

Е.В. Ильющенко, В.В. Кожарский

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Недостаточное внимание показателям эффективности использования основных средств и нематериальных активов в настоящее время обусловлено, в первую очередь тем, что в условиях инфляции и спада производства, оценка эффективности долгосрочных вложений (которыми, в конечном итоге являются объекты долгосрочных и нематериальных активов) чрезвычайно затруднена. Кроме того, анализ предполагает и прогноз, а прогнозировать эффективность использования объектов основных средств на более или менее длительную перспективу в условиях структурной перестройки

экономики весьма сложно. Тем не менее, именно повышение эффективности использования основных производственных фондов может явиться дополнительным источником прибыли (или снижения убытка).

Наиболее наглядным и эффективным является анализ показателей эффективности, рассматриваемых в динамике, то есть по сравнению с периодом, предшествующем отчетному или за несколько таких периодов. Такой анализ позволяет выявить негативные и позитивные тенденции в использовании отдельных объектов и их групп и с большей долей точности.

1. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Оценка эффективности использования отдельных объектов и групп нематериальных активов (НМА) для отечественной науки является сравнительно новым и малоисследованным направлением.

Причины этому - проблемы с методологией определения влияния отдельных видов НМА на объем и рентабельность производства. В самом деле, если мы сравнительно точно можем оценить влияние на финансовые результаты вновь приобретенной лицензии на производство какой-либо продукции (результатом будет улучшение качества, снижение себестоимости и отпускной цены продукции либо одного из перечисленных факторов), то влияние на финансовые результаты, например, деловой репутации организации весьма и весьма неявно.

Таким образом, задачами и направлениями анализа НМА будут являться:

- изучение изменений объема и структуры НМА;
- анализ влияния отдельных объектов или групп НМА на финансовые результаты организации;
- анализ состояния объектов НМА.

Анализ НМА лучше всего производить на основании данных годовой бухгалтерской отчетности, а именно раздела 2 формы № 3 Приложение к балансу предприятия и разделу II актива бухгалтерского баланса. Недостатком данного подхода является то, что, во-первых, форма № 3 составляется только в составе годовой отчетности и, следовательно, для проведения оперативного анализа следует искать другие методы и формы; а во-вторых, данные уже сгруппированы и анализировать можно только влияние групп.

Сначала для анализа по данным бухгалтерского баланса следует определить динамику удельного веса стоимости НМА в общей стоимости имущества организации и стоимости долгосрочных и нематериальных активов в частности. Данный показатель может свидетельствовать только о том, в какой степени организацией используются различные права и каковы тенденции этого использования. Если в отчетном году увеличения стоимости НМА не произошло, а имело место снижение, то это может быть результатом выбытия отдельных объектов либо обычным начислением износа (в балансе НМА, как и основные средства отражаются по остаточной стоимости). В свою очередь, уменьшение стоимости НМА может быть обусловлено следующими причинами:

- отсутствие источников финансирования приобретения объектов нематериальных активов;
- отсутствие необходимости их приобретения;
- смена приоритетов в экономической политике организации (взяв курс на более эффективное использование имеющихся ресурсов);
- ослабление внимания к возможности влияния на финансовые результаты посредством приобретения прав использования новейших научно-технических разработок.

Как видно, явно отрицательным является последний фактор. При этом его влияние в отчетном году может и не выразиться в определенных финансовых потерях.

Если налицо уменьшение удельного веса НМА в общей стоимости имущества, то это может свидетельствовать о следующих тенденциях: в отчетном году увеличение стоимости основных средств или оборотных активов шло более вы-

сокими темпами, чем увеличение стоимости НМА. Оценить ситуацию можно только в том случае, когда будут определены причины этого изменения. Наиболее вероятным и позитивным является рост объемов производства. Но нельзя исключать и неоправданное увеличение объемов производственных запасов, затоваривание готовой продукцией, рост дебиторской задолженности. В любом случае проследить воздействие НМА на изменение структуры имущества организации весьма трудно;

в отчетном году был велик процент выбытия объектов НМА. Разумеется, если взамен выбывших прав, новые не приобретаются, то это показатель отрицательный. Но и здесь окончательное заключение можно сделать только после выяснения необходимости приобретения новых объектов НМА взамен выбывших.

В том случае, когда уменьшается удельный вес НМА в общей стоимости долгосрочных и нематериальных активов, влияние на этот процесс собственно нематериальных активов может быть только косвенным и показатель имеет значение только для выявления общих тенденций использования этого вида имущества.

Значительно больший интерес может представлять исследование структуры НМА и динамики ее изменения.

В разделе 2 "Состав нематериальных активов и их движение" формы № 3 в отдельные группы выделены только:

- права на изобретения и другие аналогичные объекты интеллектуальной собственности;
- права пользования природными ресурсами;
- права пользования зданиями, сооружениями, оборудованием;
- программные средства обеспечения;
- права торговли на биржах (брокерские места);
- организационные расходы;
- прочие нематериальные активы.

Стоимость организационных расходов и деловой репутации организации никакой аналитической нагрузки не несут (первые - потому, что по данной статье может отражаться только стоимость расходов, связанных с созданием организации, а вторые - потому, что по существующим требованиям, по статье "Деловая репутация организации" отражается превышение покупной цены приватизационного имущества над его оценочной (начальной) стоимостью, то есть операция осуществляется одновременно и ее результаты впоследствии корректировке не подлежат). Поэтому для анализа структуры НМА и ее динамики целесообразно использовать значения только сумм, показанных по статьям

"права на объекты интеллектуальной собственности" и "права на пользование обособленными природными объектами", а также по статье "прочие" с указанием видов НМА, стоимость которых отражена по этой статье.

При этом следует учитывать, что большое значение для формирования правильных выводов имеет отрасль, к которой относится данная организация. Так, если в наукоемких отраслях удельный вес стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности ниже удельного веса других составляющих, то это серьезный сигнал неблагоприятного состояния организации в части долгосрочной или среднесрочной перспективы. С другой стороны, если в добывающих отраслях наблюдается тенденция к стабильному уменьшению удельного веса стоимости прав на использование природных ресурсов, то в недалеком будущем это может вылиться во вполне реальную ситуацию - при удовлетворительном обеспечении материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, организация не сможет работать, так как у нее отсутствует право на разработку какого-то месторождения.

Для того, чтобы сделать правильный вывод о структуре НМА (если это нельзя определить явно исходя из принадлежности организации к соответствующей отрасли) можно воспользоваться структурой основных средств. Так, для организаций, у которых высок удельный вес стоимости вычислительной оргтехники снижение удельного веса стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности должно однозначно считаться отрицательным показателем. Если же в составе основных средств преобладают машины и механизмы, используемые для добычи и первичной обработки природных ресурсов или используемые при освоении земельных участков, то необходимо стремиться к тому, чтобы удельный вес стоимости прав на пользование обособленными природными объектами, по меньшей мере, не снижался.

В том случае, когда влияние того или иного объекта на объем или качество выпускаемой продукции безусловно, можно проанализировать собственно эффективность использования этого объекта. Рецепта на все случаи дать, наверное, невозможно. Но общее направление должно быть таким - в какой степени вновь приобретенные объекты НМА повлияли на объем выручки от реализации (объем продаж или объем выпуска) или на отпускную цену (качество продукции). Вполне возможно, что зависимость будет линейной, то есть прирост количества выпущенной продукции прямо пропорционален увеличению стоимости НМА. Если же зависимость является функциональной, то следует отыскать второй

фактор, влияющий на тот же показатель и дальнейшее исследование вести методом цепных подстановок. Для тех, кто какое-то время занимается проблемами финансового или экономического анализа знает в чем заключается этот метод. Для начинающих же можем сказать, что суть метода в выявлении влияния каждого из факторов на изменение общего показателя. Весь расчет ведется в процентах. При этом сначала фактическое значение одного фактора умножается на значение другого показателя за прошедший период и полученный результат соотносится с фактическим результатом за отчетный период. Влияние другого фактора можно найти простым вычитанием из величины изменения общего изменения показателя, являющегося произведением значений исследуемых факторов, полученного значения.

Заметим, что наиболее удовлетворительные результаты получаются тогда, когда исследуется влияние только двух факторов. Если в расчете участвуют три и более фактора, то их необходимо объединить в две группы (или в два комплексных показателя), а затем исследовать влияние каждого внутри этой группы.

Далее целесообразно исследовать структуру нематериальных активов по срокам полезного использования. Как известно, полезный срок использования НМА определяется при их оприходовании и впоследствии не корректируется. В ряде случаев этот срок может быть ограничен некоторыми условиями (например, договором на использование данного объекта или техническими условиями его использования). Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые виды нематериальных активов не амортизируются. Поэтому в отношении их понятие срока полезного использования становится бессмысленным.

Если при исследовании структуры НМА по срокам использования выяснится, что все или большая часть объектов предполагается к использованию в течение максимальных или близких к ним сроков, то целесообразно провести проверку правильности подходов к определению срока полезного использования. Не исключено, что сроки полезного использования были необоснованно завышены, что привело к занижению себестоимости продукции. В данном случае применение финансовых санкций к организации со стороны налоговых органов вряд ли возможно, так как организация за пределы своих полномочий не вышла, да и налог на прибыль был уплачен с большей суммы. Но, если смотреть глубже, то уровень себестоимости оказывает влияние на уровень рыночных цен. Разумеется, влияние это не прямое. При установлении рав-

новесной рыночной цены всегда присутствуют два фактора - цена спроса и цена предложения. В цену предложения производитель закладывает себестоимость продукции и уровень рентабельности, который позволяет обеспечить необходимое развитие организации. В условиях цивилизованного рынка уровень рентабельности или норма прибыли для большинства организаций данного региона или отрасли должен быть близким. А значит, конкуренция сводится к конкуренции в уровне себестоимости. Если у одного из участников рынка этот уровень оказывается занижен, то в убытке оказывается не только он, но и другие организации, выпускающие аналогичную продукцию. Другими словами, организация, занизившая себестоимость своей продукции, фактически финансирует своих покупателей.

Следующим этапом анализа нематериальных активов может стать исследование состояния объектов НМА по периодам использования. Здесь уместно рассчитать коэффициенты износа и коэффициенты годности групп и отдельных объектов НМА по примеру того, как это делается в отношении основных средств (см. ниже). В том случае, если полученные результаты говорят о высоком уровне износа объектов НМА, это является сигналом к более глубокому исследованию обеспеченности организации отдельными видами нематериальных активов.

Также можно рассчитать коэффициенты обновления и выбытия. По одному лишь значению этих коэффициентов (даже в динамике) сделать какой-либо однозначный вывод нельзя. Высокий коэффициент обновления может быть обусловлен сменой приоритетов деятельности организации, плановой заменой или появлением на рынке новых, гораздо более эффективных объектов НМА. Но, с другой стороны, высокое значение этого показателя может свидетельствовать и о неправильной стратегии в обеспечении организации нематериальными активами (проще говоря, если в какой-то момент времени было приобретено большое количество объектов НМА, использование которых впоследствии стало невозможным или неэффективным). То есть, в любом случае, необходимо тщательное исследование причин выбытия объектов нематериальных активов.

Обобщающим показателем эффективности использования НМА и средств на их приобретение является показатель, отражающий соотношение темпов роста прибыли (или выручки от реализации продукции, работ, услуг) и темпов роста стоимости нематериальных активов. В общем случае этот показатель должен быть больше единицы.

2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Большую часть показателей, используемых для анализа эффективности использования основных средств можно взять из раздела 1 "Состав основных средств и их движение" формы № 3 Приложение к балансу предприятия.

Анализ целесообразно начать с анализа динамики структуры основных средств. Разумеется, анализ динамики стоимости всех основных средств и их удельного веса в общей стоимости имущества организации тоже может дать почву для размышлений и предпосылки для каких-то выводов. Но здесь очень сильно влияние отраслевых особенностей и дать какие-либо общие рекомендации не представляется возможным.

Анализ структуры основных средств более нагляден и полезен нежели анализ структуры нематериальных активов. Это обусловлено, в первую очередь, большей исследованностью вопроса, а также тем, что классификация основных средств по видам очень хорошо отражает степень участия каждого элемента в производственном процессе.

В составе основных средств принято выделять активную часть (в некоторых источниках остальную часть называют пассивной, но это неправильно хотя бы терминологически - в процессе производства участвуют, как правило, все основные производственные фонды, а понятие пассивный предполагает объект воздействия, а не субъект). К активной части относятся машины, оборудование и транспортные средства. Выше отмечалось, что рекомендовать какой-то один общий показатель удельного веса активной части основных средств в общей стоимости имущества организации нельзя. Но изучать этот показатель в динамике весьма полезно.

Итак, если в отчетном периоде удельный вес активной части снизился, это безусловно говорит о негативных тенденциях. Либо выбывшие объекты основных средств не были своевременно заменены, либо в течение отчетного периода были приобретены или введены в эксплуатацию законченные строительством объекты, не относящиеся к активной части. В последнем случае это может означать и то, что введенные здания и сооружения своевременно не были в достаточной мере укомплектованы необходимым оборудованием. Разумеется, при анализе этого показателя следует учитывать и другие факторы:

норму амортизации по отдельным группам основных средств. Как правило, норма амортизации основных средств, относящихся к активной части выше, чем, например, капитальных зданий. А так как в отчетности отражается остаточная стоимость объектов основных средств, то

при неизменной первоначальной или восстановительной стоимости, на конец отчетного периода уменьшение остаточной стоимости активной части будет идти более высокими темпами. Если в отношении активной части применяется механизм ускоренной амортизации, то разница может быть еще более разительной. Поэтому, целесообразно изучать динамику удельного веса активной части основных средств по первоначальной или восстановительной, но не остаточной стоимости;

в течение отчетного года произошло существенное изменение производственной программы организации, в результате которой часть основных средств оказалась в числе излишествующих или неиспользуемых и была реализована. В этом случае можно скорректировать остальную часть стоимости основных средств (реализация которых технологически невозможна) на коэффициент уменьшения объема производства.

Следующим этапом является сопоставление темпов прироста стоимости основных производственных фондов и основных фондов непродуцированной сферы. Ясно, что прирост стоимости основных производственных фондов должен быть выше. Превышение темпов прироста стоимости основных непродуцированных фондов может быть объяснимо только на коротких временных участках (например, при вводе в эксплуатацию дорогостоящих объектов социальной сферы, срок создания которых превышает отчетный период), но не как тенденция.

Во всех случаях использования в целях анализа стоимости основных средств, целесообразно принимать все-таки первоначальную стоимость (то есть без учета результатов переоценки). В ряде случаев результаты переоценки могут существенно изменить значения отдельных показателей и привести к неправильным выводам.

Далее следует провести анализ состояния основных средств. Для этого рассчитываются следующие коэффициенты:

коэффициент износа основных средств - отношение сумм начисленного износа к общей стоимости основных средств. При этом можно применять и суммы износа и стоимости с учетом переоценки, так как износ корректируется одновременно с переоценкой. Этот показатель отражает состояние изношенности объектов основных средств и позволяет сделать выводы о необходимости их обновления. Более полная картина будет в том слу-

чае, когда анализ проводится по группам основных средств;

коэффициент годности - разница между единицей и коэффициентом износа. Как коэффициент износа, так и коэффициент годности могут служить для косвенной оценки морального износа объектов основных средств. Особенно актуальным это является для активной части. Высокий коэффициент износа говорит, кроме прочего, и о том, что вероятно, эти объекты находятся в стадии существенного (если не полного) морального износа и вопрос их обновления возможно уже жизненно важен;

коэффициент обновления основных средств - отношение стоимости вновь поступивших основных средств к общей их стоимости. При анализе этого показателя уместно использовать те же соображения, которые были изложены при характеристике анализа использования нематериальных активов: структура поступивших объектов, целесообразность их поступления и т.д.; коэффициент выбытия - отношение стоимости выбывших основных средств к общей их стоимости. Кроме того (при анализе объектов нематериальных активов) следует добавить, что при анализе этого показателя небесполезно изучить финансовый результат от выбытия основных средств. При этом помимо целесообразности их реализации или списания можно косвенно оценить работу службы маркетинга.

Кроме этих показателей следует рассчитать показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности.

Основным из этих показателей (да и вообще основным при анализе использования основных средств) является показатель фондоотдачи - отношение суммы реализованной продукции к стоимости основных производственных средств. Пример использования этого показателя приведен в конце статьи. Показатель фондоемкости является показателем обратным фондоотдаче. Фондовооруженность определяется как отношение стоимости основных производственных фондов к численности промышленно-производственного персонала. Этот показатель наряду с показателем доли ручного труда, ранее являлся директивным. В настоящее время внимание к нему ослаблено. Тем не менее, анализ его динамики может дать повод для поиска резервов повышения производительности труда.

Наконец, обобщающим показателем эффективности использования основных средств является показатель рентабельности производства, определяемый как отношение балансовой при-

были к стоимости основных производственных фондов. Этот показатель не следует путать с показателем рентабельности продукции, определяемым как отношение балансовой прибыли к себестоимости продукции. В недалеком прошлом этот показатель являлся одним из основных в деятельности любого предприятия. В настоящее время внимание к нему незаслуженно ослаблено. Этот показатель можно весьма успешно использовать для организаций любых отраслей и организационно-правовых форм. Для этого нужно просто вспомнить, с чем он сопоставлялся во времена плановой экономики. В тот период предприятия, у которых рентабельность производства была ниже 6% считались планово-убыточными. Это объяснялось тем, что 6% от стоимости основных производственных фондов предприятие было обязано перечислять в бюджет. Планово-убыточные предприятия от такой обязанности освобождались.

В настоящее время роль платы за фонды выполняет налог на недвижимость. Сопоставлять рентабельность производства с размером налога на недвижимость будет неправильно, так как в налогооблагаемую базу входит практически все имущество организации. Поэтому можно рекомендовать скорректировать ставку налога на недвижимость на удельный вес основных производственных фондов в общей стоимости налогооблагаемой базы и после этого производить сопоставление. Например, ставка налога 2%, удельный вес основных производственных фондов - 25%. Значит уровень рентабельности в 10% можно считать удовлетворительным, а 6% - нет (сопоставление производится с показателем, определяемым как отношение 2%, умноженных на 100% к 25%).

Как отмечалось выше, основным показателем эффективности использования основных производственных фондов является фондоотдача. Рассмотрим на примере влияние изменения уровня фондоотдачи на динамику других показателей, характеризующих деятельность предприятия. Все данные - в условных единицах.

1. Изменение объема производств:

$\Delta РП = \Phi * (\Phi_01 - \Phi_00)$, где

Φ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов,

Φ_00 - фондоотдача на начало отчетного периода;

Φ_01 - фондоотдача на конец отчетного периода;

$РП$ - объем реализованной продукции.

В случае, если в базисном году фондоотдача выше, чем в планируемом, будет иметь место

относительное уменьшение объема производства. В противном случае - увеличение.

Например:

$$РП = 6.000, \Phi = 3.000,$$

$$\phi_0 = 2 - 00, \phi_1 = 2 - 10$$

$$\Delta РП = 3.000 * 0 - 10 = 300$$

2. Экономия капитальных вложений

$$\Delta КВ = РП * (\phi_1 - \phi_0)$$

для данных предыдущего примера:

$$\Delta КВ = 6000 * (0.476 - 0.5) = 288$$

Здесь применяются показатели фондоёмкости - ϕ_0 и ϕ_1 соответственно на начало и конец отчетного периода (1:2 и 1:2-10)

3. Экономия численности работников

$$\Delta Ч_p = \Delta РП : ВР, \text{ где}$$

ВР - выработка на 1 работающего

для данных предыдущего примера при условии, что в базисном году численность работников составила 100 человек, ВР = 60;

$$\Delta Ч_p = 300:60 = 5$$

4. Экономия фонда заработной платы:

$$\Delta ФЗП = \Delta Ч_p * ФЗП : Ч$$

например,

$$\text{при } ФЗП = 50\% \text{ от } РП = 3000$$

$$\Delta ФЗП = 5 * 30 = 150$$

при этом следует иметь в виду, что экономия затрат на оплату труда сопровождается экономией отчислений во внебюджетные фонды. Для примера можно принять округленно 40%

$$Отч = 150 * 40\% = 60$$

5. Экономия амортизационных отчислений

$$\Delta АО = \Delta КВ * Н, \text{ где}$$

Н - норма амортизации (средняя по организации) для примера - 12,5%

$$\Delta АО = 288 * 12,5\% = 36$$

Расчет этого показателя производится исходя из того соображения, что при прежнем уровне фондоотдачи для обеспечения такого же роста объема производства, необходимо было бы приобретение объектов основных средств, использование которых должно сопровождаться начислением амортизации.

Цифры, взятые в примере носят условный характер. Тем не менее, очевидно, что изменение фондоотдачи оказывает влияние практически на все основные показатели производственной деятельности организации.

СТРАХОВОЙ РЫНОК - СТРАТЕГИЧЕСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

"... Страхование в его настоящем подобно кредиту. Оно ищет тех, кто в нем особой нужды не имеет, и отворачивается от тех, кто в нем больше всего нуждается..."

Первые формы страхования мы встречаем за 2000 лет до нашей эры в законах вавилонского царя Хаммурапи, которые предусматривали заключение соглашения между участниками торгового каравана о том, чтобы нести убытки, постигшие кого-нибудь из них в пути от нападения разбойников, ограбления, кражи и т.п. У мореплавателей в Древней Греции существовали соглашения купцов-пиратов, касающиеся вопросов как распределения доходов от торгово-разбойничьих операций, так и распределения потерь от морских опасностей, связанных с этими операциями. Во всех этих случаях преследовалась одна цель: обеспечение возме-

щения убытков за счет всех членов каравана. Древнейшая форма страхования заключалась в организации страхового фонда, выражающегося в обязательствах возмещать убытки в порядке последующей раскладки. Особенностью таких фондов было то, что не существовало регулярно вносимых в кассу страховых платежей.

Наиболее отчетливо взаимное страхование в постоянных организациях уставного типа было развито в Древнем Риме. Оно широко применялось в различных профессиональных союзах и коллегиях, объединяющих своих членов на основе общественно-экономических, религиозных, бытовых и личных интересов. Одной из основ-