным осуществить; определяется как прибыль от основной деятельности после уплаты налогов плюс амортизация минус инвестиции; считается, что наличие значительного по величине свободного денежного потока является привлекательным для лиц, активно занимающихся скупкой контрольных пакетов акций корпораций (рейдеров).

**Поток, финансовый** - 1. перелив финансовых ресурсов через посредников, в том числе из капиталозыточных секторов экономики в сектора, ощущающие нехватку капитала; 2. направления использования финансовых ресурсов.

**Почасовая ставка оплаты труда** - общая годовая зарплата одного работающего, поделенная на нормативное количество рабочих часов за год. Вместе с нормой издержек на станок (механизм) почасовая ставка заработной платы служит основой для калькуляции себестоимости.

**Правовое обязательство** - обязательство вытекающее из: <br>(а) договора (через его явные или подразумеваемые условия); <br>(b) законодательства; или <br>(c) другого действия закона.

**Правоспособность** - способность лица (гражданина, организации) иметь имущественные и личные неимущественные права и обязанности. Правоспособность юридического лица определяется в уставе (положении) данного юридического лица. В уставах советских внешнеэкономических объединений обычно перечисляются следующие их права: совершать как в России, так и за границей сделки и иные юридические акты - строить, приобретать и отчуждать имущество, учреждать свои филиалы, представительства и агентства, а также участвовать во всякого рода организациях, деятельность которых соответствует задачам советских внешнеторговых объединений; выступать истцом и ответчиком в судах, арбитражах и др. Правоспособность юридических лиц, являющихся участниками внешнеэкономических связей, выражает характер внешнеэкономических



операций и прежде всего номенклатуру (перечень) товаров (работ и услуг), предназначенных для экспорта или импорта.

**Предприятие** - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. П. имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в Уставе предприятия. П. имеет права юридического лица, самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначение, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором. П. имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе предприятия.

**Предприятие, арендное** - предприятие, в основе хозяйственной формы которого лежит аренда имущества предприятия группой арендаторов в лице, например, коллектива предприятия. Действует на основе устава, утвержденного общим собранием, и договора аренды.

**Предприятие, венчурное** - малое предприятие, занятое научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, в том числе по заказам крупных фирм и государственным субконтрактам.

**Предприятие, головное** - предприятие, занимающее лидирующее положение в составе объединения, концерна; руководство головного предприятия обычно совмещает свои функции с управлением объединением в целом.

**Предприятие, государственное** - предприятие, основные средства которого находятся в государственной собственности, а руководители назначаются или нанимаются по контракту государственными органами. Если Г.п. является бюджетным, то оно финансируется из средств государственного бюджета. Предприятия, находящиеся в непосредственном ведении государственных органов, называются казенными.

**Предприятие, дочернее** - предприятие, созданное в качестве юридического лица другим предприятием (учредителем) путем передачи ему части своего имущества в полное хозяйственное ведение. Учредитель дочернего предприятия утверждает устав предприятия, назначает его руководителя и осуществляет в отношении дочернего предприятия другие права собственника, предусмотренные законодательными актами о предприятии.

**Предприятие, единоличное** - предприятие, которое является собственностью одного лица или семейства, несущего ответственность по его обязательствам всем капиталом предприятия и своим имуществом. Все дела Е.п. ведет его собственник или специально уполномоченный на это служащий с широким объемом прав, но подконтрольный собственнику предприятия. Правовое оформление Е.п. довольно несложно: например в США достаточно получить лицензию или разрешение на осуществление конкретной деятельности.

**Предприятие, индивидуальное частное (ИЧП)** - предприятие, принадлежащее на правах частной собственности гражданину или членам его семьи (на правах долевой собственности). Функционирует на базе личного имущества, полученных доходов и других законных источников. Владелец несет ответственность по обязательствам предприятия в пределах, указанных в учредительных документах.

**Предприятие, казенное** - предприятие, созданное на базе ликвидированного федерального государственного предприятия и находящееся в ведении соответствующего федерального органа государственной власти (министерства, ведомства),

ответственного за координацию и регулирование деятельности в соответствующей отрасли. Федеральный орган управления утверждает устав К.п. (казенной фабрики, казенного хозяйства), назначает на должность и освобождает от должности руководителя завода, дает разрешение на самостоятельное осуществление им определенных видов хозяйственной деятельности, производство и реализацию конкретных видов товаров, работ, услуг. К.п. относятся к федеральной собственности в качестве хозяйствующих учреждений и являются правопреемниками ликвидированного государственного предприятия. К.п. - юридическое лицо. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

**Предприятие, коллективное** - предприятие, товарищество, акционерное общество, кооператив, хозяйственная ассоциация, объединение, функционирующие на основе коллективной собственности. Отличительная черта К.п. - наличие не одного, как на частном предприятии, а нескольких (многих) собственников, связанных общим характером производства, правами по владению, использованию и распоряжению объектами коллективной собственности, использованием полученной продукции, распределением доходов.

**Предприятие, коммерческое** - предприятие, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих предприятий в форме ассоциаций и союзов.

**Предприятие, конверсируемое** - предприятие (или организация) любой формы собственности, на котором сокращается или прекращается научная и (или) производственная деятельность для военных нужд и осуществляются мероприятия по выпуску гражданской продукции. Конверсируемыми являются также оборонные предприятия, в отношении которых принято решение о прекращении их деятельности или ликвидации из-за технико-экономической нецелесообразности их перепрофилирования.

**Предприятие, концессионное** - предприятие, организованное на основе договора о передаче в эксплуатацию на определенный срок принадлежащих государству или муниципалитетам природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов частным предпринимателям или иностранным фирмам.

**Предприятие, корпоративное** - предприятия (фирмы), существующие как независимые юридические субъекты, собственность которых разделена на паи. Корпоративная форма предпринимательской деятельности является преобладающей и соответствует современным тенденциям создания крупных объединений, развития международной торговли. Основные преимущества - ограниченная ответственность и высокая способность привлечения дополнительного капитала.

**Предприятие, личное** - предприятие, единственным участником и управляющим которого является одно физическое лицо (владелец предприятия). К личному предприятию приравниваются: 1) предприятие, единственными участниками которого являются супруги, независимо от того, управляют этим предприятием оба супруга или один из них по взаимному согласию; 2) крестьянское (фермерское) хозяйство, образованное в установленном законодательством порядке.

**Предприятие, малое** - предприятие со средней численностью работающих, не превышающей критерий предельной численности: в промышленности, строительстве, на транспорте, в сельском хозяйстве и в других отраслях производственной сферы. Предприятие может быть признано малым предприятием только при условии, что сумма выручки от реализации произведенных им товаров (выполненных работ, оказанных услуг) в течение предыдущих четырех кварталов (ежеквартально) не превышала



размера, определенной предельной величины, кратной установленному федеральным законом минимальному размеру оплаты труда (критерий предельной выручки). Для предприятий, со дня регистрации (образования) которых прошло менее одного года, указанный критерий предельной выручки учитывается только применительно к тем кварталам, которые прошли со дня регистрации (образования) этих предприятий и не применяется к первому такому кварталу. Для указанных предприятий в первом квартале со дня их регистрации (образования) учитывается лишь критерий предельной численности. М.п. вправе рассчитывать на государственную поддержку в виде налоговых льгот, льгот по кредитам и т.д.

**Предприятие, многопрофильное** - предприятие, осуществляющее несколько видов деятельности. В момент регистрации вновь образованное предприятие в соответствующих документах заявляет те виды деятельности, которыми оно намерено заниматься. При этом основной вид деятельности в списке заявляется первым. Официальная регистрация по основному виду деятельности служит основанием для формирования информационного фонда Единого Государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО).

**Предприятие, муниципальное** - предприятие, имущество которого образуется за счет средств местного бюджета. Находится в собственности органов местного самоуправления. Является юридическим лицом, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы предприятия.

**Предприятие, розничной торговли** - предприятие, основными задачами которого являются розничная торговля потребительскими товарами в ассортименте, соответствующем его товарному профилю, а также другими товарами, оказание дополнительных услуг. Каждое предприятие розничной торговли должно иметь лицензию на право торговой деятельности, если такой порядок установлен на данной территории. Предприятие должно иметь вывеску с указанием его наименования, профиля, режима работы, организационно-правовой формы (принадлежности), юридического адреса.

**Предприятие, совместное** - 1. предприятия, объединения или какие-либо другие организационные единицы, в которых принимает участие, помимо фирмы (организации) данной страны, фирма (организация) другой страны. Создаются для совместного производства, сбыта продукции, проведения научно-исследовательских работ, строительства, технических консультаций, технического сервиса, осуществления транспортных, финансовых, страховых услуг, обслуживания бытовой сферы; 2. соглашение, по которому двое или более физических лиц или фирм объединяются для выполнения какого-либо проекта. В отличие от товарищества совместное предприятие распадается после завершения проекта.

**Предприятие, унитарное** - коммерческая организация, не обладающая правом собственности на закрепленное за ним имущество. У.п. может быть государственным или муниципальным, соответственно имущество У.п. находится в государственной или муниципальной собственности, оно принадлежит ему на правах хозяйственного владения или оперативного управления. У.п., основанное на праве хозяйственного ведения, создается органом государственной власти или местного самоуправления. Этим же органом утверждается устав У.п., определяется размер уставного фонда (а не уставного капитала, как в хозяйственных товариществах или акционерных обществах), который также формируется собственником. Руководитель У.п. назначается государственным или муниципальным органом и подотчетен ему. По своим обязательствам предприятие отвечает всем принадлежащим ему имуществом. Если У.п. создано на праве оперативного управления имуществом, то оно является казенным предприятием. Казенное предприятие может находиться только в федеральной собственности. У.п. самостоятельно владеет, пользуется и распоряжается находящимся в его ведении имуществом, но при этом собственник имущества (а от его имени - соответствующий

государственный или муниципальный орган), осуществляет контроль за сохранностью принадлежащего предприятию имущества. У.п. отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. У.п. не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

**Предприятие, частное** - 1. предприятие, функционирующее на основе права частной собственности. Формируется из имущества гражданина (семьи), полученных доходов, кредитов и других законных источников; 2. предприятие, имеющее одного хозяина, основанное на частной собственности индивидуального лица, владельца и распорядителя основных средств, капитала предприятия. Разновидностью частного предприятия является семейное предприятие.

**Прибыль** - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. П. исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении. Различают: полную, общую прибыль, называемую балансовой; чистую прибыль, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений; бухгалтерскую, рассчитываемую как разницу между ценой (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками, и экономическую прибыль, которая учитывает альтернативные издержки. Обычно экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину некомпенсированных собственных издержек предпринимателя, не учтенных в себестоимости, в которые иногда включают упущенные возможности; кроме того, бывают издержки, не отраженные в балансе. Для учета конечного финансового результата деятельности предприятия (прибыли или убытка) предназначен счет "Прибыли и убытки". Прибыль учитывается по кредиту, а убытки - по дебету. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов показывает конечный финансовый результат отчетного периода. По окончании года после отражения всех хозяйственных операций и подсчета финансовых результатов все субсчета на счете "Прибыли и убытки" закрываются. Окончательный финансовый результат за отчетный период переносится на отдельный субсчет, на котором остается до реформации баланса.

**"Прибыль, валютная"** - статья пассива баланса, в которой отражаются прибыли или убытки компании от операций перевода валют.

**"Прибыль, нераспределенная (непокрытый убыток)"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли, в том числе фондов специального назначения (если образование их предусмотрено учредительными документами), или непокрытого убытка предприятия. К счету могут быть открыты субсчета: "Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года", "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет", "Фонды накопления", "Фонд социальной сферы", "Фонды потребления" и др. Перечень и порядок образования фондов специального назначения регулируются учредительными документами или решением учредителей,

**Прибыль (убыток) на капитал** - прибыль (или убыток) от продажи основного капитала. Прибыль на капитал может быть краткосрочной (6 месяцев или меньше) или долгосрочной (более 6 месяцев). Убытки на капитал используются для выравнивания прибыли на капитал, чтобы вывести нетто-позицию для расчета суммы налогов.

**Прибыль (убыток) от реализации основных средств, иного имущества** - финансовый результат по операциям, связанным в основном с реализацией различных видов имущества.

**Прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия для целей налогообложения** - разница между продажной ценой и увеличенной на индекс инфляции первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества.

**Прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг** - составная часть балансовой прибыли, связанная с получением финансового результата от основных видов деятельности. Определяется отдельно по каждому виду деятельности. Финансовый результат равен разнице между выручкой от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию. Выручка принимается в расчет без налогов на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством.

**Прибыль (убыток) от реализации товаров** - основной результативный показатель торговой деятельности, исчисляется как разность между торговой наценкой и издержками обращения.

**Прибыль (убыток) от удержания активов** - разница между ценой удерживаемого в течение периода актива в конце и в начале периода. Реализованная прибыль/убыток от удержания в отчетах обычно не отражается отдельно. Нереализованная прибыль в доходах, как правило, вообще не показывается. Некоторые нереализованные убытки - такие, как по запасам или легко реализуемым бумагам - отражаются в прибыли или капитале как понесенные убытки.

**Прибыль (убыток), балансовая** - конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета организаций, учреждений и оценки статей баланса. Прибыль или убыток, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включаются в финансовые результаты отчетного года. В балансовую прибыль включается прибыль от реализации разного рода продукции, работ, услуг и внереализационных операций (разность между штрафами, пени, неустойками, полученными и уплаченными, арендная плата от сданного в аренду имущества и др.).

**Прибыль (убыток), внереализационная** - основная часть балансовой прибыли (убытков) предприятия, отражающая финансовые результаты от внереализационных операций, не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), продажей основных средств, иного имущества. Определяются как доходы (убытки) за вычетом расходов по внереализационным операциям.

**Прибыль (убыток), экстраординарная** - прибыль или убыток компании, который одновременно соответствуют двум критериям: он необычен для хозяйственной деятельности предприятия и возникает достаточно редко. К ним относятся убытки вследствие стихийных бедствий, экспроприации собственности, запретительных мер правительства, а также прибыли в результате благотворительности в пользу компании и др. В ряде случаев допускается включение в эти прибыли или убытки статей, по характеру не являющихся экстраординарными (например, необычайно большие прибыли или убытки, возникшие в результате погашения задолженности). Э.п./у. учитываются при налогообложении.

**Прибыль от изменения стоимости запасов** - часть прибыли, определяемая по исторической стоимости (особенно ФИФО и средней стоимости), связанная с увеличением стоимости замещения запасов на момент реализации.

**Прибыль будущих периодов, отсроченная** - прибыль, полученная предприятием, но не относящаяся к текущему отчетному периоду, то есть не рассматриваемая как отчетная прибыль. В то же время этот термин используется для обозначения дохода, который, как правило, формирует отчетную прибыль, но в данном случае это формирование откладывается на следующий отчетный период, когда будут понесены соответствующие этому доходу расходы. Термин О.п.б.п. часто употребляется как синоним "доходы будущих периодов" и "прибыли будущих периодов". Однако он часто используется и в более широком смысле, включая полученные монетарные авансы. Концепция отсроченной прибыли строится на представлениях о том, что реализация прибыли тесно связана с поступлением денежных средств, но при этом, пока обязательства по поставке

товаров и предоставлению услуг не выполнены или соответствующие расходы понесены не в полной мере, полученные средства не могут представлять отчетную прибыль, а выступают как доходы будущих периодов.

**Прибыль в тарифах** - элемент тарифной ставки-брутто, предназначенной для обеспечения возможности функционирования страховой организации в условиях хозяйственного расчета. Размер тарифной прибыли определяется потребностями страховщика в средствах на развитие страхования. Прибыль закладывается в нагрузку, так как формирование нетто-ставки регулируется принципом эквивалентности отношений страховщика и страхователя. Регулирование тарифа проводится, как правило за счет прибыли, так как все остальные элементы тарифа объективно обусловлены. Доля П.в т. может быть выражена в процентах или установлена в твердой сумме.

**Прибыль до налогообложения (доход до налогообложения, чистый доход до налогообложения)** - прибыль полученная путем сложения операционного и неоперационного доходов (т.к. проценты заработанные на предоставлении займов) и вычитания неоперационных расходов (т.к. чрезвычайные издержки) кроме налогов.

**Прибыль или убыток от курсовой разницы** – 1. Прибыль или убыток в местной валюте, возникающий из-за наличия валютных денежных статей в течение периода за который изменился курс обмена. 2. Внереализационным доходом (расходом) признается доход (расход) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, полученной от переоценки имущества и требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе по валютным счетам в банках, проводимой в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю Российской Федерации, установленного Центральным банком Российской Федерации.

**Прибыль на (обыкновенную) акцию, частая** - чистая прибыль за вычетом привилегированных дивидендов, деленная на средневзвешенное число обыкновенных акций и их эквивалентов в обращении.

**Прибыль на акцию** - отношение чистой прибыли держателей обыкновенных акций (чистая прибыль минус дивиденды по привилегированным акциям) к среднему количеству невыкупленных обыкновенных акций. Сумма может показываться, включая или не включая эквиваленты обыкновенных акций. В соответствии с российским законодательством, базовая прибыль (убыток) на акцию определяется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода. Базовая прибыль (убыток) отчетного периода определяется путем уменьшения (увеличения) прибыли (убытка) отчетного периода, остающейся в распоряжении организации после налогообложения и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный период. При исчислении базовой прибыли (убытка) отчетного периода не учитываются дивиденды по привилегированным акциям, в том числе по кумулятивным, за предыдущие отчетные периоды, которые были выплачены или объявлены в течение отчетного периода.

**Прибыль на бумаге** - прибыль, которая была бы получена, если бы открытые контракты были ликвидированы в определенное время или по определенной цене.

**Прибыль на инвестированный капитал** -прибыль организации, выраженная в процентах от инвестированного капитала. Прибыль на инвестированный капитал является важным показателем эффективности использования активов организации; она позволяет сопоставить результаты деятельности компании одной отрасли и дает возможность инвестору сравнить доходность различных отраслей промышленности. Часто прибыль на капитал рассчитывается путем сопоставления прибыли с балансовой стоимостью чистых активов. При таком методе стоимость активов может занижаться, поэтому более приемлемым является использование величины капитала, основанной на его рыночной оценке, хотя ее и труднее рассчитать. Важно также знать, какой показатель прибыли



используется при калькуляции: это может быть прибыль до или после уплаты налогов, а также прибыль, в которой уже учтены либо не учтены резервы на покрытие "плохих" долгов.

**Прибыль от действующих операций** - доходы, расходы и данные предварительного учета минус действующие в учетном периоде налоги на прибыль, за исключением прекращенных операций (включая доход от операций и прибыли/убытки за вычетом налогов на прибыль по ликвидированному или закрытому сегменту), экстраординарные прибыли (убытки) за вычетом налогов на прибыль, накопленный эффект от изменений в принципах учета. Называется также Чистой операционной прибылью.

**Прибыль от иностранной валюты** - доход государства в форме обязательного сбора, взимаемого в определенных пропорциях как с покупателя, так и с продавца иностранной валюты.

**Прибыль от контроля** - прибыль, получаемая в основном держателями контрольного пакета акций сверх дивидендов, представленная в различных формах: доходы от доступа к "внутренней" информации об изменениях нормы прибыли корпорации, оплата за счет корпорации значительной части личных расходов управляющих, доходы от заказов, размещенных среди контролируемых членами корпорации фирм и др.

**Прибыль от поглощения** - повышение курса акций объединенной фирмы по сравнению с курсами акций фирм до слияния и возможная прибыль, которую могут получить акционеры при реализации своих акций после слияния за счет этого повышения.

**Прибыль от прекращенных операций** - прибыль (убыток) за вычетом налогов на прибыль по сегменту, деятельность которого была прекращена на текущий период (или находится в процессе прекращения). Сумма, отражаемая отдельной строкой отчета о прибылях и убытках (в т. ч. отдельно от прибылей/убытков от закрытия сегмента) между строкой доходов от действующих операций и строкой экстраординарных событий.

**Прибыль от прекращенных операций** - термин, применяемый в США и означающий прибыль после налогообложения от тех операций и частей бизнеса, которые были свернуты в течение данного периода или будут прекращены в ближайшем будущем; такие статьи показываются отдельной строкой отчета о прибылях и убытках после прибыли от постоянно проводимых операций, но до особых статей.

**Прибыль экономики, валовая** - 1. часть добавленной стоимости, остающейся у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и налогов на производство и импорт; 2. показатель счета "Образование доходов" в системе национальных счетов. Измеряет прибыль (убыток), полученную от производства, до выплат (получения) доходов от собственности. Включает в себя смешанный доход.

**Прибыль экономики, включая смешанный доход** - вид первичных доходов, получаемых корпоративными и некорпоративными предприятиями. Определяется как добавленная стоимость за вычетом оплаты труда наемных работников и чистых налогов на производство. Показатель может измеряться на валовой или чистой основе, т.е. включая или исключая потребление основного капитала.

**Прибыль экономики, чистая** - часть добавленной стоимости, которая остается после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников, чистых налогов на производство и импорт и потребления основного капитала. Используется в системе национальных счетов как показатель счета образования доходов. Включает в себя чистую прибыль и чистый смешанный доход.

**Прибыль, «бумажная» книжная** - прибыль, которая образовалась в результате переоценки активов по более высокой цене или пассивов по более низкой.

**Прибыль, абсолютная** - прибыль, равная доходу, который продавец получил от всех товаров за вычетом расходов.

**Прибыль, ассигнованная нераспределенная** - зарезервированная часть нераспределенной прибыли, говорящая о том, что часть соответствующих активов компании может быть использована в целях, отличных от выплаты дивидендов.

**Прибыль, базовая (бизисная)** - ожидаемая прибыль отчетного года; используется для расчета базовой рентабельности при определении прибыли аналитическим методом на планируемый год по объединениям, предприятиям, изготавливающим широкий ассортимент изделий, когда не известны количество и себестоимость по номенклатурным позициям.

**Прибыль, биржевая** - доход от торговли ценными бумагами на фондовой бирже. Выступает в виде: учредительской прибыли - разницы между суммой, полученной от продажи ценных бумаг по биржевому курсу, и стоимостью реального капитала, вложенного в акционерную компанию; курсовой прибыли - разницы между курсом, по которому акции или облигации реализуется в данный момент, и ценой по которой они приобретены, или же разницы между курсами, зафиксированными при совершении и заключении сделки по купле-продаже ценных бумаг на срок.

**Прибыль, бухгалтерская** - прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды.

**Прибыль, валовая** - вся сумма прибыли предприятий до вычетов и отчислений.

**Прибыль, валовая исправленная** - валовая прибыль с учетом вычетов.

**Прибыль, внутренняя** - прибыль, полученная в результате того, что одна дочерняя компания продает продукцию другой, входящей в ту же группу компаний, и данная продукция остается в запасах на конец периода и не реализуется в продаже аутсайдером (внешним контрагентом). Вычитается из величины чистой прибыли в консолидированных финансовых отчетах.

**Прибыль, капитализированная** - прибыль акционерного общества, направляемая на увеличение собственного капитала и резервов.

**Прибыль, капитальная** - прибыль, полученная в результате продажи каких-либо активов по цене, которая выше цены их покупки.

**Прибыль, курсовая** - разница между курсом, по которому завершается биржевая сделка по купле-продаже ценных бумаг на срок и курсом, зафиксированным при заключении сделки, или же разницы между курсом, по которому ценная бумага реализуется в данный период, и курсом, по которому она приобретена.

**Прибыль, минимальная** - нижняя граница нормы прибыли, необходимой для сохранения компании.

**Прибыль, монопольная** - повышенная прибыль, которую позволяет получить монопольный контроль за рынком и производством.

**Прибыль, накопленная** - величина прибыли, показанная в разделе баланса компании, отражающем распределение прибыли, которая может перейти в отчетность следующего года, например, та прибыль, которая осталась после выплаты дивидендов, налогов и отчислений в резервный фонд.

**Прибыль, нераспределенная** - 1. прибыль акционерного общества, компании, остающаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов, используемая в целях реинвестирования, на нужды развития; 2. прибыль, полученная компанией на данный момент, но еще нераспределенная между акционерами в виде дивидендов и не потраченная на какие-либо другие цели. Подобные прибыли часто называются резервами, созданными из прибыли (резервный фонд), они представляют собой существенную часть капитала большинства компаний; 3. особая статья пассива баланса, в которой резервы создаются, в основном, за счет доходов и вместе с накопленной амортизацией дают представление об уровне "самофинансирования" компании. Резервы компании, как правило, появляются в процессе функционирования и представляют собой разницу между доходом компании за год и выплатой дивидендов акционерам.



**Прибыль, нормальная** - часть предпринимательского дохода, платежи, которые должна делать фирма, чтобы приобрести и удержать предпринимательские способности, минимальная плата (доход), которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение в предпринимательской деятельности фирмы.

**Прибыль, облагаемая налогом** - часть валовой прибыли предприятия, которая служит базой для расчета налога, подлежащего внесению в бюджет.

**Прибыль, остаточная** - 1. чистая прибыль центра инвестиций за вычетом вмененного процента на нетто-активы этого центра. Показатель может быть использован как альтернативный показателю отдачи на инвестиции; 2. показатель, отражающий результаты деятельности "центра прибыли"; определяется как разность между прибылью и стоимостью финансовых ресурсов, использованных этим центром за год.

**Прибыль, плановая** - размер прибыли, получаемой при обеспечении плановых издержек и объема продаж.

**Прибыль, расчетная** - 1. в условиях командной экономики это показатель, используемый в системе экономического стимулирования для определения взаимоотношений хозяйственного органа с бюджетом и вышестоящей организацией. Для исчисления Р.п. из прибыли от реализации продукции, работ и услуг и других финансовых результатов, вычитаются плата за производственные фонды, за трудовые и природные ресурсы, проценты за краткосрочные кредиты; 2. общая валовая прибыль предприятия за счет всех источников за вычетом платы за ресурсы и процентов за краткосрочные кредиты. Показатель, используемый в анализе хозяйственной деятельности предприятия.

**Прибыль, реинвестированная** - доля годовой прибыли компании, не распределяемая между акционерами, повторно инвестируемая в активы этой компании.

**Прибыль, случайная** - увеличение собственного капитала компаний в результате случайных операций, не являющихся характерными для обычной хозяйственной деятельности.

**Прибыль, спекулятивная** - прибыль от изменения цен при заключении сделок на срок, когда между их заключением и исполнением проходит довольно значительный промежуток времени.

**Прибыль, удельная** - отношение чистой прибыли организации к ее обороту.

**Прибыль, упущенная** - потенциальная прибыль, которая не была получена.

**Прибыль, учредительская** - доход, получаемый учредителями акционерного общества при открытой подписке на акции в форме разницы между суммой реализации акций и суммой их номинальной стоимости.

**Прибыль, финансовая** - разница между доходами и расходами, связанными с финансовыми операциями, например, разница между процентами на вложенный капитал и выплатами процентов по займам.

**Прибыль, чистая** - 1. чистая прибыль до уплаты налогов: прибыль организации после учета всех поступлений и выплат. В торговых организациях чистая прибыль получается путем вычета из валовой прибыли всех расходов, которые еще не были учтены при расчете валовой прибыли; 2. часть балансовой прибыли, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов, рентных и других платежей в бюджет.

**Прибыль, эмиссионная** - прибыль от размещения ценных бумаг, которую получают крупные банки, другие кредитно-финансовые учреждения в результате посредничества между эмитентами ценных бумаг и их покупателями. Э.п. выступает в виде разницы между относительно высоким курсом (ценой), по которому банк (компания) продает ценные бумаги клиентам на фондовом рынке, и соответственно более низким курсом (ценой), по которому он (она) их покупает у эмитента, то есть разницы между рыночным и эмиссионным курсом ценных бумаг. При участии консорциума банков в размещении облигаций и крупных выпусков акций Э.п. выступает в форме заранее

согласованного вознаграждения, которое выплачивается эмитентом и делится между банками - участниками консорциума.

**Прибыльность** - получение дохода от инвестирования средств.

**Прибыльность инвестиций** - получение дохода от инвестирования средств.

**Прибыльность операций** - получение прибыли по всем видам сделок например, биржевых, торговых и т.д., лицом, выступающим по ним контрагентом.

**Привилегированные акции.** Акции которые отражают собственность в корпорации с выплатой фиксированных дивидендов.

**Признание** - процесс включения в баланс или отчет о прибылях и убытках статей, отвечающих определению элементов этих отчетов и удовлетворяющих следующим критериям признания: <br>(а) имеется вероятность получения компанией или выбытию из нее каких-либо будущих экономических благ, связанных с данной статьей; и <br>(b) статья имеет себестоимость или стоимость, которые могут быть надежно оценены.

**Принцип непрерывности деятельности** - 1. Предположение о том, что, при отсутствии доказательств обратного, компания будет продолжать свое существование до тех пор, пока (как минимум) не возместит стоимость своих активов через поступления от заказчиков. 2. Принцип допущения непрерывности деятельности, означающий, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

**Принцип стоимости** - принцип бухгалтерского учета, по которому считается, что историческая стоимость является основой отражения в учете приобретения активов, приобретения услуг, обязательств и акционерного капитала и используется для последующего отслеживания этих стоимостей.

**Принцип управляемости** - принцип, в основе которого лежит идея о том, что качество работы менеджера можно оценить только по тем вопросам, которыми этот менеджер может управлять.

**Приращение** - увеличение средств, ресурсов, расходов, результатов.

**Приращение капитала** - прирост капитала, получаемый в результате продажи ценных бумаг, движимой и недвижимой собственности по ценам более высоким, чем они были куплены.

**Прирост** - рост, вызванный причинами естественного характера (как, например, при выращивании леса) или за счет внешних поступлений (таких, как взносы в пенсионный фонд). Этот термин также относится к росту процентов при покупке облигации со скидкой. В российской практике термин используется в аналогичном значении, но законодательно не определен.

**Прирост капитала в результате продажи акций выше номинала** - разница между номинальной, "бухгалтерской" стоимостью ценной бумаги и суммой, полученной в результате продажи или спекулятивной распродажи акций корпораций.

**Прирост норматива собственных средств** - увеличение нормируемых оборотных средств по сравнению с предшествующим периодом, обусловленное, как правило, ростом производственной программы.

**Прирост рыночной стоимости капитала, реализованный** - увеличение капитальной стоимости актива за период между его приобретением и продажей. Реализованные приросты капитала, за исключением тех, которые были достигнуты предприятием в ходе его нормальной коммерческой деятельности, и некоторых других приростов, во многих странах облагаются налогом на реализованный прирост рыночной стоимости капитала. В Великобритании частные лица платят налог на реализованный прирост рыночной стоимости капитала с подлежащих налогообложению приростов, тогда как компании облагаются корпорационным налогом.

**Приростная ставка процента на заемный капитал (арендатора)** - ставка процента, которую арендатору пришлось бы платить по аналогичной аренде или, если таковую определить невозможно, то ставка на начало срока аренды, которую арендатор должен был бы платить по заемным средствам, полученным на такой же срок и при том же обеспечении, в объеме, необходимом для покупки актива.

**Приростный анализ** - метод анализа проблем принятия управленческих решений, базирующийся не на общих суммах затрат и выгод, связанных с действием (или набором альтернативных действий), а на их приросте. Называется также Дифференциальным анализом (Differential Analysis).

**Проблемная ситуация** - противоречие между целью и возможностью её осуществления с данными ресурсами (временными, материальными, финансовыми и др.) в данных условиях.

**Продукт, валовой внутренний (ВВП)** - обобщающий экономический показатель статистики; выражает совокупную стоимость произведенную внутри страны, в рыночных ценах. Рассчитывается тремя методами: по доходам, по расходам и методом добавленной стоимости. Применяется в системе национальных счетов (СНС). В счете "Производство" СНС ВВП исчисляется как разность между объемами валового выпуска и промежуточного потребления, в счете "Образование доходов" - как сумма оплаты труда наемных работников, чистых налогов на производство и валовой прибыли экономики, а в счете "Использование доходов" - как сумма затрат на конечное потребление и сбережения. Отличается от показателя чистого внутреннего продукта на величину потребления основного капитала. ВВП рассчитывается в фактических основных и рыночных ценах (номинальный ВВП). Для изучения динамики ВВП применяются постоянные цены. Реальный ВВП рассчитывается методом дефлятирования.

**Продукт, валовой национальный (ВНП)** - один из обобщающих народнохозяйственных показателей, широко применяемый в зарубежной практике и впервые введенный в систему экономических расчетов в нашей стране в 1988 г. ВНП используется в дополнение к показателям национального дохода, конечного общественного продукта, валового общественного продукта. В отличие от национального дохода ВНП включает также амортизацию производственных и непроизводственных основных фондов и доходы, полученные в непроизводственной сфере, от внешнеэкономической деятельности. Как наиболее общий показатель экономического развития страны, ВНП отражает единство всего народного хозяйства, производства материальных благ и выполнения различных услуг предприятиями, учреждениями и организациями материального производства и непроизводственной сферы. ВНП может быть определен также интегрированным методом как сумма доходов всех предприятий, организаций, учреждений, населения, занятых производством материальных благ в народном хозяйстве: заработной платы и других форм оплаты труда, отчислений на социальное страхование, прибыли и других доходов, а также амортизационных отчислений. При определении ВНП по методу конечного использования суммируется потребление населением товаров и услуг (как оплачиваемых, так и предоставляемых бесплатно), стоимость услуг общественных организаций, потребление услуг, оказанных учреждениям науки и управления, накопление (капитальные вложения и прирост материальных оборотных средств), сальдо внешней торговли, сальдо доходов от экономической деятельности, полученных из-за границы. Заменен в версии системы национальных счетов (СНС) 1993 г. на показатель валовой национальный доход.

**Продукт, давальческий** - исходный, сырьевой продукт, передаваемый заказчиком продукции ее изготовителю с целью переработки в готовую продукцию, оплачиваемую заказчиком. Наличие давальческого продукта свидетельствует об изготовлении продукции из материала заказчика.

**Продукт, чистый материальный** - вновь созданная стоимость в сфере материального производства, произведенная в течение данного периода; часть совокупного материального продукта, которая остается за вычетом потребленных средств производства (сырья, топлива, электроэнергии и др.), включая потребление основного капитала (основных фондов) сферы материального производства. Произведенный Ч.м.п. определяется как сумма чистой продукции отдельных отраслей материального производства. Чистая продукция отрасли материального производства исчисляется как разность между выпуском продукции и материальными затратами. Использованный Ч.м.п. представляет собой часть совокупного материального продукта, использованную на фонд потребления и фонд накопления. Фонд потребления в использованном Ч.м.п. - это расходы на потребление материальных благ населением и экономическими единицами, оказывающими услуги нематериального характера. Фонд накопления в использованном Ч.м.п. охватывает чистое накопление основного капитала (основных фондов), материальных оборотных средств и прочие расходы. Термин Ч.м.п. аналогичен понятию "национальный доход", используемому в балансе народного хозяйства: термин "совокупный материальный продукт" - понятию "совокупный (валовой) общественный продукт".

**Продукт, чистый национальный** - часть конечных товаров и услуг, которая реально доступна в экономике: разность между валовым национальным продуктом и отчислений на потребление капитала (суммой амортизационных отчислений).

**Продуктивность** - способность экономической системы производить полезную продукцию и меры реализации этой способности.

**Продукция, валовая** - показатель, характеризующий объем продукции, произведенной в той или иной отрасли материального производства, в стоимостном (денежном) выражении. Рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах. Включает элементы продукции, не являющейся товаром (незавершенное производство).

**Продукция, готовая** - изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком.

**Производительность труда** - частичная мера производительности, размер выработки рабочего или группы рабочих на единицу времени по сравнению с установленной нормой или размером выработки. Производительность труда может выражаться как выработка на единицу времени или выработка за час работы (штук/час или часов/штука, также допустимо использование машино-часов или человеко-часов).

**Производные финансовые инструменты** - финансовые инструменты, такие как финансовые опционы, фьючерсные и форвардные контракты, процентные и валютные свопы, порождающие права и обязанности, исполнение которых ведет к передаче от одной стороны финансового инструмента к другой одного или более финансовых рисков, присущих базисному финансовому инструменту. Производные финансовые инструменты не имеют своим результатом передачу базисного финансового инструмента на этапе заключения договора, и такая передача не обязательно имеет место по истечении срока договора.

**Производственная мощность, Производительность** – 1. Мера функциональности производственной системы (производственного ресурса), определяющая ее возможность осуществлять функции, предписанные техническими характеристиками. 2. Способность работника, оборудования, рабочего центра, завода или организации обеспечивать выход стандартного объема продукции за определенную единицу времени. 3. «Необходимая мощность» представляет собой характеристику производственной системы, необходимую для выпуска заданного ассортимента продукции (при соответствующей технологии, спецификации продукции и т.д.). При планировании следует учитывать, что наличная мощность и необходимая мощность могут быть разными для короткого, среднего и длинного периода времени. 4. Под производственной мощностью



понимается способность промышленного предприятия к максимально возможному выпуску продукции в год (сутки, смену) или объему переработки сырья в ассортименте, предусматриваемом на планируемый период, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшения организации производства и труда.

**Производственная себестоимость** - стоимость материалов, труда и накладных расходов, потребленных в процессе производства продукции или услуг. В эту себестоимость не включаются затраты на реализацию и дистрибуцию.

**Производственное подразделение** - самостоятельная часть предприятия, выполняющая задачи оперативного управления производством и обеспечивающая выпуск продукции.

**Производственные накладные расходы** - часть себестоимости продукции, в которую не входят прямые материальные затраты и прямые трудозатраты. В ее состав могут входить административные расходы, затраты на электроэнергию и содержание зданий.

**Промышленный индекс Доу Джонса** - индекс курсов ценных бумаг на Нью-Йоркской фондовой бирже, публикуемый фирмой "Доу, Джонс энд ко." (американская фирма, специализирующаяся на сборе и предоставлении финансовой информации). Это - индекс с узкой расчетной базой, включающей 30 основных компаний, и сопоставимый с фондовым индексом промышленных акций. Впервые этот индекс был рассчитан в 1884 году и базировался в то время на курсах ценных бумаг 11 компаний (главным образом железнодорожных), однако в 1928 году претерпел изменения, а его значение за тот год было принято за 100. Своей низшей точки индекс достиг 2 июля 1932 года, когда его значение превышало 2 400. Существует также три других индекса Доу Джонса, которые отражают движение курсов американских облигаций внутренних займов, ценных бумаг транспортных компаний и коммунальных предприятий.

**Пропорциональное сведение** - метод учета и отчетности, согласно которому доля предпринимателя в активах, обязательствах, доходах и расходах по совместно контролируемой деятельности объединяется построчно с аналогичными статьями в финансовых отчетах предпринимателя, либо показывается отдельными строками статей в его финансовых отчетах.

**Протест векселя** - официальный документ, устанавливающий определенное неисполнение обязательств по векселю.

**Процедура созревания / старения счетов к получению** - счета к получению группируются в соответствии с их возрастом, обычно до 30 дней, 31-60 дней, 61-90 дней и более 90 дней. Для каждого периода суммы начала и конца периода сравнивают, чтобы посмотреть больше или меньше времени необходимо организации, чтобы получить оплату.

**Процентный риск** - вид ценового риска. Риск того, что стоимость финансового инструмента будет колебаться из-за изменений рыночных ставок процента.

**Проценты простые** - проценты, которые начисляются на первоначальную денежную сумму без учета ранее начисленных процентов.

**Проценты сложные** - проценты, начисляемые с учетом капитализации дохода.

**Процесс** - изменение свойств при взаимодействии с другими элементами системы (или внешней средой) или перемещение в пространстве-времени некоторого объекта (в нашем случае - предмета труда в материальной, информационной или финансовой форме), как реализация одной из целей системы.

**Процесс управления** - часть бизнес-процесса, объединяющая функции (работы), реализующие управление достижением цели.

**Прямой метод учета движения денежных средств от основной деятельности** - метод раскрытия основных видов валовых денежных поступлений и платежей.

**Прямые затраты** - затраты, связанные непосредственно с одним объектом учета затрат.

**Прямые материальные затраты** - количество материала, напрямую связанное с определенным объектом учета затрат, стоимость которого определяется по цене единицы непосредственно использованного материала.

**Прямые трудозатраты** - трудозатраты, вызванные определенным объектом учета затрат.

**Разводненная прибыль на акцию** - сумма чистой прибыли за период, приходящаяся на владельцев обыкновенных акций, деленная на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение периода, скорректированная с учетом разводняющего эффекта всех конвертируемых в обыкновенные акции контрактов.

**Размер партии** - количество определенного изделия, заказанное с завода или у поставщика или выданное как нормативное количество для процесса производства. В качестве синонима используется «объем заказа».

**Расходы** - 1. Стоимость товаров, услуг и производственных мощностей, используемых в текущем учетном периоде. Расходы вычитаются из доходов для определения чистой прибыли. Расходы за период - это затраты, прямо или косвенно связанные с доходами за период, которые не могут быть связаны с доходами будущих периодов. 2. Оттоки или другие способы расходования активов, либо вступления в обязательства (или сочетание и того и другого) за период в результате предоставления или производства товаров, оказания услуг или осуществления других видов деятельности.

**Расходы будущих периодов** - затраты, произведенные объединениями, предприятиями, организациями в отчетном периоде, но подлежащие включению в себестоимость продукции (услуг) в последующие месяцы или годы. То есть расходы будущих периодов относят на затраты в год (годы) признания экономических преимуществ. Примеры таких расходов - отсроченные налоги и расходы на опытно-конструкторские работы. Однако в большинстве случаев это, в основном, затраты на подготовку будущего производства. Бухгалтерия учитывает эти затраты на счете "Расходы будущих периодов", а затем, в будущем, переносит их на счет "Издержки производства и обращения".

**Расходы бюджета** - статьи расходной части бюджета. Состав и структура расходов определяются исходя из конкретных социально-экономических условий и задач экономической политики.

**Расходы в составе себестоимости продукции, прочие** - расходы, входящие в себестоимость продукции: налоги, сборы, отчисления в страховые и внебюджетные фонды; платежи за выбросы вредных веществ в окружающую среду, платежи по кредитам: расходы по сертификации продукции; командировочные расходы; затраты по гарантийному ремонту; оплату услуг связи, вычислительных центров, банков; износ по нематериальным активам; представительские расходы; расходы на рекламу; компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей; отчисления в ремонтный фонд (на предприятиях, образующих ремонтный фонд). Затраты на командировочные расходы, представительские расходы, расходы на рекламу, расходы на подготовку и переподготовку кадров, компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, затраты по оплате процентов по кредитам сверх учетной ставки ЦБ РФ и по просроченным кредитам включаются в себестоимость продукции в фактическом объеме. Для целей налогообложения вышеуказанные расходы (кроме затрат на оплату процентов по кредитам) корректируют в зависимости от установленных лимитов и нормативов.

**Расходы заготовительно-складские** - затраты, связанные с заготовкой, хранением сырья и материалов при обеспечении ими предприятий и организаций в необходимом объеме и ассортименте. Включают затраты на содержание аппарата управления, погрузочно-разгрузочные работы, складирование сырья, материалов, строительных материалов и оборудования, содержание и охрану мест хранения.



**Расходы на будущее** - расходы, понесенные фирмой для улучшения или продвижения долгосрочных перспектив в бизнесе. Они могут быть разделены на части и списаны за счет прибыли в течение нескольких лет.

**Расходы на обслуживание производства и управление** - расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Размер этих расходов непосредственно связан с объемом производства продукции.

**Расходы на оплату труда** - отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

**Расходы на подготовку и освоение производства** - расходы на подготовку и освоение производства товаров (работ, услуг): на освоение новых предприятий, производств, цехов и (или) агрегатов (пусковые расходы); на разработку или изготовление инструмента и оснастки; на подготовку и освоение новых видов продукции серийного или массового производства и новых технологических процессов. Расходы по устранению недоделок в проектах и строительно-монтажных работах, исправлению дефектов оборудования по вине предприятий-изготовителей, а также повреждений и деформаций, полученных при транспортировке до приобъектного склада, расходы на проведение ревизии (разборки) оборудования, вызванные дефектами антикоррозийной защиты, и другие аналогичные расходы производятся за счет предприятий (организаций), нарушивших условия поставок и выполнения работ; на патентование, поддержание в силе охранных документов, выплату вознаграждений за содействие созданию и использованию запатентованных изобретений и промышленных образцов, а также затраты на приобретение соответствующих лицензий для выпуска товаров (работ, услуг) с использованием запатентованных изделий и промышленных образцов.

**Расходы на подготовку и переподготовку кадров** - затраты предприятия на обучение персонала. Должны быть подтверждены договорами с государственными или негосударственными учреждениями, имеющими лицензию. В настоящее время общая величина расходов, относимых на себестоимость продукции для целей налогообложения, не может превышать 2% от расходов на оплату труда работников; в себестоимость продукции разрешено включать представительские расходы и расходы, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров, в размере 10% от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, но до исчисления суммы представительских расходов и сумм расходов, связанных с обучением сотрудников; также в себестоимость продукции разрешено включать командировочные расходы в размере 10% от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, но до исчисления суммы командировочных расходов.

**Расходы на рекламу** - затраты предприятия по изготовлению рекламных изделий, оформлению витрин, организации выставок-продаж и т. д.

**Расходы на содержание аппарата управления** - 1. на уровне государства это затраты денежных средств на содержание органов государственной власти, государственного управления, суда, прокуратуры; 2. применительно к предприятию, компании, фирме это расходы на содержание лиц, занятых управлением. Включают фонд заработной платы работников аппарата управления, который составляет большую часть затрат, расходы на командировки работников аппарата управления, а также затраты, связанные с деятельностью аппарата управления, так называемые прочие расходы.

**Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования** - статья калькуляции, состоящая из затрат на энергию, вспомогательные и горюче-смазочные материалы, на текущий ремонт, наладку и обслуживание оборудования, его амортизацию и другие расходы аналогичного характера.

**Расходы на транспорте, эксплуатационные** - сумма издержек транспортного предприятия, непосредственно связанных с выполнением перевозок.

**Расходы по заработной плате** - оплата труда работников. Расходы по зарплате обычно состоят из двух компонентов. Первый компонент включает выплаты работникам и удержания - такие, как подоходный налог, выплаты по социальному страхованию, профсоюзные взносы, а также выплаты в пенсионный фонд и в соответствии с прочими программами будущего обеспечения работников. Второй компонент связан с выплатой работодателем налоговых и аналогичных им сборов согласно законодательству. В качестве примеров можно привести пенсионные выплаты и выплаты по страхованию от безработицы в федеральный и местный бюджеты. В российской практике в элементе «Затраты на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размерах женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности (Положение о составе затрат).

**Расходы по налогу (налоговое возмещение налога)** - общая величина, включенная в определение чистой прибыли или убытка за период для целей расчета текущих и отложенных налогов. Расходы по налогу (налоговое возмещение) включают текущие расходы по налогу (текущее налоговое возмещение) и отложенные расходы по налогу (отложенное налоговое возмещение).

**Расходы по нематериальным активам** - затраты предприятий на нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход: право пользования земельными участками, природными ресурсами, лицензии, патенты, "ноу-хау", программные продукты, монопольные права и привилегии (включая лицензии на определенные виды деятельности), организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию предприятия, брокерское место и т.п.), торговые марки и товарные знаки и т.д. Износ нематериальных активов относится на себестоимость продукции (работ, услуг) ежемесячно по нормам, рассчитанным предприятием, исходя из первоначальной стоимости и срока их полезного использования (но не более срока деятельности предприятия).

**Расходы по обязательному медицинскому страхованию** - оплата медицинских услуг на основании предъявленных медицинским учреждением документов; отчисления в резерв оплаты медицинских услуг и запасной резерв; отчисления в резерв финансирования предупредительных мероприятий по обязательному медицинскому страхованию; отчисления в фонд оплаты труда работников медицинских страховых организаций по нормативу, установленному территориальным фондом обязательного медицинского страхования; расходы на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию; прочие расходы, в том числе связанные с инвестированием средств резервов. Состав и норматив расходов на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию определяются территориальным фондом обязательного медицинского страхования.

**Расходы по производству и реализации товаров (работ, услуг)** - расходы, связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг): материальные затраты; расходы на оплату труда; отчисления в пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд

занятости, фонд медицинского страхования; амортизационные отчисления; затраты на ремонт, техническое обслуживание и модернизацию основных средств; затраты на освоение природных ресурсов; затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; страховые взносы.

**Расходы по управлению и обслуживанию производства** - производственные расходы, непосредственно не связанные с производством продукции, а вызываемые необходимостью управления и обслуживания производства (заработная плата административно-управленческого персонала, расходы по содержанию зданий и сооружений административно-хозяйственного назначения, канцелярские, почтово-телеграфные и другие расходы). Эти расходы называют также накладными. Они делятся на общепроизводственные расходы и общехозяйственные расходы и относятся на себестоимость продукции косвенным путем.

**Расходы постоянные** - управленческие расходы, выделяемые в отчетности отдельной строкой, амортизация основных производственных фондов, затраты на содержание и ремонт оборудования и др. В группу П.р. включаются и налоги, относимые на себестоимость продукции и не зависящие от объема продукции, в частности земельный налог. Относимые к постоянным расходы не меняются в определенных пределах. Если, например, в связи с увеличением объема производства вводятся новые мощности, то увеличатся и управленческие расходы, амортизация и др.

**Расходы транспортно-заготовительные** - расходы, связанные с процессом материально-технического снабжения. К ним относятся расходы по транспортировке заготавливаемых материальных ценностей (материалов, полуфабрикатов, запасных частей, топлива и т.д.), по погрузке и выгрузке этих ценностей, по их складированию и т.д. Т.-з.р. учитываются обособленно от производственных расходов с целью определения себестоимости заготавливаемых материальных ценностей и их фактической оценки. По мере отпуска материальных ценностей на производство продукции Т.-з.р. списываются на производственные затраты в доле, соответствующей стоимости списанных материальных ценностей.

**Расходы, «неосязаемые»** - издержки, которые могут быть на законном основании вычтены из суммы налогообложения.

**Расходы, авансированные** - расходы, выплачиваемые вперед и относимые к будущему.

**Расходы, административно-управленческие** - расходы на содержание аппарата управления; расходы на содержание служебных легковых автомобилей; расходы на содержание охраны; расходы на служебные командировки.

**Расходы, безвозвратные** - затраты прошлого периода, которые возникли в результате принятого решения.

**"Расходы будущих периодов"** - 1. счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о расходах, произведенных в данном отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам. В частности, на этом счете могут быть отражены расходы, связанные с горно-подготовительными работами; подготовительными к производству работами в сезонных отраслях промышленности; освоением новых предприятий, производств, установок и агрегатов; рекультивацией земель; неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств; взносом арендной платы за последующие периоды и др. Сроки, в течение которых такие расходы подлежат списанию на издержки производства (обращения) или другие источники, регулируются законодательными и другими нормативными актами. Ученные на счете "Расходы будущих периодов" расходы списываются в дебет счетов "Основное производство", "Вспомогательные производства", "Общепроизводственные расходы", "Общехозяйственные расходы", "Издержки обращения", "Использование прибыли", "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)"; 2. Статья актива баланса компаний ряда стран, означающая заранее оплаченные расходы - все виды производственных авансовых платежей, по которым компания будет получать доходы

со следующего года. В эту статью включается заранее вносимая плата за те услуги, которые еще не получены или не использованы (рента, страхование, комиссионные).

**Расходы, внепроизводственные** - расходы, связанные с реализацией производственной продукции, которые входят в полную себестоимость продукции сверх ее производственной себестоимости. Для учета внепроизводственных расходов предназначен счет 43 "Коммерческие расходы". По дебету этого счета отражаются внепроизводственные расходы и в зависимости от вида расходов кредитуются счета: "Износ основных средств"; "Амортизация нематериальных активов"; "Материалы"; "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы"; "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов"; "Вспомогательные производства"; "Обслуживающие производства и хозяйства"; "Готовая продукция"; "Товары"; "Касса"; "Расчетный счет"; "Валютный счет"; "Расчеты с поставщиками и подрядчиками"; "Расчеты с персоналом по оплате труда"; "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

**Расходы, внереализационные** - необходимые и обоснованные расходы по осуществлению активной или пассивной экономической деятельности, непосредственно не связанные с производством и (или) реализацией товаров (работ, услуг). Такие расходы включают: расходы по аренде имущества; в виде процентов, начисленных по кредитам, полученным на цели, не связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг), и процентов, начисленных по эмитированным (размещенным) налогоплательщиком ценным бумагам и иным долговым обязательствам; в виде признанных сумм штрафов (причитающихся к уплате), пени или иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств, а также расходов по возмещению причиненных убытков; в виде убытков прошлых лет, выявленных в отчетном периоде; в виде отрицательных курсовых разниц по валютным счетам, а также операциям в иностранной валюте; на рекламу; в виде отрицательных разниц, образовавшихся при переоценке драгоценных металлов или драгоценных камней, производимой по решению Правительства РФ; в виде дополнительных затрат эмитента в связи с ростом стоимости выданных им обязательств, номинал которых установлен в натуральных единицах, подлежащих переоценке в соответствии с законодательством РФ; на формирование резервов по долгам либо сомнительной задолженности, а также по списанию безнадежных долгов; в связи с осуществлением экономической деятельности (прочие внереализационные расходы).

**Расходы, заменяющие** - в общей и частной аварии затраты, которые заменяют расходы, подлежащие возмещению по диспаше, по общей аварии или по условиям полиса. В любом случае заменяющие расходы должны быть меньше обычных расходов в соответствующих случаях. Характер заменяющих расходов определен в Йорк-Антверпенских правилах, которые гласят: все чрезвычайные расходы, произведенные вместо других расходов, которые были бы отнесены на общую аварию, должны рассматриваться как общая авария и соответственно распределяться.

**Расходы, защищенные** - ряд статей бюджета текущих расходов, которые подлежат финансированию в полном объеме, в отличие от других бюджетных статей, по которым финансирование расходов в соответствии с законодательством должно осуществляться в меру поступления доходов.

**Расходы, капитальные** - денежные затраты, связанные с вложением в основной капитал и прирост запасов.

**Расходы, командировочные** - затраты по возмещению расходов работников при выполнении ими служебного задания вне места постоянной работы. Включают оплату найма жилых помещений (квартирные), проезда к пункту командировки и обратно (проездные), возмещение личных расходов (суточные).

**Расходы, коммерческие** – 1. затраты предприятия, связанные с отгрузкой и реализацией продукции и учитываемые в составе полной себестоимости. К коммерческим расходам



принято относить: затраты по приобретению тары и ее ремонту (если ее стоимость включена в договорную стоимость продукции); затраты по оплате погрузочно-разгрузочных работ, транспортных услуг (кроме случаев, когда эти расходы возмещаются заказчиком); затраты по оплате комиссионных и других аналогичных услуг; затраты по оплате комиссионных сборов, отчислений; затраты по оплате рекламных мероприятий; затраты, связанные с оплатой маркетинговых услуг и т. д. 2. Счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о расходах, связанных с реализацией (сбытом) продукции. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции: по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим предприятиям; по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации и оплате труда продавцов на сельскохозяйственных предприятиях; рекламные расходы; другие аналогичные по назначению расходы. Этот счет используется предприятиями отраслей материального производства. Расходы на упаковку и транспортировку, входящие в состав коммерческих расходов, включаются в себестоимость соответствующих видов продукции прямым путем. Все остальные коммерческие расходы ежемесячно относятся на себестоимость отгруженной продукции (работ, услуг). Коммерческие расходы не относятся на себестоимость работ и услуг, не реализованных на сторону. Списание коммерческих расходов отражается по кредиту счета "Коммерческие расходы" в корреспонденции с дебетом счета "Реализация продукции (работ, услуг)" при применении метода определения выручки от реализации продукции по мере ее отгрузки и дебетом счета "Товары отгруженные" при применении метода определения выручки от реализации продукции по мере ее оплаты.

**Расходы, косвенные** - затраты связанные с производством нескольких видов продукции, включаемых в их себестоимость не прямо, а косвенно - с помощью специальных расчетов пропорционально экономически обоснованным коэффициентам.

**Расходы, ликвидационные** - издержки при ликвидации какой-то части деятельности компании.

**Расходы, материальные (за вычетом стоимости возвратных отходов)** - затраты, отражающие стоимость приобретаемых со стороны сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимым компонентом при изготовлении продукции (проведении работ, оказании услуг); покупных материалов, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического процесса и для упаковки продукции или расходуемых на другие производственные цели и хозяйственные нужды; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или производствами и хозяйствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности; природного сырья, приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), отопление зданий; транспортных работ по обслуживанию производства, выполняемых транспортом предприятия; потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли. Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

**Расходы, накладные** - расходы на организацию, управление и обслуживание производства. К ним относятся: заработная плата аппарата управления и обслуживающего персонала, аренда помещений, затраты на отопление, текущий ремонт и прочие косвенные расходы. В тех хозяйствах, где вырабатывается один вид продукции, все расходы являются прямыми. Носят комплексный характер, то есть включают различные экономические элементы затрат. При выпуске предприятием нескольких видов

продукции Н.р. распределяются между ними косвенным способом (например, пропорционально заработной плате рабочих без доплат; количеству отработанных рабочими человеко-часов и др.). Учет Н.р. ведется на счетах общепроизводственных (общецеховых) расходов и общехозяйственных (общезаводских) расходов. Эти счета являются собирательно-распределительными и закрываются по окончании отчетного периода. По каждому виду расходов составляется смета с подразделением по статьям. В разрезе статей в соответствии с номенклатурой ведется аналитический учет Н.р.

**Расходы, накладные излишне распределенные** - кредитовое сальдо, возникающее в результате использования нормативной ставки накладных расходов. Противоположным является неполностью распределенные накладные расходы.

**Расходы, накопленные** - расходы, которые уже понесены, начислены и проведены по документам, но суммы по которым еще не выплачены, например невыплаченные страховые премии, проценты, дивиденды, невыплаченная заработная плата.

**Расходы, налоговые** - метод анализа налоговой политики, заключающийся в подсчете налоговых льгот, предусмотренных законом.

**Расходы, начисленные** - произведенные, но еще не оплаченные расходы на дату составления баланса, в результате чего у предприятия возникают краткосрочные обязательства.

**Расходы, непроизводительные** - затраты на производственную деятельность, покрывающие потери различного характера, связанные с качеством организации работы и другими факторами. К непроизводительным расходам относятся: оплата простоев рабочей силы; доплата за сверхурочную работу; сверхнормативные потери от брака; потери от брака и порчи материалов; убытки от списания недоамортизации основных фондов, от стихийных бедствий; штрафы, уплаченные другим организациям; потери от списания безнадежных долгов и др.

**Расходы, общезаводские** – 1. Дополнительные к основным затратам на производство расходы на общее обслуживание и организацию производства и управление производственным объединением, предприятием в целом. 2. Статья калькуляции, включающая затраты по организации и управлению производством по предприятию в целом. В составе "О.р." выделяют административно-управленческие расходы, общехозяйственные расходы и потери. Подробная номенклатура, затрат, включаемых в "О.р.", определяется инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

**Расходы, общепроизводственные** - затраты на общее обслуживание и организацию производства и управления на уровне отдельных производств или структурных подразделений объединения, предприятия.

**"Расходы, общепроизводственные"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о расходах по обслуживанию основного и вспомогательного производства предприятия. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: по содержанию и эксплуатации машин и оборудования: амортизационные отчисления на полное восстановление и затраты на ремонт основных средств производственного назначения; расходы по страхованию производственного имущества; расходы на отопление, освещение и содержание производственных помещений; арендная плата за производственные помещения, машины и оборудование, другие арендуемые средства, используемые в производстве; оплата труда производственного персонала, занятого обслуживанием производства; другие аналогичные по назначению расходы. Общепроизводственные расходы отражаются на счете "Общепроизводственные расходы" с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с персоналом по оплате труда и др. Расходы, учтенные на счете "Общепроизводственные расходы", списываются в дебет счетов "Основное производство", "Вспомогательные производства".



**Расходы, общехозяйственные** – 1. Часть расходов по управлению и обслуживанию производства, связанных с обслуживанием всего производства в целом. Представляют собой, в основном, постоянные затраты и являются составной частью калькуляции расходов на производство продукции. 2. Счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации об управленческих и хозяйственных расходах, не связанных непосредственно с производственным процессом. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления на полное восстановление и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг; другие аналогичные по назначению расходы. Общехозяйственные расходы отражаются на счете "Общехозяйственные расходы" с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с персоналом по оплате труда, расчетов с другими предприятиями и др. Расходы, учтенные на счете "Общехозяйственные расходы", списываются в дебет счетов "Основное производство", "Вспомогательные производства", "Обслуживающие производства и хозяйства".

**Расходы, общецеховые** - дополнительные к основным затратам на производство расходы на обслуживание и организацию производства и управления на уровне цеха или аналогичного структурного подразделения производственного объединения, предприятия.

**Расходы, операционные** - 1. расходы на содержание, специализированных организаций, в функции которых входит проведение мероприятий общегосударственного характера; 2. затраты объединений, предприятий, непосредственно связанные с расширением производства и не включаемые в себестоимость продукции; 3. основные расходы бюджетных учреждений, отражающие специфику их деятельности.

**Расходы, отложенные** - часть нематериальных активов компании; затраты, которые уже имели место, но эффект от вложения которых будет достигнут в будущем (например, расходы на НИОКР, расходы на учреждение предприятия и т. п.).

**"Расходы по бюджету"** - счет бухгалтерского учета, на котором отражаются расходы, осуществляемые бюджетными организациями и учреждениями по исполнению смет, и финансируемые из бюджетов. Бюджетные средства, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основе из бюджетов различных уровней на финансирование целевых программ и мероприятий, не облагаются налогом на добавленную стоимость. Счет "Расходы по бюджету" может подразделяться на субсчета: "Расходы по бюджету на содержание учреждения и другие мероприятия"; "Расходы за счет других бюджетов": "Расходы по бюджету на капитальные вложения": "Расходы на выплату пособий и доплат к пенсиям за счет бюджетов национально-государственных и административно-территориальных образований"; "Кассовые расходы по сельским, поселковым и городским (городов районного подчинения) бюджетам".

**Расходы, представительские** - затраты предприятия (организации) по официальному приему и обслуживанию представителей других предприятий (организаций), прибывших для переговоров с целью установления или поддержания сотрудничества, а также лиц, прибывших на заседание Совета директоров (правления или иного руководящего органа) предприятия (организации) или его ревизионной комиссии. П.р. включают затраты на проведение официального приема (завтрака, обеда или иного аналогичного мероприятия) указанных лиц, их транспортное обеспечение, посещение культурно-зрелищных мероприятий, буфетное обслуживание во время переговоров и мероприятия культурной программы, оплату услуг переводчиков, не состоящих в штате предприятия (организации). Не относятся к представительским расходам расходы на организацию досуга, развлечений или отдыха. П.р. в течение налогового периода могут

быть отнесены к затратам на производство и реализацию товаров (работ, услуг) в размере, не превышающем 0,5% выручки от реализации товаров (работ, услуг) за этот налоговый период.

**Расходы, производственные** - расходы предприятий на производство продукции (расход сырья, материалов, топлива, электроэнергии; оплата труда рабочих, служащих, колхозников; амортизация основных средств и т.д.). Для правильного исчисления себестоимости продукции, планирования, учета и анализа П.р. применяется их классификация. По назначению П.р. делятся на основные и расходы по управлению и обслуживанию производства (накладные расходы). По способу отнесения расходов в себестоимость продукции они делятся на прямые и косвенные. По составу затраты на производство бывают одноэлементными и комплексными. Первые не могут быть разложены на составные части. Комплексные состоят из нескольких видов расходов. Группировка расходов по экономическим элементам и группам показывает, сколько и чего израсходовано. Производственные расходы учитываются на счетах "Основное производство", "Полуфабрикаты собственного производства", "Вспомогательные производства", "Общепроизводственные расходы". "Общехозяйственные расходы", "Брак в производстве", "Обслуживающие производства и хозяйства", "Не капитальные работы", "Расходы будущих периодов", "Выпуск продукции (работ, услуг)".

**Расходы, производственные комплексные** - вид производственных расходов, которые состоят из разнородных элементов и включаются в себестоимость продукции одной статьей. Такими являются расходы на текущий ремонт основных средств. Кроме К.п.р., могут быть одноэлементные производственные расходы. Деление производственных расходов на одноэлементные и комплексные производится при их классификации по составу.

**Расходы, производственные одноэлементные** - однородные производственные расходы, не разложимые на составные части. Такими являются заработная плата, отчисления на социальное страхование, расход основных или вспомогательных материалов и т.д. Кроме одноэлементных, могут быть комплексные производственные расходы. Деление на одноэлементные и комплексные расходы производится при их классификации по составу.

**Расходы, производственные основные** - расходы, которые непосредственно связаны с производством продукции, выполнением работ, услуг. К ним относятся расходы на технологические нужды сырья, материалов, топлива, электроэнергии, заработной платы и т.д. По своему назначению все производственные расходы делятся на основные и расходы по управлению и обслуживанию производства.

**Расходы, прямые** - затраты, которые могут быть прямо отнесены на себестоимость конкретной продукции или услуг. К ним относятся: материалы, заработная плата производственных рабочих, научных сотрудников и т. п., отчисления на социальные нужды (в Пенсионный фонд, фонд социального страхования, в фонд занятости и в фонд обязательного медицинского страхования), электроэнергия, затраты прошлых лет, относимые на стоимость продукции отчетного года, и прочие прямые затраты. Прямые производственные расходы относятся на счет производства непосредственно. Наряду с косвенными расходами характеризуют группировку производственных затрат по способу включения их в себестоимость продукции.

**Расходы, расчетные (оцененные)** - затраты, которые должны иметь место после признания доходов; например, расходы на гарантийный ремонт уже проданной продукции; соответствующее отражение расчетных расходов включает дебетование счета расходов и кредитование счета расчетной задолженности в момент продажи; когда задолженность погашается (например, выполняется ремонт), дебетуется счет расчетной задолженности и кредитруется счет потребленных активов.

**Расходы, связанные с управлением производством** - содержание работников аппарата управления предприятия и его структурных подразделений, материально-техническое и

транспортное обслуживание их деятельности: затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью; содержание и обслуживание технических средств управления; оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг; оплата услуг банка по выдаче работникам предприятия зарплаты через учреждения банков; представительские расходы, связанные с коммерческой деятельностью предприятий; расходы по проведению заседаний совета (правления) предприятия и ревизионной комиссии предприятия.

**Расходы, связанные со сбытом продукции** - затраты, связанные со сбытом продукции: упаковкой, хранением, транспортировкой до станции (порта, пристани) отправления, отгрузкой в транспортные средства (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены на продукцию), рекламой в пределах утвержденных норм, включая участие в выставках, ярмарках, стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям бесплатно и не подлежащих возврату и другие аналогичные затраты.

**Расходы, текущие** - 1. денежные затраты на товары и услуги для повседневного пользования, потребления, отражаемые на текущих счетах; 2. расходы, осуществляемые и оплачиваемые в данный момент, период времени.

**Расходы, условно-постоянные** - расходы, величина которых не зависит или мало зависит от изменения объема производства продукции, работ и услуг.

**Расходы, учредительские** - затраты на основание компании. Включают стоимость выпуска проспекта, эмиссии акций, рекламы их размещения и другие расходы.

**Расходы, фактические** - действительные, произведенные затраты предприятия, учреждения, оформленные соответствующими документами.

**Расходы, хозяйственные** - совокупные расходы на хозяйственные нужды, поддержание жизнеобеспечения компании (отопление, освещение, уборка), а также на прочие управленческие расходы (приобретение инвентаря, отдельных расходных материалов).

**Расходы, цеховые** - статья калькуляции, включающая затраты по организации и управлению производством в пределах данного цеха (заработная плата цехового персонала, содержание помещений, амортизация зданий и сооружений, содержание цеховых складов и лабораторий, расходы по охране труда и др.).

**Расходы, чрезвычайные** - государственные расходы, предусматриваемые чрезвычайным бюджетом.

**Расходы, эксплуатационные** - затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (расходы по текущему уходу и ремонту оборудования, износ малоценных инструментов, амортизацию и пр.).

**Реализация** - 1. процесс превращения неденежных ресурсов и прав в денежные средства. В своем истинном смысле этот термин используется в бухгалтерском учете и финансовой отчетности по отношению к продаже активов за деньги или в счет обязательств об оплате. Связанные с ним термины «реализованный» и «нереализованный» соответственно идентифицируют прибыли и убытки от реализованных и нереализованных активов. 2. операция извлечения доходов, которая заключается в поставке товаров или услуг заказчику в обмен на оплату или обязательство оплаты. В соответствии с российским законодательством, реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу (п. 1 ст. 39 НК РФ).

**Реализация продукции** – 1. Продажа продукции, осуществляемая в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю. В договорах на поставку готовой продукции указывают поставщика и покупателя, необходимые показатели по изделиям, цены, скидки, порядок расчетов, сумму налога на

добавленную стоимость (НДС) и другие реквизиты. Реализация продукции (работ, услуг) производится организациями по следующим ценам: свободным отпускным ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС; государственным регулируемым оптовым ценам и тарифам, увеличенным на сумму НДС (продукция топливно-энергетического комплекса и услуги производственно-технического назначения); для продажи товаров населению и оказания ему услуг - по государственным регулируемым розничным ценам (за вычетом в соответствующих случаях торговых скидок, скидок сбыту и опту) и тарифам, включающим в себя НДС. Для учета отгруженной, но еще не реализованной продукции используют синтетический счет "Товары отгруженные". При этом отгруженную готовую продукцию списывают с кредита счета "Готовая продукция" или счета "Выпуск продукции (работ, услуг)" в дебет счета "Товары отгруженные". По мере оплаты расчетных документов поступившие от покупателей платежи зачисляются на счет "Расчетный счет" или другие денежные и расчетные счета с кредита счета "Реализация продукции (работ, услуг)". Одновременно реализованную продукцию и оплаченные работы и услуги списывают со счета "Товары отгруженные" в дебет счета "Реализация продукции (работ, услуг)". Продукция считается реализованной, если она отгружена или передана покупателю и оплачена поставщику полностью. Результаты от реализации продукции (товаров, работ, услуг) списываются ежемесячно со счета "Реализация продукции (работ, услуг)" на счет "Прибыли и убытки".

2. Счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о процессе реализации готовой продукции, товаров, выполненных работ и оказанных услуг, а также для определения финансовых результатов от реализации этих ценностей (работ, услуг). На этом счете отражаются, в частности, себестоимость и выручка (доходы) по: готовой продукции и полуфабрикатам собственного производства промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий; работам и услугам промышленного характера: работам и услугам непромышленного характера; купленным изделиям (приобретенным для комплектации); строительным, монтажным, проектно-изыскательским, геологоразведочным, научно-исследовательским и т. п. работам; товарам в торговых, снабженческих и бытовых предприятиях; услугам по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта; услугам по прокату легковых автомобилей и доставке (перегону) автомобилей; транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям; услугам предприятий связи. Результаты от реализации продукции (товаров, работ, услуг) списываются ежемесячно со счета "Реализация продукции (работ, услуг)" на счет "Прибыли и убытки".

**"Реализация прочих активов"** - счет бухгалтерского учета, предназначенный для обобщения информации о процессе реализации принадлежащих предприятию ценностей, не упомянутых в пояснении к счетам "Реализация продукции (работ, услуг)" и "Реализация и прочее выбытие основных средств", а также для определения финансовых результатов от реализации этих ценностей. На этом счете отражаются, в частности, балансовая стоимость и продажная цена по нематериальным активам; товарно-материальным ценностям, относимым по действующему порядку к средствам в обороте; валютным ценностям; ценным бумагам и другим финансовым вложениям и т. д. По дебету счета "Реализация прочих активов" отражаются балансовая стоимость выбывающих ценностей, а также понесенные в связи с этим расходы (комиссионные вознаграждения и т. п.). В кредит счета "Реализация прочих активов" относится выручка от реализации ценностей, то есть сумма, причитающаяся предприятию за проданное имущество. При реализации и прочем выбытии объектов нематериальных активов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов в кредит счета "Реализация прочих активов" списывается также сумма износа, начисленная по этим объектам к моменту выбытия (в корреспонденции со счетами "Амортизация нематериальных активов", "Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов". Дебетовое (убыток) или



кредитовое (доход) сальдо по счету "Реализация прочих активов" в текущем отчетном периоде списывается на счет "Прибыли и убытки".

**Регресс** - обратное требование о возмещении уплаченной суммы, применяемое при протесте векселей, чеков и др.

**Регрессивный анализ** - средство статистического анализа, позволяющее выявить взаимосвязь зависимых и независимых переменных.

**Реестр акционеров** - поименный список акционеров с указанием количества и категории приобретенных акций, даты приобретения, наименования эмитентов, номинальной стоимости и цены приобретения.

**Резерв для покрытия безнадежных долгов** - сумма, заносимая на кредит счета в бухгалтерской отчетности фирмы с учетом того обстоятельства, что некоторые дебиторы могут не погасить своей задолженности полностью. Обычно эта сумма вычитается из общей суммы дебиторской задолженности в балансе компании.

**Резервы предстоящих расходов** - вид устойчивых пассивов предприятия, который образуется в текущем году в целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения.

**Результаты деятельности** - термин, применяемый для оценки всей деятельности предприятия или ее отдельной сферы за определенный период. Обычно основывается на некоторых нормативных показателях - например, прогнозируемых затратах, базовой эффективности, административной ответственности или подотчетности.

**Реинвестирование** - направление нераспределенной прибыли на финансирование расширения деятельности предприятия.

**Реинвестированная прибыль** - нераспределенная прибыль компании, направленная по решению Собрания акционеров на финансирование расширения деятельности компании и в резервы.

**Реинжиниринг бизнес-процессов** - фундаментальное переосмысление и радикальное изменение бизнес-процессов (с появлением новых бизнес-функций) для достижения серьезного выигрыша в важнейших показателях деятельности предприятия.

**Рекламация** - 1. Документ предназначенный для фиксации и предъявления претензий по качеству или количеству поставленных товаров. 2. Заявление по поводу ненадлежащего выполнения обязательств.

**Релевантный уровень** - период хозяйственной деятельности, в рамках которого достоверны оценочные данные и предсказания. Этот диапазон обычно рассматривается в контексте гибкого планирования и анализа «затраты-объем-прибыль». За его пределами может потребоваться переоценка предполагаемой взаимосвязи с применением анализа безубыточности.

**Ремитент** - первый держатель переводного векселя.

**Рентабельность активов** - показатель, характеризующий эффективность использования всего имущества компании. Рассчитывается как частное от деления чистой прибыли на среднегодовую величину активов.

**Рентабельность капитала (ROE)** - отношение чистой прибыли после уплаты налогов к чистому акционерному капиталу. Показывает норму прибыли на инвестиции акционеров. Называется также рентабельность собственного капитала.

**Рентабельность** - один из основных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи от затрат и степень использования средств.

**Рентабельность продаж** - отношение прибыли от реализации продукции (операционной прибыли) к объему продаж за рассматриваемый период.

**Рентабельность собственных средств** - отношение прибыли, полученной за период компанией, к среднему уровню собственных средств.

**Рентабельность текущих активов** - рассчитывается как произведение рентабельности продаж на оборачиваемость текущих активов за период.

**РЕПО** - сделка купли-продажи ценной бумаги с обязательством последующего осуществления обратной сделки.

**Репорт** - вид биржевой сделки, при которой ценная бумага продается при условии обратного осуществления сделки через определенное время по более высокому курсу.

**Реструктуризация** - программа, которая спланирована и контролируется руководством компании и существенно изменяет либо: <br>(a) масштаб деятельности, осуществляемой компанией; <br>(b) способа осуществления деятельности.

**Рефинансирование** - процесс полного или частичного погашения займов, сделанных фирмой, за счет получения новых кредитов, как правило под меньшие проценты.

**Риск** - неопределенность наступления различных событий (возможность недополучения прибыли или получения убытков).

**Риск доходности.** Риск получения недостаточного дохода для ведения операций.

**Риск ликвидности** - риск того, что компания столкнется с трудностями в привлечении средств для исполнения обязательств, связанных с финансовыми инструментами. Риск ликвидности может стать результатом неспособности быстро продать финансовые активы по цене, близкой к их реальной стоимости.

**Риск потока денежных средств** - риск изменения величины будущих поступлений и платежей денежных средств, связанных с денежными финансовыми инструментами.

**Риск рыночный** - вид ценового риска. Риск того, что стоимость финансового инструмента будет колебаться в результате изменения рыночных цен, независимо от того, вызваны ли эти изменения факторами, специфичными для конкретной ценной бумаги или ее эмитента, или факторами, воздействующими на все ценные бумаги, обращающиеся на рынке.

**Роялти** (англ. royalty) - 1. Периодические отчисления продавцу (лицензиару) за право пользования предметом лицензионного соглашения. На практике роялти устанавливаются в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение действия лицензионного соглашения. В лицензионных соглашениях ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции. 2. Плата за право разработки природных ресурсов. Уплачивается собственнику земли и недр. Обычно включается в цену сырья и таким образом перекладывается на конечного потребителя продукции. Величина роялти устанавливается в определенном проценте от стоимости добытых или реализованных полезных ископаемых или твердо установленной суммы с одной скважины (обычно по нефти). Ставки роялти дифференцируются в зависимости от увеличения добычи или реализации.

**Рынок ценных бумаг** - часть рынка капиталов, на котором осуществляются сделки с ценными бумагами.

**Рыночная стоимость** - сумма, получаемая от продажи, или сумма, уплачиваемая при приобретении (финансового) инструмента на активном рынке.

**Рыночные ценные бумаги** - ценные бумаги, которые легко продать, т.к. акция или облигация.

**Сальдо** (итал. saldo - расчет, остаток) - разность итоговых сумм на дебиторской и кредиторской сторонах бухгалтерского счета, а также разность итоговых сумм активной и пассивной сторон баланса. Сальдо дебетовое, когда дебет больше кредита, а сальдо кредитовое, когда кредит больше дебета. Все активные счета имеют дебетовое сальдо, отражающее состояние данного вида средств на определенную дату. Пассивные счета - кредитовые, показывающие состояние данного источника средств. Активно-пассивные могут иметь одновременно дебетовое кредитовое (развернутое) сальдо.

**Санация** - комплекс мероприятий, проводимый в интересах предприятия (организации) с целью улучшения его финансового положения, предотвращения его банкротства, повышения его устойчивости на рынке, его конкурентоспособности (например: аудит,



выпуск новых акций, реорганизация, обновление технологий, увеличение банковских кредитов и т.д.).

**Сбалансированная карта показателей деятельности, Система взаимосвязанных показателей** - методика общей оценки деятельности предприятия, предназначенная для анализа эффективности работы компании по достижению стратегических целей. Задаёт структуру анализа деятельности в четырех направлениях (Нортон, Каплан, США).

**Сборы текущего периода.** Сборы дебиторской задолженности в текущий финансовый период.

**Связанные стороны** - стороны считаются связанными, если одна сторона обладает способностью контролировать другую сторону или оказывать существенное влияние на другую сторону при принятии финансовых и хозяйственных решений.

**Себестоимость** - часть стоимости, соответствующей оплаченному труду, отражающей издержки на производство и реализацию продукции, которая обязательно возвращается на предприятие для возмещения затрат рабочей силы и средств производства с целью возобновления очередного цикла производственного процесса.

**Себестоимость единицы продукции** - себестоимость одной единицы продукции или одной единицы элемента его себестоимости. Рассчитывается обычно делением общей себестоимости на общее число единиц.

**Себестоимость запасов** - все затраты на закупку, обработку и прочие затраты, произведенные в целях доведения запасов до их текущего состояния и транспортировки к месту их текущего расположения.

**Себестоимость инвестиции** - включает расходы по приобретению, такие как брокерские и банковские комиссионные, пошлины. Если инвестиция приобретается полностью или частично путем выпуска акций или других ценных бумаг, то себестоимость приобретения равна реальной стоимости выпущенных ценных бумаг, а не их номинальной или нарицательной стоимости.

**Себестоимость материалов, фактическая** - денежное выражение фактических затрат на заготовление материалов. Рассчитывается бухгалтерией ежемесячно. При этом в нее включаются: оплата процентов за приобретение в кредит, предоставленный поставщиком этих ресурсов, наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения, уплаченные снабженческим, внешнеэкономическим организациям, стоимость услуг товарных бирж, таможенные пошлины, расходы на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций, фактически произведенные расходы по разгрузке и доставке материалов на склады предприятия, фактически произведенные расходы на содержание специальных заготовительных контор в местах заготовки, сумма потерь от недостачи сырья и материалов в пути в пределах норм естественной убыли, фактически произведенные расходы на командировки по непосредственному заготовлению материалов. Фактическую себестоимость заготовления исчисляет небольшая часть организаций по основным видам сырья или материалов. В большей части организаций текущий счет материальных ценностей ведут по твердым учетным ценам - по средним покупным ценам, по плановой себестоимости и др. Отклонение фактической себестоимости материалов от средней покупной цены или от плановой себестоимости учитывают на отдельных аналитических счетах по группам материалов.

**Себестоимость обработки** - затраты труда и накладные затраты, связанные с превращением сырья и материалов в готовую продукцию. Производственное предприятие за счет своей деятельности наращивает стоимость используемых ею сырья и материалов. Величина этой наращенной стоимости представляет собой затраты по обработке товарно-материальных средств, которые включаются в себестоимость реализованной продукции.

**Себестоимость обращения товаров** - затраты живого и овеществленного труда, связанные с перевозкой, хранением, переработкой и реализацией товара, с торговым обслуживанием населения.

**Себестоимость произведенной продукции** - себестоимость всех товаров, производство которых завершено в течение определенного учетного периода. Сюда включается себестоимость единиц продукции, изготовление которых было начато в прошлом периоде, а закончено - в текущем. Стоимость этой продукции включает в себя стоимость незавершенного производства, накопленную за прошлые периоды.

**Себестоимость реализации, Себестоимость реализованных товаров** - себестоимость товаров или услуг, реализация которых отражена в доходах; другими словами, себестоимость произведенной (закупленной) продукции плюс или минус изменение в запасах готовой продукции (или товаров).

**Себестоимость, базисная** - себестоимость прошлого периода, взятая за основу расчета себестоимости текущего или планового периода.

**Себестоимость, индивидуальная** - сумма затрат на изготовление конкретного вида изделия.

**Себестоимость, полная** - выраженные в денежной форме все затраты предприятия, включая непроизводственные, на производство и реализацию продукции; также называется коммерческой себестоимостью.

**Себестоимость, продукции** - выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия, организации на производство и реализацию продукции (работ и услуг). Включают материальные затраты, амортизацию основных средств, заработную плату основного и вспомогательного персонала, дополнительные (накладные) расходы, непосредственно обусловленные производством и реализацией данного вида и объема продукции. В материальные затраты включается стоимость: сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции; покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; природного сырья (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы; плата за древесину, отпускаемую на корню; плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем в пределах установленных лимитов); покупного топлива и энергии всех видов, расходуемых на производственные нужды; других затрат. Из материальных затрат предприятия исключается стоимость возвратных отходов. Под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов и т. д., образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса и в силу этого используемые с повышенными затратами (понижением выхода продукции) или совсем не используемые по прямому назначению. В состав затрат на оплату труда включаются: выплаты заработной платы за фактически выполненную работу; надбавки и доплаты за работу в ночное время, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания и т. д.; оплата очередных и дополнительных отпусков и т. д.; выплаты работникам в связи с сокращением штатов и численности работников; оплата учебных отпусков работников, обучающихся в учебных заведениях; оплата труда работников, не состоящих в штате предприятия, за выполнение ими работ по договорам гражданско-правового характера; другие виды выплат. В отчисления на социальные нужды включаются взносы по установленным нормам в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования РФ, в Государственные фонды занятости и медицинского страхования РФ. В состав амортизации основных фондов включается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная, исходя из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством. В числе прочих затрат в состав себестоимости включаются: налоги, сборы, отчисления и специальные внебюджетные фонды, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ,

платежи по обязательному страхованию имущества предприятия, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах ставок, установленных законодательством, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду в случае аренды отдельных объектов основных производственных фондов и т. д. Ряд затрат включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) только в пределах норм, утвержденных Министерством финансов РФ. К таким затратам относятся: затраты на командировки, представительские расходы, расходы на рекламу, затраты на подготовку и переподготовку кадров на договорной основе с учебными заведениями и некоторые другие. Затраты предприятий на производство продукции (работ, услуг), не включаемые в себестоимость, относятся на финансовые результаты или прибыль этих предприятий.

**Себестоимость, технологическая** - сумма затрат на организацию технологического процесса изготовления продукции и оказания услуг.

**Себестоимость, фактическая** - фактическая или отчетная себестоимость, определяемая на основе данных фактических затрат по всем статьям себестоимости заданный период.

**Сезонные колебания** - движения, которые появляются через определенные промежутки времени за бизнес-период.

**Скидка** - условие сделки, определяющее размер уменьшения базисной цены товара, указанной в сделке. Различаются следующие виды скидок: простая - исходная цена уменьшается один раз; сложная - снижение цены в два и более раз; серийная - скидка, которая возрастает по мере увеличения количества закупаемого товара; экспортная - при отсутствии специального экспортного каталога или прейскуранта; скидка на серийность (количество или партионность); дилерская - постоянному оптовому покупателю - дилеру; бонусная - на объем покупок различной продукции фирмы; особая - для нестандартного вида сделок в исключительных случаях; скидка за наличный платеж; скидка за невозможность осуществления технического сервиса продавцом и выполнение этих функций покупателем.

**Скидка за количество** - скидка, предоставляемая продавцом покупателю в зависимости от объема отдельно взятой закупки, либо от общего объема закупок в течение определенного периода. В российской нормативной базе данный термин не определен. Означает снижение продажной стоимости в зависимости от количества закупаемого товара или закупки товара на определенную сумму в течение определенного периода времени.

**Скидка за срочность** - предоставление определенной договором скидки за быструю оплату.

**Скидка с продаж** - скидка - снижение продажной цены товара, обусловленное внешними факторами (например, сезонностью, снижением качества), либо при выполнении покупателем определенных условий (например, срочность оплаты или закупка большой партии).

**Скидка торговая** - скидка с цены товара, предоставляемая продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка.

**Скользящая цена (sliding price)** - цена, устанавливаемая в торговых сделках на изделия с длительным сроком изготовления, рассчитываемая на основе принципа скольжения, позволяющего учитывать изменения в издержках производства, которые имели место за период времени, необходимый для изготовления этих изделий. Издержки производства меняются в результате изменения ставок заработной платы, повышения производительности и снижения расхода сырья и топлива на единицу продукции под воздействием внедрения нового, более производительного и экономического оборудования. На некоторые виды оборудования (энергетическое оборудование, суда, сложные технологические линии), а также при выполнении подрядных работ сроки выполнения контракта достигают 4-5 лет. Для учета изменений конечная цена рассчитывается по формуле скольжения. Сущность этого расчета заключается в

следующем. Сначала устанавливается базисная цена на основе рыночных цен на данное оборудование на момент подписания контракта. В составе цены определяется удельный вес таких составляющих, как расходы на сырье и материалы (а), расходы на оплату рабочей силы (б) и прочие расходы, включающие планируемую прибыль, амортизационные отчисления, накладные расходы (с). Соотношение этих трех элементов и составляет формулу скольжения; оно остается неизменным на протяжении действия всего срока контракта. Расходы на сырье, топливо и материалы, а также на заработную плату представляют скользящие элементы цены: они будут пересчитаны в соответствии с изменением индекса цен и индекса ставок заработной платы. Третий элемент - прочие расходы - является неизменным, он получил название коэффициента торможения, так как своей неизменностью он как бы тормозит скольжение цен.

**Скользящее среднее значение** - среднее значение, связанное с периодами, следующими друг за другом; каждый раз как рассчитывается среднее значение, опускается значение за первый период, и добавляется значение последнего периода.

**Сложный процент** - процент, размер которого формируется путем постоянного добавления простого процента к расчетной базе, что приводит к увеличению базы начисления процента на каждый следующий период.

**Смета** - план предстоящих расходов и движения денежных средств предприятий, учреждений, представляющий собой комплект документов, определяющих размеры материальных, трудовых и денежных затрат, необходимых для осуществления производственного процесса.

**Смета денежных средств** - план или расчет ожидаемых денежных расходов и поступлений.

**Смета доходов и расходов** - документированный бухгалтерский план поступления и расходования денежных средств, используемых для финансирования хозяйственной деятельности предприятий, организаций, учреждений. Иногда составляются отдельные сметы затрат на производство, строительство объектов. Смета есть простейшая форма финансового плана.

**Смета затрат на производство** - общий свод плановых затрат объединения, предприятия в денежном выражении на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг непромышленного характера для своих хозяйств и сторонних организаций.

**Смета проекта** (Budget Cost of Work Scheduled (BCWS)) - сумма согласованных затрат по плану на работы, предназначенные к выполнению в течение рассматриваемого периода времени.

**Смета, гибкая** - 1. смета предполагаемых расходов, рассчитанная с допусками на изменение биржевой активности и отражающая возможные изменения заявок на сделки; учитывает влияние колебаний постоянной и переменной частей себестоимости биржевой работы; 2. смета ожидаемых затрат, подготовленная с расчетом на различные уровни производственного выпуска: готовится исходя из анализа затрат и деления их на постоянные и переменные.

**Смешанный холдинг** - объединение компаний, напрямую несвязанных торговыми или производственными отношениями, или носящее черты горизонтального и вертикального холдингов одновременно.

**Снижение стоимости** - падение возмещаемой суммы ниже балансовой стоимости.

**Собственные средства** - величина активов после вычитания из их суммы всех обязательств компании.

**Событие первоначального признания** - по отношению к прекращаемой деятельности событие первоначального признания это одно из следующих событий, наступившее ранее: <br>(а) компания заключила соглашение о продаже, имеющее обязательную силу, по существу всех активов, относящихся к прекращаемой деятельности; или <br>(b) совет директоров или аналогичный орган управления компании (i) утвердил подробный формальный план по прекращению и (ii) объявил об этом плане.

**Соло-вексель** - простой вексель, при использовании которого в сделке участвуют два лица.



- Сомнительные долги** - дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.
- Соответствие** - принцип признания затрат (расходов) в том же учетном периоде, в котором признаются и соответствующие доходы.
- Соотнесение затрат и доходов** - расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основании прямой связи между произведенными затратами и получением конкретных статей дохода. Этот процесс включает одновременное или комбинированное признание доходов и расходов, которые являются прямым и совместным результатом одних и тех же сделок или событий. Однако применение принципа соотнесения не допускает признания в балансе статей, не отвечающих определению активов или обязательств.
- Сопоставимость** - степень качества информации, позволяющая выявлять сходные и различные моменты в двух наборах экономических событий.
- Спекулятивные ценные бумаги** - рыночные ценные бумаги, которые приобретают и держат с намерением их перепродать в короткие сроки.
- Справедливая (реальная) стоимость** - сумма денежных средств, на которую можно обменять актив или которой достаточно для исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.
- Средневзвешенная стоимость** - метод оценки стоимости запасов, согласно которому средняя стоимость единицы запасов пересчитывается путем деления стоимости запасов на начало периода плюс стоимость поступлений за период на общее количество единиц. Существует вариация этого метода, когда пересчет средневзвешенной стоимости производится после выполнения каждой операции. Такой метод называется Скользящей средневзвешенной стоимостью (Moving Weighted Average Cost).
- Среднее значение счетов дебиторов** - сумма остатков на начало и конец периода деленных на 2. Периодом может быть месяц, квартал, год или любой другой отрезок времени.
- Средний период сбора** - среднее количество дней между днем, когда был выслан инвойс и днем, когда покупатель оплачивает счет.
- Средняя** - мера для "центральной тенденции" - что есть типичное значение, - вокруг которой собраны все другие значения или которая делит их количество наполовину, полное значение.
- Средняя стоимость** - отношение общей стоимости к общему количеству находящихся в использовании или обращении позиций.
- Срок инкассации по продажам** - средний срок в днях, который проходит до момента погашения дебиторской задолженности (при реализации в кредит). Этот срок сравнивается с условиями предоставления кредитов заказчикам для оценки качества кредитного управления компании. Обычно этот срок рассчитывается делением дебиторской задолженности на среднее значение ежедневных продаж в кредит.
- Срок полезного использования** - 1. Эксплуатационная мощность актива, как правило, выраженная во временных периодах или производимых единицах, используемого в хозяйственной деятельности предприятия по его прямому назначению. Срок полезного использования заканчивается в случае физической неспособности актива выполнять свои функции или его износа - в зависимости от того, какое событие наступило раньше. 2. Сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта (п. 5 ПБУ 6/01). В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту (п. 20 ПБУ 6/01).

**Срок полезной службы** - отвечает одному из следующих определений: <br>период, на протяжении которого ожидается использование компанией амортизируемого актива; <br>количество произведенных изделий, которое компания ожидает получить от использования актива.

**Срок службы** - период времени, в течение которого ожидается использование актива одним или несколькими пользователями, или количество аналогичных изделий, которое предполагается получить от актива одним или несколькими пользователями.

**Ставка накладных расходов** - норматив (ставка, доля или процент, иногда - фиксированная сумма), которая используется для отнесения доли накладных расходов на себестоимость продукции. Рассчитывается делением планируемой суммы накладных расходов на соответствующую базу распределения. Например, отношение ожидаемых или нормативных накладных расходов к ожидаемым или нормативным трудозатратам.

**Ставка накладных расходов общепроизводственная** - единая для всего предприятия ставка, используемая для распределения накладных расходов в себестоимость производимой продукции.

**Ставка по векселю** - годовая норма дохода, получаемая владельцем казначейского векселя.

**Ставка сборов текущего периода** - оценка того, как быстро компания окупает расходы, произведенные, чтобы выполнить заказы.

**Стандартная девиация** - измерение переменных на относительной основе в анализе девиации.

**Стандартная нормативная себестоимость** - себестоимость в сумме затрат, ожидаемых при условии работы с нормальной производительностью, и с учетом нормативных объемов переработки, брака и тому подобного.

**Стандартная себестоимость** - плановая себестоимость операции, процесса или продукта, с учетом прямых расходов на материалы, прямых трудозатрат и накладных расходов, рассчитанных по установленным нормативам.

**Статистический прогноз** - проектирование временного ряда.

**Стоимостной метод оценки и анализа проекта** - система PERT, содержащая оценочную стоимость и время работы по каждой группе работ. См. Метод оценки и анализа проекта (Program Evaluation and Review Technique).

**Стоимость** - 1. В управленческом учете - оценка в стоимостном выражении количества ресурсов, использованного в определенных целях. Это понятие само по себе не имеет определенного смысла. Оно приобретает смысл при использовании совместно с термином, отражающим его суть: например, стоимость приобретения, инкрементная стоимость или постоянные затраты. 2. В финансовом учете - оплаченная или подлежащая оплате цена с целью приобретения товаров или услуг. Понятие «стоимость» часто используется при упоминании о цене приобретенных товаров или услуг. Когда «стоимость» используется в этом смысле, она рассматривается как актив. Когда ценность приобретения (товаров или услуг) теряет силу, стоимость превращается в расходы или убытки. 3. Value - присвоенная ценность в денежном выражении по отношению к отдельно взятому активу, например, стоимость автомобиля; также по отношению к оказанным услугам, например, стоимость труда работника; по отношению к группе активов, например, стоимость патентов компании; либо по отношению ко всему предприятию, например, стоимость основных средств или предприятия.

**Стоимость замещения** - стоимость замещения существующего актива на другой, обладающий аналогичной производственной мощностью. Этот термин также используется в более широком смысле, обозначая стоимость замены объекта имущества или группы активов по текущим ценам в определенной местности или области рынка.

**Стоимость замещения текущая** - сумма, требуемая в данный момент на приобретение (а) идентичного существующему активу (т.е. имеющего тот же возраст, находящийся в таком же состоянии и обладающий такими же возможностями), или (б) другого актива



(обычно более совершенного), который может реализовать такие же возможности, как существующий.

**Стоимость исполнения заказов** - затраты на подготовку заказа на закупку, а также дополнительные затраты по поступлению и на специальную обработку по отношению к определенному числу обработанных заказов.

**Стоимость использования** - экономические потери, связанные с использованием имеющегося ресурса или услуги для выполнения какого-либо действия.

**Стоимость капитала** - 1. Средневзвешенное значение процентной стоимости привлеченного капитала и скрытых издержек собственного капитала. Это минимальная норма прибыли, которую необходимо получить от новых капиталовложений, при которой не будет понижаться стоимость акций. 2. Вмененная стоимость, определяемая умножением ставки процента на капитал компании.

**Стоимость погашения** - недисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которая ожидается к уплате в целях исполнения обязательств при нормальном ходе дел.

**Стоимость приобретения** - 1. Денежная или эквивалентная на дату приобретения стоимость приобретения услуг и товаров и их подготовки к эксплуатации. Называется также исторической стоимостью или первоначальной стоимостью. 2. Стоимость приобретения или первоначальная стоимость товаров (как любого приобретенного имущества) складывается из фактических затрат на приобретение (или исходя из оценочной стоимости при неденежных расчетах) и приведение их в состояние, пригодное для использования (ПБУ 5/01, 6/01).

**Стоимость продаж** - стоимость производства или приобретения реализованного товара или предоставленного сервиса, состоящая из непосредственно задействованного персонала, непосредственных материалов и сырья, а также накладных расходов.

**Стоимость прошлых услуг** - увеличение дисконтированной стоимости обязательств по пенсионному плану на основе трудового участия с установленными выплатами в связи с услугами, оказанными работниками в прошлые периоды, возникающее в текущем периоде в результате введения новых или изменения существующих выплат по окончании срока действия трудового соглашения трудовой деятельности или прочих долгосрочных выплат. Стоимость прошлых услуг может быть положительной (при введении новых или увеличении суммы существующих выплат) или отрицательной (при уменьшении существующих выплат).

**Стоимость реализации** - сумма денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может быть выручена от продажи актива в обычных условиях.

**Стоимость текущих услуг** - увеличение дисконтированной стоимости обязательств по пенсионному плану на основе трудового участия в результате с установленными выплатами оказания услуг работником в текущем периоде.

**Стратегическое планирование** - это управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере маркетинга. Оно опирается на четко сформированное программное заявление фирмы, изложение вспомогательных целей и задач, здоровый хозяйственный портфель и стратегию роста.

**Структура капитала** - соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств и собственного капитала (включая долю меньшинства) предприятия.

**Структура системы** - множество элементов с отношениями между ними, например: информационной или производственной связанности, входимости, руководства-подчинения или др. (в зависимости от точки зрения наблюдателя выделяются элементы разного типа, определяющего в итоге вид описываемых отношений и вид структуры).

**Степень (уровень иерархии) управления** - характеристика удаленности подмножества звеньев управления от верхнего звена управления (вершины) организационной структуры управления.

**Существенность** - информация является существенной, если ее пропуск или неверное представление могут повлиять на экономические решения, принимаемые пользователями финансовых отчетов.

**Существенность** - концепция, базирующаяся на положении о том, что в бухгалтерском учете должны отражаться только факты, относительно значимые для интерпретации отчетности предприятия. Информация является существенной для учета, если ее отсутствие или неправильное представление может повлиять на принятие решений или изменить их. В соответствии с российским законодательством, существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета существенно влияющие на оценку и принято решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации (п. 11 ПБУ 1/98).

**Счет** - 1. Документ, свидетельствующий о задолженности одного лица другому; *счет-фактура*. Лицо, предоставляющее профессиональные услуги или продающее товары, может выставить *счет* своему клиенту или покупателю. 2. Название раздела бухгалтерской книги, в котором регистрируется движение средств, относящееся к определенному лицу или объекту. *Счета* состоят из двух колонок; приход записывается в одной колонке, а расход - в другой. Счета могут вестись в письменной форме в бухгалтерской книге, на отдельных карточках, либо на магнитном носителе информации в компьютере. 3. *Счет*, поддерживаемый в банке на который записываются суммы вкладов или ссуд клиента.

**Счета к оплате** - денежные средства, которые компания должна другим.

**Счета к получению (счета дебиторов)**. Статья балансового отчета, показывающая, какую сумму должны компании потребители за проданные товары или предоставленные услуги.

**Сырье и материалы** - сырье и материалы, используемые для производства готовой продукции.

**Текущая стоимость** - сумма денежных средств, которую придется оплатить, если за текущий период будет закуплен такой же актив - либо идентичный, либо эквивалентной производственной мощности. Текущая стоимость рассчитывается умножением исторической стоимости на один или несколько индексов, либо заменой исторических цен преобладающими в настоящий момент ценами аналогичных товаров и услуг.

**Текущие активы** - денежные средства и другие активы, которые предполагается продать, конвертировать в денежные средства или как-то иначе употребить в течение обычного операционного цикла предприятия или в течение одного года - в зависимости от того, какой из этих периодов является более продолжительным.

**Текущие затраты** - в соответствии с российским законодательством, затраты, осуществляемые главным образом за счет себестоимости продукции (работ, услуг), включают в себя затраты на оплату труда работников, занятых разработкой и внедрением технологических инноваций, отчисления на социальные нужды, а также другие расходы, не относящиеся к капитальным затратам, такие как затраты на приобретение сырья, материалов, оборудования и пр. необходимых для обеспечения инновационной деятельности, выполняемой организацией в течение года.

**Текущий период** - текущий финансовый период.

**Тенденция** - долгосрочное движение, как на увеличение, так и на снижение.

**Товарно-материальные запасы** - товары, которыми владеет компания в форме сырья, незавершенного производства или готовой продукции.

**Торговые расходы** - косвенные затраты, связанные с реализацией. Торговые расходы включают в себя затраты на маркетинг и обслуживание контрактов.

**Точка безубыточности break-even Point** (*Критическая точка, Порог рентабельности, Точка самоокупаемости*) - объем или уровень операций, при котором совокупный доход равен совокупным издержкам, т.е. это точка нулевой прибыли или нулевых убытков. Анализ безубыточности (или анализ издержек, объемов производства и прибыльности предприятия) - это метод изучения взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства.

**Точка рентабельности** - уровень продаж, при котором бизнес ни теряет, ни зарабатывает деньги: продажи точно равны расходам.

**"Точно-в-срок", Экономичное производство (Just-In-Time, JIT)** - JIT - это метод оптимизации производства, предусматривающий снижение остатков на складах и, соответственно, затрат, связанных с их обладанием и хранением. Снижение остатков может достигаться путем оптимизации графиков поставки и производства, снижения объемов закупок сырья и материалов, состыковок процессов.

**Трассант** - лицо, передающее переводной вексель другому лицу.

**Трассат** - плательщик по переводному векселю.

**Траст (доверительное управление)** - соглашение, в соответствии с которым собственность передается некоему лицу или лицам, которые управляют ею в пользу некоторого другого лица или лиц (бенефициаров). Попечитель является юридическим владельцем собственности, однако бенефициар имеет справедливую долю в доходах от этой собственности. *Траст* может возникнуть на основании добровольного соглашения лиц либо устанавливается по закону.

**Трастовые операции** - доверительные операции по управлению финансовыми активами.

**Тренд** - долгосрочная динамика временных рядов данных, характеризующаяся отсутствием или наличием минимальных изменений.

**Убытки** - сокращение экономических выгод, по своему характеру не отличающееся от других расходов.

**Убыток от снижения стоимости** - это сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость.

**Уместность** - информация обладает качеством уместности, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценить прошлые, настоящие или будущие события, или подтвердить, или скорректировать их прошлые оценки.

**Управление запасами** - методика обеспечения сохранности и эффективного приобретения и использования запасов. Система управления запасами обеспечивает систематическую выверку производственных и распределительных материальных операций по бухгалтерским документам.

**Управление качеством** - функция управления предприятием, отвечающая за обеспечение гарантии того, что качество товаров и услуг постоянно поддерживается на высоком уровне. Обеспечение ее подразумевает принятие мер по предотвращению дефектов в продукции (повышение квалификации, процедуры и регламент); проверка соответствия выпускаемой продукции спецификациям (выходной контроль, проверка); отслеживание внутренних проблем с качеством (переделка, снижение выработки) и внешних, связанных с жалобами заказчиков и гарантийным обслуживанием. Эта функция представляется несколько более обширной, нежели традиционный контроль качества, реализующий внедрение нормативов и проверку соответствия им.

**Управленческий учет** - идентификация, измерение, накопление, проведение анализа, подготовка, интерпретация и предоставление финансовой и иной информации, необходимой управленческому звену предприятия для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений. Эта информация позволяет также организовать оптимальное использование ресурсов предприятия и контроль за полнотой их учета. Управленческий учет включает в себя также подготовку финансовой отчетности для внешних заинтересованных групп

пользователей информации, таких как акционеры, кредиторы, органы государственного и налогового регулирования.

**Уровень безубыточности (Break-even)** - цена базового актива, при которой опционная позиция не является ни прибыльной, ни убыточной ("при своих").

**Ускоренная амортизация** - 1. Любой метод амортизации, при котором сумма начисляемой амортизации в первые отчетные периоды выше, чем в последующие. 2. Начисление амортизации с применением коэффициента ускорения, а также списание дополнительных сумм амортизации, предусмотренных законом.

**Условно-постоянные затраты** - затраты, в которых могут быть выделены постоянные и переменных элементы. Например, затраты на производственную электроэнергию включают постоянную компоненту на запуск, обслуживание и подготовку оборудования, так и чисто переменную компоненту связанную непосредственно с производством продукции. При нормальном уровне производства постоянная компонента в этом случае незначительна, однако при снижении выработки она может стать очень существенной. В краткосрочной перспективе условно-постоянные затраты ведут себя как постоянные, а в долгосрочной - как переменные. Называются также Условно-переменными затратами.

**Устав акционерного общества** - документ, в котором содержится вся информация об эмитенте ценных бумаг и о предстоящей эмиссии.

**Уставный капитал** - средства, внесенные акционерами в момент учреждения общества в виде денежных и нематериальных поступлений.

**Учет затрат** - классификация, регистрация, распределение, обобщение и представление в виде отчетов текущих и предстоящих затрат. Учет затрат включает в себя также разработку и введение в действие системы и процедур учета затрат; методы формирования затрат по подразделениям, функциям, обязанностям, видам деятельности, видам продукции, территориям, отчетным периодам и другим категориям, методы прогнозирования будущих, ожидаемых или нормативных, а также прошлых затрат, сравнение затрат за различные периоды, а также фактических с оценочными, бюджетизируемыми или нормативными затратами, сравнение альтернативных затрат; и, наконец, представление и расшифровку данных по за фатам руководству, что позволяет им управлять текущими и будущими операциями.

**Учет по восстановительной стоимости** - метод измерения и учета активов и расходов, связанных с их использованием или реализацией, по их текущей или меньшей восстановительной стоимости на дату составления баланса, либо на дату использования или реализации.

**Учет по исторической стоимости/в постоянных ценах** - учет, основанный на оценке по исторической стоимости в валюте, имеющей равную покупательную способность. Немонетарные статьи переоцениваются для отражения изменений в общей покупательной способности валюты с момента приобретения отдельного актива или возникновения обязательства. По монетарным статьям возникает прибыль или убыток в результате владения ими в течение периода, за который произошло изменение общей покупательной способности.

**Учет по текущей стоимости** - метод учета, согласно которому основой оценки всех активов служит текущая стоимость замещения, текущая возможная цена продажи или чистая возможная цена продажи. Основой оценки всех обязательств является текущая стоимость.

**Учет по центрам ответственности** - система, при которой доходы, расходы и капитал учитываются в разрезе центров ответственности.

**Учет социальных последствий экономической деятельности** - идентификация, измерение и учет затрат и выгод от экономической деятельности в социальном разрезе. Он отражает позитивное и негативное влияние (социальные выгоды или затраты) деятельности предприятия на финансовое, физическое и эмоциональное состояние всех



тех, кто непосредственно имеет дело с предприятием (то есть инвесторов, работников, поставщиков, заказчиков или клиентов), а также всех, чье состояние зависит от деятельности предприятия в силу его географической близости и других аналогичных причин.

**Учетная политика** - основополагающие принципы, методы, процедуры, правила и практика, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности.

**Учетная прибыль** - Чистая прибыль или убыток за период до вычета налогов.

**Учетная ставка** - процентная ставка, выплачиваемая коммерческими банками при заимствовании средств у федеральных резервных банков.

**Учетный цикл** - последовательность этапов или процедур в процессе ведения учета, активизируемая на основании фактов хозяйственной деятельности и завершаемая по окончании каждого отчетного периода. Начинается с анализа хозяйственной операции и заканчивается составлением отчетности и закрытием счетов.

**Фабричные накладные расходы** - элемент стоимости реализации, часть фабричных накладных расходов, непосредственно относящихся к производству продукта. (Некоторые постоянные фабричные издержки могут относиться к косвенным затратам).

**Фактическая стоимость (база)** - 1. Стоимость приобретения или историческая стоимость. 2. Сумма, определяемая на основе понесенных затрат, в отличие от прогнозируемой стоимости. Включает нормативную стоимость, скорректированную в соответствии с приемлемым отклонением. В Российской Федерации нормативное определение данного понятия отсутствует, но имущество учитывается по фактическим затратам на приобретение, при этом в ряде случаев предусмотрена определенная корректировка, приводящая к уровню существующих цен (переоценка).

**Факторинг** - транзакция продажи дебиторской задолженности по сниженной цене специализированной компании - фактору - или финансовой организации с целью получения средств.

**Финансовая аренда** - аренда, по условиям которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, связанных с владением активом. Правовой титул в итоге может как передаваться, так и не передаваться.

**Финансовая деятельность** - деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе капитала и заемных средств компании.

**Финансовое положение** - взаимосвязь активов, обязательств и капитала компании, как это представлено в балансе.

**Финансовые активы** - активы, которые являются: <br>(a) денежными средствами; <br>(b) обусловленным договором правом на получение денежных средств или других финансовых активов от другой компании; <br>(c) обусловленным договором правом на обмен финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально выгодных условиях; или <br>(d) долевыми инструментами другой компании.

**Финансовые обязательства** - любое обязательство, являющееся обусловленной договором обязанностью: <br>(a) передать денежные средства или другие финансовые активы другой компании; или <br>(b) обменяться финансовыми инструментами с другой компании на условиях, которые потенциально невыгодны.

**Финансовые отчеты** - полный комплект финансовых отчетов включает следующее: <br>(a) баланс; <br>(b) отчет о прибылях и убытках; <br>(c) отчет, представляющий: <br>(i) все изменения в капитале; или <br>(ii) изменения в капитале, иные, чем те, которые возникают в результате сделок с собственниками в отношении капитала компании и распределения доходов; <br>(d) отчет о движении денежных средств; <br>(e) документ об учетной политике и пояснительная записка.

**Финансовый год** - любой учетный период из 12 последовательных календарных месяцев (или из 52 недель, или из 365 дней), используемый предприятием для формирования финансовой отчетности. В российской практике понятие «отчетный год» — это период с

1 января по 31 декабря календарного года включительно (ст. 14 Закона «О бухгалтерском учете»).

**Финансовый инструмент** - любой договор, в результате которого возникают финансовый актив одной компании и финансовое обязательство или долевой инструмент другой компании

**Финансовый левередж, Финансовый рычаг, Финансовая зависимость** - соотношение заемных и собственных средств предприятия. В Российской Федерации нормативного определения данного понятия не существует. Финансовый левередж как соотношение собственного и заемного капиталов означает потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Его уровень измеряется отношением темпа прироста чистой прибыли к темпу прироста валового дохода (дохода до выплаты процентов и налогов).

**Финансовый учет** - учет активов, обязательств, акций, доходов и расходов хозяйственной единицы, на основе которого внешним сторонам предоставляются отчеты, отражающие динамику финансового состояния компании, результаты ее деятельности и движение денежных средств. В Российской Федерации чаще используется понятие бухгалтерского учета, который представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Основными задачами бухгалтерского учета являются (ст. 1 Закона о бухгалтерском учете): - формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

**Флуктуации** - незначительное колебание цен.

**Фундаментальные ошибки** - обнаруженные в текущем периоде ошибки такой важности, что финансовые отчеты за один или более предшествующих периодов более не могут считаться надежными на момент их публикации.

**Функциональная структура** - структура, элементами которой являются функции, реализуемые подразделениями предприятия, а отношениями - связи, обеспечивающие передачу между элементами предметов труда (следовательно, в частности, может рассматриваться ф.с. управления, где предмет труда имеет информационную природу, и производственная ф.с., где предмет труда имеет вещественную природу).

**Функциональное подразделение** - самостоятельная часть аппарата управления предприятия, реализующая задачи определенной функции управления.

**Функционально-стоимостной анализ** - процесс определения и распределения затрат с использованием первичных носителей стоимости, ориентированных на производственную и/или логистическую структуру предприятия с конечным распределением затрат по основным носителям (продуктам и услугам). Данный подход позволяет установить достаточно определенную связь между элементами себестоимости продукции и функциями производства и обработки продукции (бизнес-процессами).

**Функционально-структурное моделирование** - описание деятельности предприятия в виде бизнес-процессов или системы взаимосвязанных функций (например, построение модели в виде организационно-функциональной схемы или по методологии IDEF0).



**Функциональный учет** - система бухгалтерского учета, в которой затраты и активы накапливаются по каждой осуществляемой предприятием функции (бизнес-функции или производственной функции).

**Функция** - обобщенная цель или назначение организационной единицы, например, администрирование, сбыт или исследования. Может также означать группу связанных видов деятельности, преследующих общую конечную цель.

**Фьючерсные сделки** - страхование от потерь. Операция, предпринимаемая торговцем или дилером, который хочет защитить открытую позицию под риском, в первую очередь продажу или покупку товара, валюты, ценной бумаги и т.д., цена на которые должна колебаться в течение периода, пока позиция остается под риском. Например, производитель заключил контракт на продажу большой партии товара через шесть месяцев. Если его производство зависит от поставок сырья, цена на которое колеблется, и если у него нет достаточных запасов этого сырья, он находится в позиции под риском. Он может решить обезопасить свое положение, приобретя необходимое сырье по фьючерсному контракту. Если за сырье надо платить иностранной валютой, валютные потребности производителя могут быть застрахованы путем приобретения нужной валюты по срочному контракту или путем опциона. Подобные операции не дают полной защиты, поскольку цены на наличные товары и по фьючерсным сделкам не всегда совпадают, но хеджирование может значительно уменьшить уязвимость позиции под риском. Покупка фьючерсов и опционов для защиты от рисков - это только один вид *хеджирования*, который называется "*длинным*" *хеджированием*. При "*коротком хеджировании*" для покрытия рисков что-то продается. Например, управляющий фондом может иметь большой пакет долгосрочных инвестиций с фиксированным доходом и опасается, что ожидаемое повышение процентных ставок уменьшит стоимость портфеля ценных бумаг. Этот риск можно страховать путем продажи процентных фьючерсов на рынке финансовых фьючерсов. При росте процентных ставок потери в стоимости портфеля ценных бумаг будут перекрыты прибылями, полученными путем зачета продаж фьючерсов по более низкой цене.

**Хеджирование** - сделки, осуществляемые в целях установления сумм в валюте отчетности, которые требуются или должны быть в наличии на дату расчетов по сделкам в иностранной валюте.

**Холдинг** - группа дочерних и зависимых компаний, во главе которых стоит материнская компания, выполняющая функции управляющей компании и владеющая контрольным пакетом акций других (дочерних) компаний.

**Холдинговая компания** - управляющая компания холдинга, компания-держатель акций, головная, материнская компания - компания, которая владеет контрольным пакетом акций других предприятий холдинга с целью контроля и управления их деятельностью.

**Целевой рынок** - рынок, выбранный в результате исследования рынков сбыта той или иной продукции или услуги, характеризующийся минимальными расходами на маркетинг и обеспечивающий для фирмы основную долю результата ее деятельности (прибыли или других критериев цели вывода на рынок товара или услуги).

**Цена** - денежное выражение стоимости товара, складывающееся стихийно в условиях рыночной экономики посредством колебаний спроса и предложения или устанавливаемое принудительно государственными органами в условиях планово-регулируемой экономики; подразделяется на оптовую, розничную, договорную (свободную), закупочную, монопольную и др. Цена покупателя и продавца - наибольшая цена, которую, по заявлению дилера, он готов уплатить за ценную бумагу или товар; наименьшая цена, по которой в это же время продавцы согласны их продать.

**Цена "франко"** - оптовая цена, установленная с учетом предусмотренного порядка возмещения транспортных расходов по доставке продукции заказчику. "Франко" - это коммерческий термин (в переводе - "свободный"), применение которого в сочетании с обозначением конечного пункта доставки продукции (географического или

физического) означает, что покупатель свободен от расходов по транспортировке до этого пункта. Эти расходы несет поставщик. Пунктом может быть вагон, склад, борт судна, железнодорожная станция, государственная граница, конкретно поименованный населенный пункт. Например, цена "франко- станция отправления" означает, что транспортные расходы по доставке продукции до станции отправления несет поставщик, а цена "франко-вагон" предусматривает уже оплату его расходов и по погрузке вагона. Во внешнеторговых сделках к транспортным расходам следует добавлять расходы на страхование, а если поставляемая продукция пересекает границу, то и расходы на таможенную очистку товара.

**Цена базисная** - цена для определения сорта или качества товара, согласованная сторонами в сделке купли-продажи и являющаяся исходной для определения окончательной цены фактически поставляемого товара. При поставке товара, показатели качества которого отличаются от положенных в основу базисной цены, предусматриваются надбавки и скидки в заранее обусловленном размере в зависимости от того, хуже он или лучше базисного сорта.

**Цена договорная (свободная)** - цена, которая устанавливается на основе договоренности покупателя и продавца; в период перехода к рыночным отношениям должна применяться в отношении товаров, не оказывающих существенного влияния на жизненный уровень населения.

**Цена закупочная** - цена, по которой государство закупает сельскохозяйственную продукцию у колхозов, совхозов, межхозяйственных предприятий и у населения.

**Цена контрактная** - цена, указанная в контракте, формируемая на основе уровня мировых цен, с учетом конкурентоспособности продукции или услуг.

**Цена монопольная** - цена, которая устанавливается на рынке монополистическими объединениями и обеспечивает сверхприбыль.

**Цена номинальная** - **цена, указываемая в прейскурантах и справочниках.**

**Цена ноу-хау** - обобщающий показатель полезности ноу-хау. По своей природе и формам оплаты аналогичен цене лицензии. Формируется за счет передачи части дополнительной прибыли, полученной покупателем в результате использования ноу-хау на производстве, продавцу. Фактическая цена ноу-хау выражается либо в виде паушальной суммы вознаграждения, либо в виде суммы роялти, выплачиваемой покупателю за период действия соглашения о передаче ноу-хау.

**Цена прейскурантная** - цена, устанавливаемая органами ценообразования в соответствии с их полномочиями и включается в спец. сборники - прейскуранты.

**Цена скользящая** - условие договора, предусматривающее установление цены товара, подлежащего поставке в будущем, в зависимости от условий, определенных договором. При наличии такой оговорки цена, указанная в договоре, не является окончательной. Обычно окончательная цена устанавливается на основе цены рыночной, которая будет существовать на определенную дату.

**Цена сметная** - цена, используемая для определения расчетной стоимости нового строительства или капитального ремонта, реконструкции зданий и сооружений.

**Цена справочная** - вид цен торгового оборота во внутренней и международной торговле. Справочная цена включается в прейскуранты фирм и используется продавцом и покупателем в качестве основы для определения контрактной цены, установления скидок и надбавок с учетом особенностей в условиях поставок товаров.

**Цена текущая** - цены и тарифы, действующие в данный период. Подразделяются на оптовые цены, закупочные цены, цены и расценки в строительстве, тарифы и цены на услуги, оказываемые населению, розничные цены.

**Цена трансфертная** - цена, которая применяется корпорациями в сделки между подразделениями, филиалами или подконтрольными им фирмами.

**Цена фактическая** - цена, по которой фактически совершается сделка; на рынке фондовых ценностей окончательная цена, на которую согласились покупатель и продавец.

**Цена фактурная** - цена реальной сделки купли-продажи, которая может изменяться на сумму транспортных и страховочных издержек.

**Ценная бумага** - финансовый документ, подтверждающий долевой участие в капитале акционерного общества или факт займа денежных средств и обеспечивающая владельцу определенных доход.

**Ценная бумага долговая** - обязательство выплаты определенной суммы долга в установленный срок в будущем и периодических процентных выплат в течение срока обращения.

**Ценная бумага долевая** - ценная бумага, подтверждающая долю владельца в реальной стоимости и обеспечивающая получение дохода неограниченное время.

**Ценная бумага производная** - бумага, закрепляющая право владельца на покупку или продажу акций и долговых ценных бумаг.

**Ценные бумаги голубые фишки** - ценные бумаги крупнейших компаний, на основе которых можно судить о состоянии рынка в целом.

**Ценовая политика** - совокупность мероприятий и стратегий по управлению ценами и ценообразованием, искусство установления на товары (услуги) таких цен, которые соответствовали бы затратам на производство, конъюнктуре рынка, удовлетворяли покупателя и приносили плановую прибыль.

**Ценовой риск** - существуют три типа ценового риска: валютный риск, риск ставки процента и рыночный риск. Термин "ценовой риск" охватывает не только возможность понесения убытков, но и возможность получения прибыли.

**Ценообразование на основе маржинальной прибыли** - метод образования цены продукции на основе расчета прибыли, которая ожидается при покрытии постоянных затрат маржинальной прибылью. Определяемая как разность между выручкой и переменными затратами - маржинальная прибыль используется для покрытия постоянных затрат и генерации прибыли. При этом переменные затраты включают в себя переменные производственные затраты, а также издержки на сбыт и общехозяйственные расходы. Ср. с Ценообразование на основе полной себестоимости (Full Cost Pricing).

**Ценообразование на основе полной себестоимости** - метод образования цены продукции на основе определения полных затрат (включая переменные и постоянные производственные затраты).

**Ценообразование по принципу «себестоимость плюс»** - метод ценообразования, по которому цена реализации определяется путем прибавления процента или суммовой наценки к стоимости продукции, как бы она не определялась.

**Центр доходов** - центр ответственности, финансовые результаты которого определяются через доход.

**Центр затрат, Центр стоимости** - центр затрат - это объект отнесения затрат, где аккумулируются затраты, связанные с одной или несколькими взаимосвязанными функциями или видами деятельности. В системе отнесения затрат на изделие элементы затрат вначале собираются по центрам затрат и уже потом относятся на изделие. По этой причине центры затрат часто называют промежуточным объектом отнесения затрат, в отличие от конечного - изделия. (Р. Энтони, Дж. Рис. Учет: ситуации и примеры).

**Центр инвестиций** - центр ответственности, результаты деятельности которого определяются в суммах доходов по отношению к инвестициям в его активы.

**Центр ответственности** - организационная единица, возглавляемая менеджером, ответственным за его деятельность. Центры ответственности могут функционировать в виде центров доходов, центров расходов, центров прибыли или центров инвестиций.

**Центр прибыли** - центр ответственности, финансовые результаты которого определяются через прибыль (разность между его доходами и расходами/затратами).

**Центр расходов** - центр ответственности, финансовые результаты деятельности которого определяются только по его расходам.

**Цикл обращения денежных средств** - период времени, за который деньги обращаются в запасы, запасы преобразуются в задолженность кредиторов, а затем задолженность кредиторов превращается обратно в деньги.

**Циклическая вариация** - колебания, связанные с такими условиями как расцвет, спад или депрессия.

**Чистая балансовая стоимость** - стоимость, по которой активы или обязательства отражаются в учетных регистрах и не включающая суммы на контрчетах (например, амортизация, резерв под сомнительные долги и т. п.)

**Чистая возможная цена продажи** - 1. В контексте запасов - оценочная цена реализации при нормальном состоянии дел предприятия за вычетом разумной предполагаемой стоимости затрат, связанных с их реализацией (например, расходов на доставку до покупателя). 2. В контексте дебиторской задолженности - чистая сумма дебиторской задолженности после вычета резерва на безнадежные долги.

**Чистая прибыль или убыток** - включает следующие компоненты: <br>прибыль или убыток от обычных видов деятельности; <br>результаты чрезвычайных обстоятельств.

**Чистая реализация** - валовая реализация за вычетом возвратов и стоимости товаров, а также предоставленных скидок за срочность оплаты. В последнее время наметилась тенденция отражать чистую реализацию как чистую сумму, полученную (либо подлежащую получению) от заказчика.

**Чистая текущая/дисконтированная стоимость** - разность между текущей стоимостью денежных поступлений по проекту или инвестиций и текущей стоимостью денежных выплат на получение инвестиций, либо на финансирование проекта, рассчитанная по фиксированной ставке дисконта.

**Чистые активы** - 1. Общая сумма активов за вычетом обязательств. Это значение также равно сумме акционерного капитала. 2. Величина, определяемая путем вычитания из суммы активов организации, принимаемых к расчету, суммы ее обязательств, принимаемых к расчету.

**Чистые денежные инвестиции** - сальдо поступления и выбытия денежных средств по договорам аренды, исключая те, которые относятся к страхованию, техническому обслуживанию, и аналогичные расходы, возмещаемые арендатору. Выбытие денежных средств включает платежи, производимые для приобретения актива, налоговые выплаты, проценты и основную сумму долга по финансированию, выделяемому третьей стороной. Поступления включают арендные платежи, платежи остаточной стоимости, субсидии, налоговые кредиты и иные суммы налоговой экономии или возмещения налогов, связанные с арендой.

**Чистые краткосрочные активы** - превышение краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами.

**Чистый доход** - накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

**Чистый приведенный доход (NPV)** - чистый дисконтированный доход, определяемый как сумма дисконтированных значений поступлений за вычетом затрат, получаемых в каждом году в течение срока жизни проекта.

**Штатное (рабочее) место** - наименьший (неделимый) элемент организационной структуры, соответствующий объединению частных задач (обязанностей, функций) одного работника.

**Эквиваленты денежных средств** - краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в заранее известную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения их стоимости.

**Экономический анализ** - оценка вероятности того, что реальные величины объемов продаж, доли рынка и прибылей с нового товара будут соответствовать ожидаемым.



**Экономический срок службы (эксплуатации)** - период времени, в течение которого использование актива экономически оправдано. Обычно является периодом времени, в течение которого доходы от эксплуатации актива превышают расходы на поддержание его производительности. Экономический срок службы, как правило, короче физического срока службы, а зачастую и короче срока полезного использования.

**Эксплуатационная мощность** - максимально возможный объем единиц продукции, которые может произвести оборудование, процесс или завод за указанный период времени; мощность производительности.

**Экстраполяция** - метод исследования, заключающийся в предположении закономерности распространения выводов, полученных из наблюдения над одной частью явления на другую его часть. Например, предположение о сохранении в будущем таких же тенденций в экономике, как и в прошедшем периоде.

**Элемент (компонент)** - часть системы, выделенная по какому-либо решающему правилу, сформулированному внешним наблюдателем.

**Элиминация** - изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия. Прекращение производства товара. Вывод товара с рынка, как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос. Для проверки продукта на необходимость его элиминации используются критерии объема продаж, доля рынка, место в жизненном цикле, доля оборота данного продукта в общем обороте фирмы, рентабельность, оборот капитала и др.

**Эмиссионный договор** - договор о первичном размещении ценных бумаг, заключаемый между эмитентом коммерческим банком, которому поручается размещение.

**Эмиссия** - выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

**Эмитент** - юридическое лицо или государственный орган, осуществляющий эмиссию денежных знаков или ценных бумаг.

**Эффект операционного рычага** - эффект операционного рычага - выражение того факта, что любое изменение выручки от реализации порождает изменение прибыли. Сила воздействия операционного рычага вычисляется как частное от деления выручки от реализации после возмещения переменных затрат на прибыль.

**"Эффект рычага"** - ситуация, при которой относительно небольшое изменение цены может привести к огромным колебаниям в стоимости активов на счете. Возможность получения более высокой прибыли без увеличения капиталовложений.

**Эффект финансового рычага** - возможное приращение к рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию заемных средств, несмотря на платность последних.

**Эффективность промышленного производства** - результативность промышленного производства, которая характеризуется системой показателей, включающей частные показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов (живого труда, средств труда и предметов труда) и общие показатели эффективности использования нескольких видов ресурсов. Показатели Э.п.п. рассчитываются на основе сопоставления эффекта (результата) производства с авансированными ресурсами или текущими их затратами, связанными с получением этого эффекта. Показателями эффекта служат выпущенная продукция или прибыль (балансовая или от реализации промышленной продукции). Показателями размера авансированных ресурсов овеществленного труда являются основные, оборотные или все производственные фонды в денежном выражении. Показателями текущих затрат отдельных видов ресурсов выступают затраты живого труда (в единицах рабочего времени или численность работников), затраты средств труда (амортизация основных производственных фондов) и затраты предметов труда (сырья, материалов, топлива и энергии в денежном выражении). Эффективность использования авансированных ресурсов характеризуют показатели отдачи единиц ресурсов: фондоотдача, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, рентабельность производственных фондов и др. Частные показатели

эффективности затрат отдельных видов ресурсов - производительность живого труда или трудоемкость продукции, материалоемкость или материалоотдача, размер амортизации, приходящийся на 1 рубль полученного эффекта (амортизациоёмкость). Обобщающие показатели эффективности текущих затрат - затратноёмкость единиц эффекта или затратноотдача. При необходимости соизмерения текущих затрат с размерами авансированных ресурсов используют приведенные затраты, включающие текущие издержки производства, и приведенные к одному периоду (с помощью нормативной коэффициент эффективности капитальных вложений) размеры наличных основных и оборотных производственных фондов. В сводных расчетах возможно и выражение авансированных ресурсов овеществленного труда в трудовых единицах на основе данных матриц полных затрат труда межотраслевых балансов.