

МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Демидов В.И., д-р экон. наук, профессор
*Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

В модели интегрированного финансово-экономического анализа применен следующий пакет финансовых показателей.

1. Показатели, применяемые независимо от финансового результата:

а) маржинальный доход (разница между выручкой-нетто и переменными расходами). Вклад на покрытие, который должен покрывать постоянные расходы и ожидаемую прибыль;

б) влияние на другие проекты. Смысл можно сформулировать так: насколько изменится («+» – улучшится, «-» – ухудшится) общий финансовый результат, если исключить данный центр финансовой ответственности. Рассчитывается по каждому центру финансовой ответственности. Для этого из выручки-нетто вычитается сумма постоянных затрат центра финансовой ответственности и инкрементные затраты по реализованной продукции (приростные затраты, которые возникают при производстве или реализации дополнительной единицы продукции, реализации дополнительных товаров). Другой подход к оценке влияния – вычесть из выручки-нетто нерелевантные затраты (те, которые не связаны с принятием окончательного управленческого решения по данному проекту);

с) точка безубыточности в рублях (отношение постоянных расходов к удельному весу маржинального дохода в выручке-нетто). Показывает, сколько надо было получить доходов, чтобы выйти на нулевой результат;

д) процент достижения безубыточности (отношение фактической суммы реализации к точке безубыточности);

е) коэффициент издержкостоемкости (отношение суммарных затрат к выручке-нетто от реализации). Показывает, сколько рублей денежных средств было вложено для получения 1 рубля доходов (выручки-нетто). При безубыточном уровне равен 1, при при-

быльной деятельности меньше 1, при убыточной деятельности – больше 1.

Теоретически два последних показателя применяются независимо от финансового результата. Тем не менее, в случае получения прибыли их расчет не актуален: в показателях, применяемых при положительном финансовом результате, содержится вся необходимая информация.

2. Показатели, применяемые при положительном финансовом результате:

а) запас финансовой прочности в рублях (разница между фактической выручкой-нетто и точкой безубыточности);

б) запас финансовой прочности в процентах (отношение запаса финансовой прочности к выручке-нетто);

с) операционный рычаг (отношение маржинального дохода к прибыли). Запас финансовой прочности интересно рассматривать с позиции снижения доходности. Условно выручку – нетто от реализации продукции можно разделить на 2 составляющие – точка безубыточности и запас безопасности, выраженные в рублях. Тот объем реализации, который формирует точку безубыточности, необходим для достижения нулевого финансового результата, а запас безопасности – этот тот объем реализации, который «работает» на получение прибыли. При прочих равных условиях, если произойдет снижение выручки – нетто в рамках запаса безопасности, то безубыточность будет обеспечена.

Операционный рычаг ориентирован на оценку перспектив роста: на сколько процентов увеличится прибыль предприятия при увеличении доходов на 1 %;

д) рентабельность продаж (отношение прибыли к выручке-нетто) характеризует отдачу выручки;

е) рентабельность издержек обращения (отношение прибыли к суммарным затратам) оценивает отдачу затрат.

3. Показатели, необходимые для оценки деловой активности, нормирования и планирования запасов:

а) оборачиваемость запасов готовой продукции (товаров) в днях (количество дней в периоде делится на отношение списанной со склада продукции (товаров) к средним остаткам за период);

б) средний период реализации запасов готовой продукции (товаров) в днях (количество дней в периоде делится на отношение объ-

емов реализации к средним остаткам готовой продукции за период). Позволяет сделать вывод, какова была бы оборачиваемость продукции при существующих запасах и отсутствии внутризаводского оборота готовой продукции;

с) средний период внутризаводского оборота в днях (количество дней в периоде делится на разницу между списанной со склада и реализованной продукцией, деленную на средние остатки готовой продукции за период). Позволяет судить, какова была бы оборачиваемость продукции при существующих запасах и отсутствии реализации продукции.

Второй и третий показатели разработаны для анализа при наличии нескольких складов готовой продукции или товаров и перемещения по ним.

4. Показатели, необходимые для оценки состояния дебиторской и кредиторской задолженности по продажам:

а) средний коэффициент инкассации дебиторской задолженности покупателей (отношение суммы дебиторской задолженности на конкретную дату к общей сумме отгрузок за весь период деятельности);

б) коэффициент инкассации дебиторской задолженности по обязательствам, образовавшимся до отчетного периода (отношение суммы дебиторской задолженности по обязательствам, образовавшимся до отчетного периода, к сумме отгрузок, осуществленных до отчетного периода);

с) коэффициент инкассации дебиторской задолженности по обязательствам, образовавшимся в отчетном периоде (отношение суммы дебиторской задолженности, возникшей в отчетном периоде, к сумме отгрузок за отчетный период);

д) средний период инкассации дебиторской задолженности (без учета погашения авансов) в месяц (отношение средних остатков дебиторской задолженности к сумме, поступившей в погашение обязательств, умноженное на количество месяцев в отчетном периоде);

е) период инкассации дебиторской задолженности, образовавшейся до отчетного периода, в месяц (отношение средних остатков дебиторской задолженности по обязательствам, образовавшимся до отчетного периода, к сумме, поступившей в погашение этих обязательств, умноженное на количество месяцев в отчетном периоде);

f) средний период инкассации авансов, месяц (отношение средних остатков полученных авансов к сумме продукции, отгруженной в счет погашения этих авансов, умноженное на количество месяцев в отчетном периоде).

Рассчитанные коэффициенты инкассации свидетельствуют о доли неоплаченных обязательств в общей стоимости проданных товаров оказанных услуг и др.

Период инкассации обозначает временной отрезок, в течение которого можно ожидать погашения этих обязательств. Это средний срок коммерческого кредита, предоставляемого покупателям (период инкассации авансов – это средний срок коммерческого кредита, который предоставлен нам как поставщику).

Чрезмерная сумма дебиторской задолженности в текущей финансовой отчетности – нежелательное явление. Она негативно сказывается и в последующие периоды деятельности, когда при списании безнадежных долгов ухудшается финансовый результат. Теоретически работа по минимизации дебиторской задолженности начинается на стадии заключения договора. Перед заключением крупных сделок делается запрос на предоставление внешних форм отчетности за 2 года. На основе заверенных (желательно нотариально) копий «Баланса» и «Отчета о прибылях и убытках» рассчитываются и анализируются финансовые коэффициенты. Полученная информация может быть учтена при принятии решения о заключении договора или отказе от сотрудничества.

При наличии территориально удаленных подразделений необходимо обращать особое внимание на сроки предоставления данных в бухгалтерию, правильность оформления документов. Очень важным элементом является обратная связь между руководителями конкретных подразделений и экономистом (менеджером, аналитиком). Результаты экономических исследований должны быть доступны всем заинтересованным пользователям и доводиться не только до руководства, но и до каждого лица, принимающего управленческие решения по центру финансовой ответственности.

До составления финансовой отчетности или в течение 2-дневного срока после ее составления лицо, принимающее управленческие решения по центру финансовой ответственности, представляет в электронном виде свою оценку, описание, видение ситуации, проблем и перспектив, резервов роста и факторов, ограничивающих этот рост. По-

лученные данные сводятся воедино, анализируются и возвращаются в центр финансовой ответственности вместе с расчетами.

Интерактивный метод работы обусловлен следующими основными причинами:

1. Улучшение результатов деятельности и совершенствование – это цель деятельности фирмы в целом и каждого конкретного работника.

2. Руководство всегда интересуется мнением ответственных лиц при разговоре о результатах деятельности. Лучше, чтобы стороны изначально владели одинаковой информацией.

Никто, кроме самих работников, не может лучше владеть ситуацией и учитывать специфику их деятельности.

Литература

1. Гринцевич, Л.В., Экономические методы управления развитием предприятия / Л.В. Гринцевич, В.И. Демидов, Т.А. Сахнович. – Минск: БНТУ, 2010. – 477 с.