

Раздел 2: Учет и анализ хозяйственно-финансовой деятельности фармацевтической организации

Занятие 11. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. Экспресс-анализ.

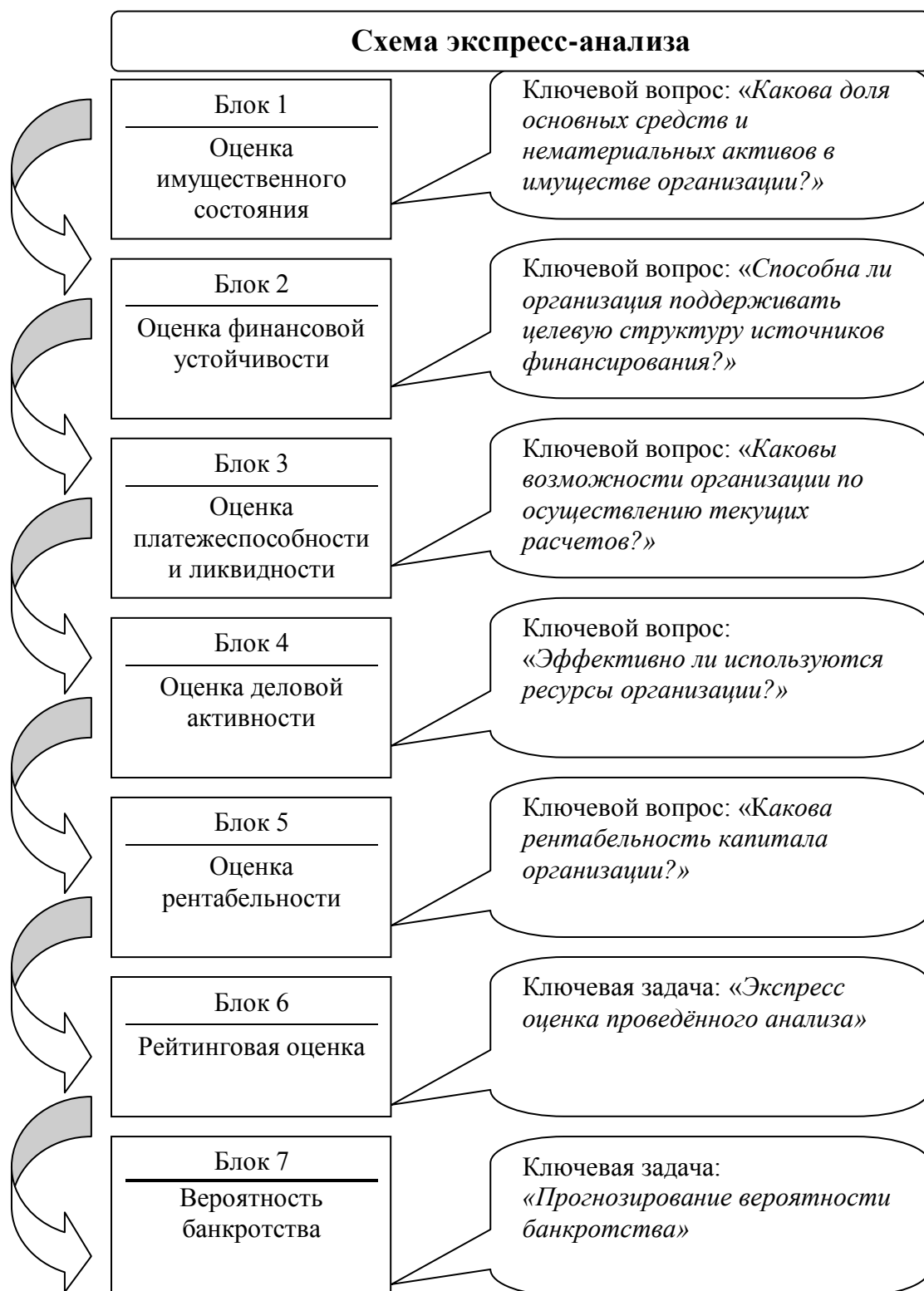


Рис. 1 Схема экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности

Экспресс-оценка финансового состояния аптечной организации
Блок №1. Оценка имущественного состояния

Основной задачей оценки имущественного состояния является определение структуры имущества аптечной организации. Оценка проводится путем расчета финансовых коэффициентов, сопоставление которых позволяет сформировать представление об имуществе аптеки (табл. 1).

Таблица 1

Оценка имущественного состояния аптечной организации

№ п/п	Наименование коэффициента	Экономическое значение	Порядок расчета	Норматив
1.	Удельный вес основных средств в активах	Показывает, какую долю в имуществе составляют основные средства	Отношение основных средств к валюте баланса	-
2.	Удельный вес дебиторской задолженности	Показывает, какую долю составляет дебиторская задолженность в имуществе аптеки	Отношение дебиторской задолженности к валюте баланса	-
3.	Удельный вес запасов в стоимости имущества	Показывает, какую долю в имуществе составляют запасы	Отношение стоимости запасов к валюте баланса	-
4.	Удельный вес денежных средств в имуществе	Показывает, какую долю в имуществе составляют денежные средства	Отношение денежных средств к валюте баланса	-
5.	Коэффициент мобильности оборотных средств	Показывает, какую долю составляют оборотные активы в имуществе аптеки	Отношение оборотных активов к валюте баланса	$\geq 0,6$

Блок №2. Анализ финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально аптечная организация управляет собственными и заемными средствами в течение периода предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития организации, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, т.е. отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств, свидетельствует о риске упущения благоприятных возможностей в развитии аптеки. Либо усложняет деятельность предприятия за счет иммобилизации свободных денежных средств в излишние материально-производственные запасы, увеличении доли издержек и нецелевых затрат.

Система показателей характеризующих финансовую устойчивость представлена на рисунке 6.

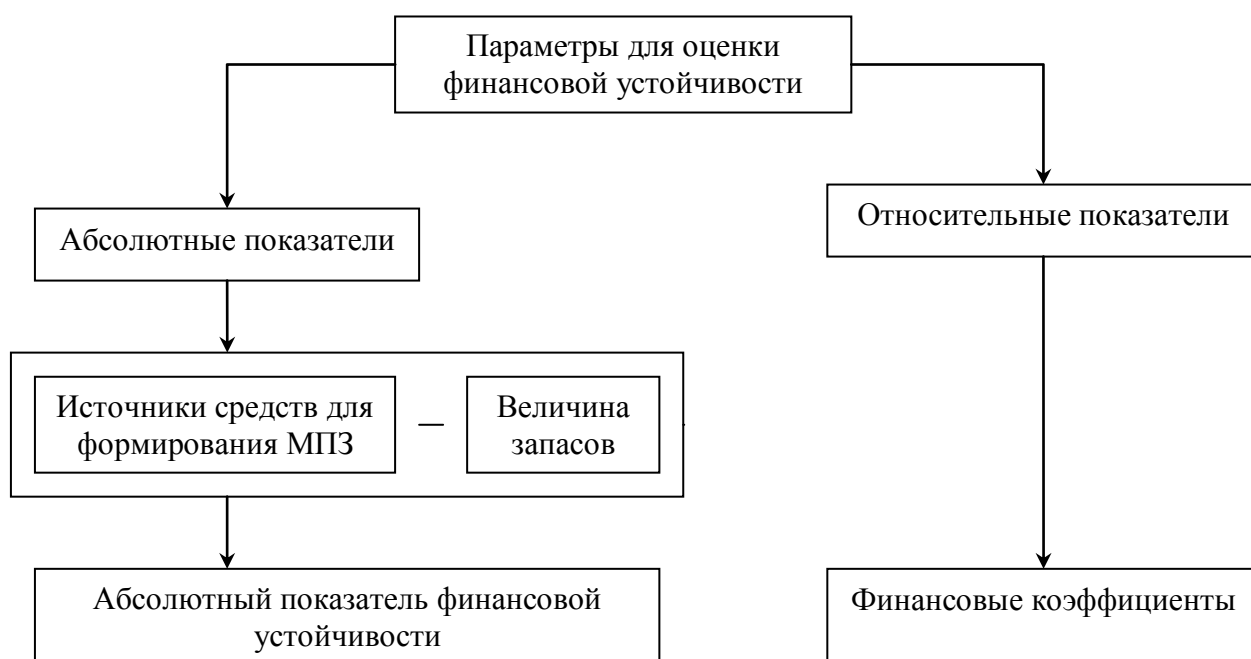


Рис. 6. Показатели финансовой устойчивости

I. Абсолютные показатели.

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода:

$$СОС = СК - ВОА, \text{ где}$$

СОС – собственные оборотные средства (чистый оборонный капитал) на конец расчетного периода.

СК – собственный капитал.

ВОА – внеоборотные активы.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ):

$$СДИ = СОС + ДКЗ, \text{ где}$$

ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы.

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ):

$$ОИЗ = СДИ + ККЗ, \text{ где}$$

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

По полученным данным определяют три показателя обеспеченности запасов источниками финансирования:

1. $\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$, где З – запасы.
2. $\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}$
3. $\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}$

Приведенные показатели трансформируются в трехфакторную модель (М):
 $M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ})$

Характеристика финансовой устойчивости организации в зависимости от значения трехфакторной модели приведена в **таблице 2**.

Таблица 2

Характеристика финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Трехфакторная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$, т.е. $\Delta\text{СОС} \geq 0$; $\Delta\text{СДИ} \geq 0$; $\Delta\text{ОИЗ} \geq 0$.	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Аптека не зависит от внешних кредиторов
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$, т.е. $\Delta\text{СОС} < 0$; $\Delta\text{СДИ} \geq 0$; $\Delta\text{ОИЗ} \geq 0$.	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности.
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0, 0, 1)$, т.е. $\Delta\text{СОС} < 0$; $\Delta\text{СДИ} < 0$; $\Delta\text{ОИЗ} \geq 0$.	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0, 0, 0)$, т.е. $\Delta\text{СОС} < 0$; $\Delta\text{СДИ} < 0$; $\Delta\text{ОИЗ} < 0$.	отсутствуют	Аптека полностью неплатежеспособна и находится на грани банкротства.

Таким образом, данная модель позволяет быстро установить и характеризовать общее состояние финансовой устойчивости организации.

Для более детальной характеристики используют относительные финансовые показатели, характеризующие финансовую устойчивость, которые также позволяют определить степень зависимости аптеки от внешних инвесторов и кредиторов.

Финансовая устойчивость организации оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов (**таблица 3**).

Блок №3. Анализ платежеспособности и ликвидности

Аптечная организация считается платежеспособной, если соблюдается следующее условие:

$$OA \geq KO,$$

где OA – оборотные активы; KO – краткосрочные обязательства

Более частный случай платежеспособности: если собственные оборотные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность):

$$COC \geq CO$$

$$COC = OA - KO$$

На практике платежеспособность организаций чаще выражается через ликвидность баланса.

Основная часть оценки ликвидности баланса заключается в необходимости установить величину покрытия обязательств аптечной организации её активами.

Для осуществления анализа активы и пассивы баланса классифицируют по степени убывания ликвидности (рис. 7).



Рис. 7. Классификация активов и пассивов по степени убывания ликвидности

Для определения ликвидности баланса группы актива и пассива сравниваются между собой. Условия абсолютной ликвидности следующие:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \geq P4$$

Обязательным условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит балансирующий характер. Его наличие свидетельствует о наличии у организации собственных оборотных средств.

Теоретически дефицит средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой. Однако на практике менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные. Поэтому если любое из неравенств имеет знак противоположный нормативному, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Сравнение А1 с П1 и А1 + А2 с П2 позволяет установить текущую ликвидность аптеки, что свидетельствует о её платежеспособности на ближайшее время. Сравнение А3 с П3 выражает перспективную ликвидность, что является базой для прогноза долгосрочной платежеспособности.

Для детальной оценки ликвидности организации используется метод, основанный на расчете и оценке значений следующих финансовых коэффициентов (таблица 4).

Таблица 4

Относительные показатели ликвидности

№ п/п	Наименование коэффициента	Экономическое значение	Порядок расчета	Норматив
1.	<i>*Коэффициент текущей ликвидности</i>	<i>Характеризует общую обеспеченность аптеки оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения краткосрочных обязательств</i>	<i>Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам (стр. 1510 Баланса + стр. 1520 Баланса + стр. 1550 Баланса)</i>	$\geq 1,0$ (1,0 – критическое значение; 1,5-2,0 – хороший показатель; >2 – неэффективное использование оборотных активов)
2.	Коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет денежных средств и имеющейся дебиторской задолженности	Отношение суммы денежных средств, краткосрочных фин. вложений и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам (стр. 1510 Баланса + стр. 1520 Баланса + стр. 1550 Баланса)	0,7 – 0,8
3.	<i>*Коэффициент абсолютной ликвидности</i>	<i>Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена</i>	<i>Отношение денежных средств и финансовых вложений (стр. 1240 Баланса + стр. 1250 Баланса) к краткосрочным обязательствам (стр. 1510 Баланса + стр. 1520 Баланса + стр. 1550 Баланса)</i>	$\geq 0,2$, т.е. организация может погасить по первому требованию кредитора 20% и более краткосрочных обязательств

4.	<i>*Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами</i>	<i>Характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости</i>	<i>Отношение собственных оборотных средств к оборотным средствам</i>	$\geq 0,1$ $0,1 -$ <i>критическое значение;</i> $0,3 - 0,5 -$ <i>хороший показатель (чем больше значение, тем больше у организации возможностей в проведении независимой финансовой политики)</i>
----	---	---	--	---

**Общая степень платежеспособности. Данный показатель позволяет оценить общую ситуацию с платежеспособностью организации, размерами заемных средств и сроками погашения задолженности перед кредиторами.*

Общая степень платежеспособности = $\frac{\text{Итог раздела IV Баланса} + \text{Итог раздела V Баланса}}{\text{Среднемесячная выручка}}$
(выручка за анализируемый период/кол-во месяцев в анализируемом периоде)

<i>Больше 3</i>	<i>3 и меньше 3</i>
<i>Организации потребуется больше 3-х месяцев на погашение кредиторской задолженности за счет выручки. Либо выручка слишком мала, либо значителен размер обязательств организации</i>	<i>Организация способна погасить свои обязательства перед кредиторами только за счет своей выручки в течение 3-х месяцев (или за более короткий срок, если показатель меньше 3)</i>

Блок №4. Анализ деловой активности

Деловую активность аптечной организации предлагается измерять с помощью системы количественных и качественных критериев.

Качественные критерии:

- широта рынка сбыта;
- конкурентоспособность;
- наличие постоянных поставщиков и покупателей;

Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, что часто бывает затруднено недостатком соответствующей информации.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

Абсолютные показатели:

- темп роста прибыли ($T_{\Pi}, \%$);
- темп роста выручки от реализации товаров ($T_B, \%$);
- темп роста активов ($T_A, \%$).

Оптимальное соотношение между показателями:

$$T_{\Pi} > T_B > T_A > 100\%$$

Эта зависимость означает:

- экономический и имущественный потенциал предприятия возрастает ($T_A > 100\%$);
- по сравнению с увеличением экономического потенциала объём реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы организации используются всё более эффективно ($T_B > T_A$);
- прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек обращения ($T_{II} > T_B$).

Приведённое соотношение в практике зарубежного менеджмента называют **золотым правилом экономики организации**.

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов аптеки. Их можно представить в виде системы финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости - **таблице 5**.

Таблица 5

Относительные показатели деловой активности

№ п/п	Наименование коэффициента	Экономическое значение	Порядок расчета	Норматив
1	Коэффициент оборачиваемости запасов в оборотах	Показывает, сколько оборотов совершил средний запас в отчетном периоде	Отношение себестоимости реализованных товаров к средней стоимости запасов	
2	Коэффициент оборачиваемости запасов в днях	Характеризует продолжительность прохождения запасами всех стадий реализации	Отношение числа дней в отчетном периоде к оборачиваемости запасов по числу оборотов	
3.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в оборотах	Показывает, сколько оборотов в отчетном периоде совершил собственный капитал предприятия	Отношение выручки от реализации товаров к среднему значению собственного капитала	
4.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в днях	Показывает, в течение какого времени собственный капитал совершает оборот	Отношение числа дней в периоде к числу оборотов собственного капитала	

Таблица 6

Дополнительные относительные показатели деловой активности

№ п/п	Наименование коэффициента	Экономическое значение	Порядок расчета	Норматив
1	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах	Показывает, сколько оборотов совершила дебиторская задолженность в отчетном периоде	Отношение себестоимости реализованных товаров к средней величине дебиторской задолженности	
2	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях	Характеризует срок погашения дебиторской задолженности покупателями	Отношение числа дней в отчетном периоде к оборачиваемости дебиторской задолженности по числу оборотов	
3.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в оборотах	Показывает, сколько оборотов в отчетном периоде совершила кредиторская задолженность	Отношение себестоимости реализованных товаров к средней величине кредиторской задолженности	
4.	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях	Показывает средний срок возврата коммерческого кредита поставщикам	Отношение числа дней в периоде оборачиваемости кредиторской задолженности по числу оборотов	
5.	Производительность труда	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов, отражает размер товарооборота или величину торговых наложений, приходящихся на одного работника	Отношение выручки от реализации (или торговых наложений) к среднесписочной численности работников	Рост в динамике – благоприятная тенденция
6.	Фондоотдача	Показывает эффективность использования основных средств, отражает величину товарооборота, приходящуюся на 1 рубль стоимости основных средств	Отношение выручки от реализации к средней стоимости основных средств	Рост в динамике – благоприятная тенденция

Блок №5. Анализ финансовых результатов и рентабельности аптеки

Данный раздел имеет особое значение, т.к. характеризует эффективность хозяйственной деятельности аптечной организации.

Пути формирования финансовых результатов торговой организации представлены на рисунке 8.

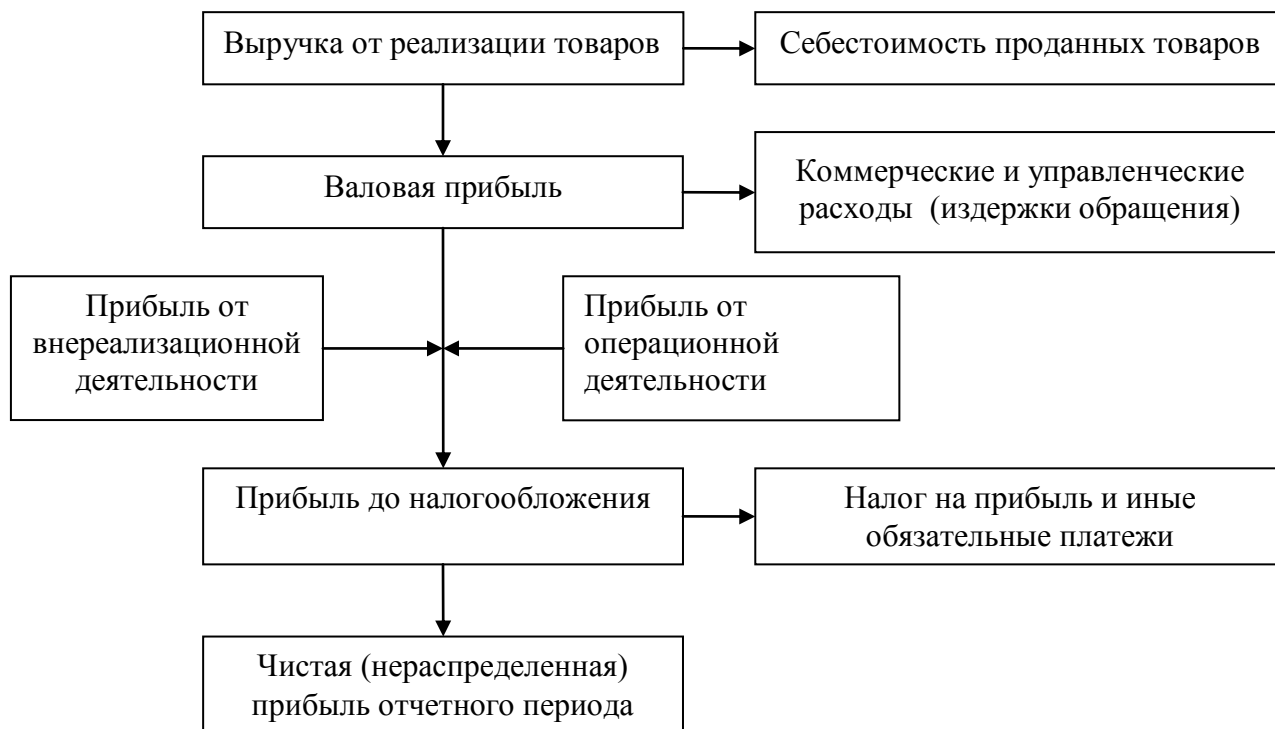


Рис. 8. Пути формирования финансовых результатов

Анализ каждого элемента прибыли имеет важное значение для руководства организации, поскольку такой анализ позволяет определить перспективы развития. Ввиду того, что прибыль является одним из источников финансирования капитальных вложений и пополнения оборотных средств.

Анализ динамики и структуры финансовых результатов деятельности аптечной организации может осуществляться на основе данных отчета о прибылях и убытках за анализируемый период и включает в себя:

1. Изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным периодом – горизонтальный анализ.
2. Структурный анализ соответствующих статей (в процентах).
3. Изучение динамики изменения показателей за ряд периодов – трендовый анализ.
4. Исследование влияния отдельных факторов на прибыль – факторный анализ.

Анализ бухгалтерской прибыли (до налогообложения) начинается с исследования ее динамики и структуры, как по общей сумме, так и в разрезе составляющих ее элементов.

Аналізу подвергают следующие статьи бухгалтерской отчетности:

1. Выручка от реализации товаров.
2. Себестоимость проданных товаров (покупная цена).
3. Валовая прибыль.
4. Коммерческие расходы.
5. Управленческие расходы.
6. Прибыль (убыток) от продаж.

Необходимо определить абсолютное отклонение показателей отчетного периода

относительно базисного или предыдущего периода, выраженное в долях или процентах.

Ключевым элементом прибыли от продаж является валовая прибыль. Она представляет собой разницу между выручкой от реализации товаров и себестоимость проданных товаров.

$$ВП = \sum (Ц - С),$$

где Ц – продажная цена единицы товара; С – себестоимость товарной единицы (покупная цена).

Другим важным показателем является чистая прибыль, или прибыль после налогообложения. Показатель учитывает необходимость уплаты налогов и других вычетов, тем самым характеризует количество средств поступающих в распоряжение аптечной организации.

Экономическая эффективность деятельности организации выражается показателями рентабельности.

На практике следует различать показатели экономической и финансовой рентабельности. Экономическая рентабельность – параметр, исчисленный исходя из величины потенциальной прибыли, определяется для вновь образующихся хозяйствующих субъектов и инновационных проектов, на основе прогнозных данных заложенных в бизнес-плане. Финансовая рентабельность определяется на базе реальной прибыли, включенной в финансовую отчетность предприятия.

Общую рентабельность предлагается рассчитывать с использованием факторной математической модели:

$$R = (1 - Н) \cdot (ТО - [ТО : \{0,01 ТН\% + 1\}] - ИО) : ТО, \text{ где}$$

Н – отношение суммы налогов из прибыли к сумме балансовой прибыли в виде десятичной дроби;

ТО – товарооборот;

ТН% - среднее значение торговой надбавки в процентах;

ИО – прочие издержки, учитываемые на счетах бухгалтерского учета (счет 20, 44, 91)

[ТО : {0,01 ТН% + 1}] – сумма переменных издержек, связанных с закупкой товаров у поставщиков. Чем больше это значение, тем меньше финансовый результат.

Кроме того, для более детальной оценки рентабельности аптечной организации применяются ряд финансовых коэффициентов, приведенных в **таблице 7**.

Таблица 7

Относительные показатели рентабельности

№ п/п	Наименование коэффициента	Экономическое значение	Порядок расчета	Норматив
1	Коэффициент рентабельности продаж (операционная рентабельность)	Показывает, сколько прибыли получено с 1 руб. реализованной продукции, работ, услуг	Отношение прибыли к выручке от реализации	Ставка рефинансирования ЦБ
2	Коэффициент рентабельности по чистой прибыли	Показывает, сколько чистой прибыли получено с 1 руб. реализованной продукции, работ, услуг	Отношение чистой прибыли к выручке от реализации	

3	Коэффициент рентабельности совокупного капитала предприятия	Характеризует эффективность использования всего имущества предприятия	Отношение чистой прибыли к среднему значению валюты баланса	
4	Период окупаемости собственного капитала	Характеризует продолжительность периода времени, необходимого для полного возмещения величины собственного капитала прибылью от различных видов деятельности	Отношение среднего значения собственных средств к чистой прибыли	
5	Коэффициент рентабельности собственного капитала	Характеризует эффективность использования собственного капитала аптекой	Отношение чистой прибыли к среднему значению собственных средств	

***Рентабельность активов.** Отражает, насколько организация эффективно использует свои активы, т.е. показывает, способны ли активы приносить прибыль. Рассчитав значение этого показателя, можно определить, сколько активов приходится на каждый рубль, вложенный в активы организации.

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения (стр. 2300 Отчета о финансовых результатах)}}{\text{Итого раздела I Баланса + Итого раздела II Баланса}}$$

Чем больше получившийся результат, тем лучше (при положительном значении данного показателя). Можно сравнить его со среднеотраслевым показателем.

Данные показатели позволяют оценить эффективность использования отдельных статей баланса, характеризующих определенный вид деятельности организации.

Блок №6. Определение рейтингового числа предприятия

Для определения рейтинга предприятий предлагается использовать пять показателей, наиболее часто применяемых и более полно характеризующих его финансовое состояние.

Выражение для определения рейтингового числа имеет вид:

$$R = 2K_0 + 0,1K_n + 0,08K_u + 0,45K_{pn} + K_{pk}, \text{ где}$$

R – рейтинговая оценка;

K_0 - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

K_n - коэффициент текущей ликвидности;

K_u - коэффициент оборачиваемости общего капитала;

K_{pn} - коэффициент рентабельности продаж;

K_{pk} - коэффициент рентабельности собственного капитала.

Если расчетное значение рейтинговой оценки будет равно 1 и более, то финансовое состояние предприятия является удовлетворительным. Рейтинг предприятия не остается постоянным – он может повышаться и понижаться. Увеличение значения рейтинга свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятий с рейтинговой оценкой менее 1 характеризуется как неудовлетворительное и требует незамедлительной корректировки.

Блок №7. Прогнозирование вероятности банкротства

Прогнозирование вероятности банкротства осуществляется с использованием двух- и пятифакторных моделей.

Наиболее простой считается двухфакторная модель. Она основана на двух ключевых показателях – коэффициенте текущей ликвидности доле заёмного капитала в имуществе организации.

$$Z = -0,3877 + K_n \cdot (-1,0736) + 0,579 \cdot \frac{\text{Сумма заёмных средств}}{\text{Общая стоимость имущества}}, \text{ где}$$

K_n - коэффициент текущей ликвидности;

Если $Z > 0$, вероятность банкротства невелика, если $Z < 0$, вероятность банкротства высокая.

Однако двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния организации, а потому возможны значительные отклонения прогноза от реальной ситуации. Для получения более точных данных используется индекс кредитоспособности (пятифакторная модель), предложенная Э. Альтманом:

$$Z = 3,3 \cdot A + 1,0 \cdot B + 0,6 \cdot C + 1,4 \cdot D + 1,0 \cdot E,$$

$$\text{где } A = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Общая стоимость имущества}}$$

$$B = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Общая стоимость имущества}}$$

$$C = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заёмный капитал}}$$

$$D = \frac{\text{Реинвестированная прибыль}}{\text{Общая стоимость имущества}}$$

$$E = \frac{\text{СОС}}{\text{Общая стоимость имущества}}$$

Если $Z < 1,8$ – вероятность банкротства очень велика,

$1,9 < Z < 2,7$ – вероятность банкротства средняя,

$2,8 < Z < 2,9$ – вероятность банкротства невелика,

$Z > 3,0$ – вероятность банкротства ничтожно мала.

