

Тема 6. Основы организационно-экономического анализа бизнеса и обоснования предпринимательских решений.

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет, в кассу предприятия, и другие поступления в оплату реализованной продукции (работ, услуг) за данный период – месяц, квартал, год. Важнейший результат производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия; в основном соответствует принятому в мировой практике показателю «объем продаж». Включает в себя суммы, поступившие за реализацию готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг промышленного характера, покупных изделий (рапсе 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. От поступления выручки зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банком, поставщиками, рабочими и служащими предприятия.

С другой стороны, процесс кругооборота средств на предприятии заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что само по себе означает возмещение затраченных на производство финансовых ресурсов и служит предпосылкой для возобновления производственного процесса путем авансирования средств в следующий кругооборот.

Выручка, поступающая на расчетный счет предприятия, сразу же используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, запчастей, топлива энергии. Из выручки происходит отчисление налогов в бюджет выплата зарплаты, возмещается износ основных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость.

Выручка хозяйствующего субъекта формируется в результате деятельности по следующим направлениям:

- выручка от основной деятельности (реализация продукции, работ, услуг);
- выручка от инвестиционной деятельности (реализация внеоборотных активов и других активов);
- выручка от финансовой деятельности (результаты размещения ценных бумаг и операций с ними).

С целью учета, доходы предприятий и организаций классифицируют по условиям их получения и направлениям деятельности:

- доходы от обычных видов деятельности (выручка от реализации продукции, работ и услуг);
- операционные доходы (доходы от предоставления во временное пользование и за плату активов предприятия, прав на патенты, изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, поступления от участия в уставном капитале других предприятий; прибыль полученная от совместной деятельности; поступления от продажи основных средств и других активов; проценты, за пользование денежными средствами и т.д.);

- внереализационные доходы (штрафы, пени, неустойки за нарушение договорных обязательств; активы, полученные безвозмездно и по договорам дарения; суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, курсовые разницы; сумма до оценки активов; прочие внереализационные доходы);

- чрезвычайные доходы – поступления, возникающие как следствие чрезвычайных обстоятельств: страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

Законодательно закреплены два метода отражения выручки от реализации продукции:

- по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов – метод начислений. Здесь образованием выручки считается дата отгрузки т.е. поступление средств не является фактором определения выручки. В основе метода лежит юридический принцип перехода права собственности на товар. В случае несвоевременной оплаты продукции, несостоятельности покупателя или банка предприятие может иметь проблемы: неплатежи по налогам, срыв контрактов, возникновение цепочки неплатежей. Для сглаживания возможных негативных последствий предприятию предоставлено право образования резерва по сомнительным долгам, который является дополнительным источником финансирования текущих обязательств. Этот метод широко применяется в развитых странах, где наличие развитых финансовых рынков минимизирует риск. Рекомендации использовать этот метод в России связаны с переходом на международные стандарты учета и статистики, хотя практика не позволяет этого сделать;

- в российской практике распространение получил метод отражения выручки по мере оплаты – кассовый метод. Моментом образования выручки считается дата поступления средств на счета. Подобный метод лишен недостатков предыдущего. Вместе с тем в случае авансовых платежей общий размер средств не совпадает с фактической реализацией, так как деньги поступили, а продукция может быть не отгружена или не произведена.

В настоящее время предприятие может для целей налогообложения самостоятельно выбирать метод учета, однако бухгалтер обязано вести методом начислений.

Планирование выручки. Факторы, влияющие на выручку.

По своему экономическому содержанию выручка является основным источником финансовых ресурсов предприятия.

В процессе своей деятельности хозяйствующие субъекты могут осуществлять планирование выручки от реализации на год, квартал или оперативно. Годовое планирование выручки эффективно в стабильных экономических условиях, и поэтому затруднено в современной ситуации, как и планирование себестоимости продукции. Основные проблемы: трудно предсказуемые изменения спроса и предложения на материальные и финансовые ресурсы; нестабильное законодательство в области налогообложения, учета, отчетности. В этой ситуации основной акцент делается на квартальное планирование выручки, которое в большей степени отвечает интересам предприятия, а также внешним условиям. Главное

назначение оперативного планирования – контроль за своевременностью поступления финансовых ресурсов.

Общая сумма выручки включает: выручку от реализации товарной продукции и полуфабрикатов собственного производства, выручку от выполнения работ и услуг промышленного и непромышленного характера. Выручка от реализации продукции рассчитывается на основе объемов реализованной продукции, исходя из действующих цен, без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок, а также экспортных тарифов (при реализации на экспорт). Выручка от выполненных работ и услуг определяется исходя из объема выполненных услуг и соответствующих цен и тарифов.

И если прогноз реализации обоснован и успешно выполнен, то предприятие располагает денежными средствами достаточно для его успешного развития. Для того чтобы определить плановую величину выручки, надо знать факторы, от которых она зависит.

Факторы, влияющие на выручку:

1) факторы в сфере производства:

- количество реализованной продукции;
- ассортимент реализованной продукции;
- увеличение реализации более дорогой продукции - увеличение выручки;
- увеличение реализации более дешевой продукции - уменьшение выручки;
- ритмичность производства;
- качество реализованной продукции;

2) факторы в сфере обращения:

- виды цен и их уровень;
- состояние расчетно-платежной дисциплины:
- своевременное оформление платежных документов поставщиком;
- своевременная оплата отгруженной продукции покупателем;
- ритмичность отгрузки;
- соблюдение условий договора;

3) факторы, не зависящие от деятельности предприятия:

- нарушение процесса поставки предприятию-изготовителю сырья, материалов и других необходимых ресурсов;
- перебои в работе транспорта;
- несвоевременная оплата продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

Существует два метода определения плановой выручки:

- метод прямого счета – основан на гарантированном спросе и предполагает, что весь объем произведенной продукции приходится на пакет заказов.

Это достоверный способ, при нем план выпуска и объем реализации увязаны со спросом, известен ассортимент и цены. Исходят из стратегии развития предприятия, его производственных мощностей и, главное, прогнозов в отношении емкости рынков сбыта. Определяются количество потенциально реализуемой продукции (в натуральных показателях) и прогнозные отпускные цены. Расчеты ведутся по основным видам продукции.

- основой расчетного метода является объем реализуемой продукции корректируемый на входные и выходные остатки. В этом случае планирование аналогично планированию затрат на производство продукции:

$$B = O_n + T - O_k,$$

где O_n – нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

T – товарная продукция, предполагаемая к выпуску в планируемом периоде;

O_k – остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Все составные части выручки выражены в ценах реализации: остатки на начало года – в действующих ценах периода предшествующему планированию, товарная продукция и остатки нереализованной – в ценах планируемого периода. В основе определения стоимости товарного выпуска в действующих ценах лежит объем производственной программы, которая составляется на основе заявок и заключенных договоров.

Остатки нереализованной продукции на начало периода на предприятии могут не учитываться, поэтому используется ожидаемая величина, так же как и при планировании затрат, а стоимость остатков оценивается с помощью коэффициента пересчета: частное от деления объема продукции в ценах периода, предшествующего плановому периоду, на производственную себестоимость продукции того же периода.

Определенное воздействие, при определении величины складских остатков, оказывают применяемые методы определения выручки от реализации продукции, работ (услуг). Остатки на начало периода (при кассовом методе) включают: товары отгруженные, документы по которым не переданы в банк; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил; товары отгруженные, не оплаченные в срок; товары на ответственном хранении. При использовании метода начислений, нереализованной считается только готовая продукция на складе.

При поступлении средств за реализованную продукцию они распределяются на выручку от реализации и косвенные налоги. Косвенный налог – это налог, налагаемый государством на товары и услуги (который включается в окончательную цену продукта) для сбора средств и являющийся инструментом бюджетной политики в управлении экономикой. Основными формами косвенных налогов являются налог на добавленную стоимость, акцизы, государственные и таможенные пошлины.

Далее выручка от реализации распадается на две составляющие, первая относится к возмещению понесенных в процессе производства затрат, вторая составляет валовой доход предприятия, т.е. доход организации до вычета из него налогов (кроме косвенных) и затрат на оплату труда и социальные отчисления. После данных вычетов у предприятия остается прибыль, часть которой также идет на уплату соответствующих налогов.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения, прибыль – это разность между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало периода.

Прибыль, исчисленная для целей бухгалтерского учета, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности, что привело к

разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибыли. Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат работы капитала.

1. Прибыль – есть положительная разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.

2. Прибыль (убыток) – это прирост или уменьшение капитала собственников, имеющий место в отчетном периоде.

Оба приведенных определения имеют право на существование, однако с позиций практической реализации, т.е. исчисления прибыли, именно второе определение представляется предпочтительным.

В экономической системе прибыль выполняет следующие функции:

- является показателем эффективности деятельности предприятия;
- обладает стимулирующей функцией, т.к. является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является источником формирования бюджетов различного уровня.

В российской практике употребляются следующие понятия прибыли:

Валовая прибыль – сумма прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации без НДС, акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость.

В валовую прибыль включено также превышение выручки от реализации основных фондов и иного имущества, что, прежде всего, означает прирост капитала. Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе.

Предприятие вправе списывать, продавать, ликвидировать и передавать свое имущество (здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, материальные ценности и другие виды имущества). Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов. Он определяется как разница между выручкой от реализации имущества (за вычетом НДС) и остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации. Под иным имуществом понимаются: сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты), валютные ценности (валюта, ценные бумаги в валюте, драгоценные металлы и камни), ценные бумаги.

Влияние на величину валовой прибыли оказывают доходы и расходы от внереализационных операций. Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией

продукции, основных фондов, иного имущества, выполнением работ и услуг. Финансовый результат определяется как доходы за минусом расходов по внереализационным операциям.

К доходам относят:

- доходы, подученные на территории РФ и за пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, т.е. часть прибыли, поступающая учредителю в оговоренном размере или дивидендов по акциям, пакетом которых владеет предприятие;

- дивиденды по акциям, доходы по облигациям и другим ценным бумагам;

- доходы от сдачи имущества в аренду;

- доходы от дооценки производственных запасов и готовой продукции;

- присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и др. санкции, а также доходы от возмещения убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году (суммы, поступившие от поставщиков по перерасчетам за услуги и материальные ценности, полученные и израсходованные в прошлом году, суммы, полученные от покупателей по перерасчетам за реализованную продукцию);

- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям с валютой;

- проценты по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К расходам относят:

- затраты по аннулированным производственным заказам, а также на производство, не давшее продукции, исключая потери, возмещаемые заказчиками;

- затраты на содержание законсервированных мощностей, за исключением затрат, возмещаемых из других источников;

- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;

- потери от уценки производственных запасов и готовой продукции;

- убытки по операциям с тарой;

- судебные издержки и арбитражные сборы;

- признанные штрафы, пени, неустойки и возмещение причиненных убытков;

- суммы сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями, отдельными лицами, подлежащие резервированию в соответствии с законодательством;

- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от списания безнадежной дебиторской задолженности;

- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий, включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидацией их последствий;

- некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий и других экстремальных условий;

- убытки от хищений, виновники которых не установлены;

- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам, а также по операциям с валютой.

Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) – конечный финансовый результат, отражаемый в балансе предприятия и выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Она используется для оценки эффективности производства, выявления

динамики ее роста и определения общей рентабельности, а также для целей налогообложения прибыли.

Чистой прибылью называют прибыль, остающуюся на предприятии после уплаты всех налогов и используемую на развитие производства и социальные нужды.

Объектом распределения является прибыль до налогообложения (балансовая) прибыль. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет, и по статьям использования на предприятии. Законодательно регулируется только часть прибыли, поступающая в бюджет.

Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, находится в компетенции организации. Исходной базой для исчисления налогооблагаемой прибыли является прибыль до налогообложения, которая корректируется на суммы безвозмездно полученных ценностей, сумм перерасхода по лимитируемым статьям затрат, разницу между суммой выручки от реализации, исчисленной по рыночным и фактическим ценам (при реализации по ценам ниже себестоимости), списанных на убытки недостач и т.д. При таких корректировках нередки случаи, когда исчисленный налог на прибыль превышает сумму балансовой прибыли. Следовательно, источником уплаты служат еще и оборотные средства. Распределение между предприятием и собственниками должно учитывать современное положение предприятия и перспективы его развития.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработок и освоения новой продукции и технологических процессов, затраты, связанные с техническим перевооружением, расширением предприятия, проведением природоохранных мероприятий, расходы по погашению долгосрочных кредитов. Накопленная прибыль может быть направлена в уставные капиталы др. предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, концернам, ассоциациям, союзам.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий. К материальным поощрениям относятся выплаты премий за достижение в труде, оказание материальной помощи, единовременные пособия, компенсация стоимости питания.

Вся прибыль; остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т.е. участвующую в накоплении, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимость имущества. Если прибыль не расходуется, она остается как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие такой прибыли свидетельствует о наличии источника для дальнейшего развития.

Планирование прибыли на предприятии.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования. Оно проводится отдельно по всем видам деятельности предприятия. В условиях стабильной экономики планирование осуществляется на 3-5 лет, распространено также текущее планирование в рамках одного года, и кратковременное – на квартал, полугодие. Объектом планирования являются элементы прибыли до

налогообложения или балансовой прибыли, и в первую очередь прибыль от реализации продукции.

Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия является необходимым условием грамотного принятия управленческих и предпринимательских решений. Одним из основных источников для анализа эффективности работы предприятия является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года. В бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу и размещению и по источникам образования.

В настоящее время используется форма баланса, которая определена в соответствии с требованиями Международных бухгалтерских стандартов, что соответствует балансу-нетто.

Форма бухгалтерского баланса

Бухгалтерский баланс-нетто предусматривает три раздела в активе и три раздела в пассиве.

Актив

I. Внеоборотные активы

II. Оборотные активы

III. Убытки

Пассив

IV. Капитал и резервы

V. Долгосрочные пассивы

VI. Краткосрочные пассивы

Итоги по активу и пассиву баланса называются валютой баланса.

Методы оценки статей баланса.

При составлении бухгалтерского баланса предприятия важное значение имеет оценка запасов материальных ресурсов. Запасы принято оценивать в балансе по фактической (покупной) стоимости их приобретения.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия является завершающим этапом учетного процесса. В ней отражаются итоговые данные, характеризующие имущественное и финансовое положение предприятия, результаты его хозяйственной деятельности.

Анализ данных бухгалтерской отчетности позволяет определить истинное имущественное и финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние предприятия – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность баланса. Отчетность позволяет определить общую стоимость имущества предприятия, стоимость иммобилизованных (т.е. основных и прочих внеоборотных) средств, стоимость мобильных (оборотных) средств, материальных оборотных средств, величину собственных и заемных средств предприятия.

Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия.

Понятие эффективности производства.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин: результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Финансовое состояние предприятия характеризуется платежеспособностью, прибыльностью, эффективностью использования активов и собственного (акционерного) капитала, ликвидностью.

Платежеспособность предприятия – способность выполнять свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства, используя свои активы. Коэффициент платежеспособности (Кп) определяется соотношением собственного капитала к общим обязательствам.

Коэффициент измеряет финансовый риск, т.е. вероятность банкротства.

Высокий коэффициент платежеспособности отражает минимальный финансовый риск и хорошие возможности для привлечения дополнительных средств со стороны.

Ликвидность предприятия отражает его способность вовремя оплатить предстоящие долги (обязательства), или возможность превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и прочие активы) в деньги для оплаты обязательств.

Коэффициент ликвидности (Кл) определяется отношением оборотных средств в деньгах к краткосрочным обязательствам.

Чем выше коэффициент ликвидности, тем выше платежеспособность фирмы.

Коэффициент покрытия (Кпо) определяется отношением всех оборотных средств к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент показывает, в какой мере краткосрочная задолженность предприятия покрывается его оборотными активами. Выбор и использование тех или иных показателей диктуется целями проводимого анализа. Следует отметить, что для определения реального состояния дел предприятия необходим анализ его баланса и основных показателей не менее чем за три года.