



**LEONARDO DA VINCI
Transfer of Innovation**

Проект по програма „Леонардо да Винчи“:

**„Разработване на приложни курсове, основани на обмен на
обучителни иновации в областта на финансите и мениджмънта, за
допълнително обучение на предприемачи и специалисти в Латвия,
Литва и България”**

**АНАЛИЗ НА ОПЕРАТИВНОТО И ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ НА
ПРЕДПРИЯТИЕТО**

***Институт за Професионални Финансови Мениджъри
Лондон, Великобритания***

2009

СЪДЪРЖАНИЕ

Въведение

1. Теоретични аспекти на външната среда на предприятието и анализ на конкурентоспособността
 - 1.1. Анализ на портфолиото
 - 1.2. Роля на конкурентоспособността и методи за оценка
 - 1.3. Корпоративен SWOT анализ (метод за стратегическо планиране, с който се оценяват силните и слабите страни на фирмата, продукта и т.н.).
2. Теоретични аспекти на анализа за дейността на предприятието
 - 2.1. Понятие, принципи и форми на анализа за дейността на предприятието
 - 2.2. Ползватели на анализа за дейността на предприятието
 - 2.3. Количествени и качествени критерии за постигане на целите на собствениците на предприятието
 - 2.4. Роля на анализа за дейността на предприятието
 - 2.5. Техники и методи на анализа
3. Финансовите отчети, като база на информацията за анализ
 - 3.1. Роля на финансовите отчети във финансовия анализ и принципи за тяхното формиране
 - 3.2. Описание основните позиции в баланса
 - 3.3. Описание основните позиции в отчета за доходите
 - 3.4. Роля на финансовия анализ при финансовото планиране
4. Критерии на финансовия анализ
 - 4.1. Описание на финансовите коефициенти
 - 4.2. Критерии за ликвидност
 - 4.3. Критерии за платежоспособност
 - 4.4. Критерии за дейност
 - 4.5. Критерии за рентабилност
5. Оценка на финансовото състояние на Предприятие X
 - 5.1. Хоризонтален анализ на баланса и отчета за доходите на предприятие X
 - 5.2. Анализ на коефициента за ликвидност на предприятие X
 - 5.3. Анализ на коефициента за дейността на предприятие X
 - 5.4. Анализ на коефициента за рентабилността на предприятие X
 - 5.5. Управление на работния капитал на предприятие X
 - 5.5.1. Описание на работния капитал
 - 5.5.2. Развитие на дейността
 - 5.5.3. Приходни сметки
 - 5.5.4. Фонд
 - 5.5.5. Източници на парични средства
6. Упражнения и решения

Анекси 1-5

Библиография

Въведение

Мотивация за Разработване на Курса

Проучване на членовете на проектния консорциум на Конфедерацията на Работодателите на Латвия и Българската търговско-промишлена Палата, показва необходимостта от допълнителни обучителни курсове.

Финансовият и оперативен анализ е основният инструмент за получаване на информация относно аспектите на предприятието, за оценка на неговата конкурентоспособност - да се разберат неговите силни и слаби страни.

Новаторско съдържание на курса

Курсът е разработен така, че да включва следното:

- Разработено обучение, с акцент по международен финансов мениджмънт;
- Финансовата документация, която е обсъдена в курса е в съответствие с международните стандарти за финансов отчет, което е важно за предприемачите за по-лесния им достъп до финансовите пазари и сътрудничеството с чужди партньори;
- Нови техники за прилагане на бизнес мениджмънт и финансово планиране.

Новаторски методи на обучение в курса

Курсът е разработен така, че да се ползват следните новаторски методи на обучение:

- наличие на електронна платформа за интерактивни методи на изучаване и интерактивни методи за оценка;
- активно използване на събития, за задълбочен анализ от присъстващите в курса;
- наличие на модулна форма;
- използване на две форми на обучение – самоподготовка и обучителни консултации;
- възможност за няколко езика едновременно.

Предназначение на курса

Курсът е предназначен за: предприемачи, специалисти в областта на финансите и мениджмънта от Латвия, Литва и България, а по-нататък и подобни групи в други европейски страни.

Курсът изисква предварителни познания в областта на финансите и оперативния анализ.

Курсът е предвиден за 32 академични часа (2 кредитни точки).

Цел на курса

В областта на качествения анализ, след приключване на курса, аудиторията (присъствалите на курса), трябва да бъдат в състояние да:

1. Определят ефективността на дейността на предприятието за отчетния период и да набележат цели;

2. Да създадат потенциални области за дейност на предприятието за текущия период и за в бъдеще време, чрез обмисляне на алтернативно използване на източници.

Цели на курса II

В областта на количествения анализ, след приключване на курса курсистите трябва да могат:

1. Да оценят ефективността от използване на финансови източници, като извършат анализ на финансовите резултати на предприятието
2. Да направят предвиждане за евентуални финансови резултати, на база на съществуващите резултати от бизнес изпълнението и алтернативите при използването на тези източници.
3. Да начертаят дейностите за подобряване на финансовото състояние и по-нататъшно подобряване на ефективността от използване на финансовите източници.

Идеята е, предприемачите да използват курса като модел за финансов анализ на тяхната собствена компания.

Описание на разделите на курса

1. Теоретични аспекти на външната среда на предприятието и анализ на конкурентоспособността;
2. Теоретични аспекти на анализа за дейността на предприятието;
3. Прилагане на финансовите отчети, като основа на информацията за анализ;
4. Прилагане на критериите за финансов анализ;
5. Проучване на събития: оценка на финансовото състояние на предприятие X – съществуваща фирма в областта на строителството.

1. Анализ на външната среда и конкурентоспособността

Този раздел покрива:

- анализ на портфолиото – начин за оценка на конкурентоспособността на дадено предприятие (състояние на неговата продуктова линия), в сравнение със ситуацията на пазара.
- Роля на конкурентоспособността и методите за оценка – акцентът е върху модела на М. Портър.
- Корпоративен SWOT анализ – оценка както на външната, така също и на вътрешната среда, които позволяват да се идентифицират / определят *силните и слаби страни* на предприятието, както и възможностите и заплахите, съществуващи във външната среда.

2. Анализ на дейността на предприятието

Този раздел предоставя обширни теоретични познания, установява терминологията, принципите и класификацията.

Този раздел покрива:

1. Понятие, принципи и форми за анализ на дейността / изпълнението на предприятието. Тази част покрива изискванията за анализ на изпълнението на предприятието и различните видове анализ, които могат да се извършат.
2. Ползвателите на анализа за дейност на предприятието – тук се откриват много интересни групи – собственици, правителство, работници и други, както и причините, поради които те са заинтересувани от анализ на фирмата.

Разделът за анализ на дейността на предприятието включва също така и:

- количествени и качествени мерки за постигане на целите на собствениците на предприятията – тази част разглежда количествените мерки за оценка на успеха на предприятието – например пазарния дял, печалбите преди данъците, задоволяване на клиентите и др. Този раздел предоставя въпросник на курсистите, за прилагане към тяхната собствена ситуация;
- роля на анализа при дейностите на предприятието – акцентира върху финансовия анализ, като връзка между финансовите сметки и вземането на решение.
- Техники и методи за анализ – дискутира хоризонталния и вертикален анализ и използването на финансови съотношения.

3. Прилагане на финансовите отчети за анализ на предприятието

Този раздел акцентира върху ролята на финансовите отчети, като основа за финансов анализ. Особено добре се разглеждат Баланса и Отчета за печалбата / загубата.

Този раздел покрива:

- роля на финансовите отчети при финансовия анализ и принципите при тяхното изработване – тази част покрива понятия като: принципа на прираста и принципа за непрекъсната грижа. Разгледани са също и основните качествени изисквания за финансовите отчети – надеждност, сравнимост и др.
- Описание на основните позиции в баланса – този раздел акцентира върху това, как да се конструира баланса. Ударението тук пада върху гъвкавостта, за целите на анализа. Отправят се въпроси към участниците в курса.

Пример: Анализ на баланса

Въпроси, които трябва да се разгледат:

- Каква е причината за промяна на общите активи?
- Каква е структурата на активите?
- Променила ли се е структурата на активите?
- Какъв е състава на дългосрочните инвестиции?
- Има ли някакви неизползвани или неефективно използвани активи?
- Какво е съотношението между екуитет (капитал) и дълг?

По този начин, аудиторията може веднага да помисли за своята фирма и ситуации, след предоставяне на материала.

Този раздел включва също така и:

- Описание на основните позиции в отчета за печалбите / загубите – като дискусия по баланса, аудиторията се насърчава да разгледа въпроси относно печалбата, оборота, приходите и разходите на своята фирма.

- Роля на финансовия анализ при финансовото планиране – тази част различава по време три вида финансово планиране:
 - Финансови оценки ден за ден
 - Средносрочно финансово планиране
 - Дългосрочно финансово планиране

4. Прилагане на критерии за финансов анализ

Този раздел покрива:

- Описание на финансовите критерии – разглежда критериите, използвани при изчисляване на коефициенти (например, активи, оборот, екуитет) и предлага сравнения със:
 - Средните цифри в индустрията;
 - Същите коефициенти от предишни години;
 - Цифрите на конкурентните фирми;
- Критерии за ликвидност – две гледни точки за ликвидност – разглеждане на предприятието като пред ликвидация, или като работещ концерн;
- Описва недостатъците на критериите за ликвидност;
- Бърз коефициент;
- Абсолютен коефициент за ликвидност.
 - Критерии за платежоспособност – тази част разглежда критериите, като коефициент на собственост, коефициент на дълг, дялово покритие и др.;
 - Критерии за дейността – в тази част се разглеждат редица критерии, например оборот на текущия актив, оборот на фонда. Разглежда се различието между оперативния цикъл и паричния цикъл;
 - Критерии за рентабилност – различни дефиниции за рентабилност;
 - Разглеждат се търговската рентабилност (възвращаемост от продажби), рентабилност от инвестиране (възвращаемост от инвестиция) и финансова рентабилност (възвращаемост от нает капитал).

5. Коефициенти на финансова дейност

Първичен коефициент – възвращаемост на нетните активи

Вторични коефициенти:

- възможности за печалба;
- оборот на активите;

Коефициенти трето ниво –

- Критерии за контрол над приходите и разходите
 - Брутна печалба / сума на продажбите;
 - Променливи разходи / сума на продажбите
- Използване на активи: фиксирани активи / сума на продажбите.

Критерии за финансово изпълнение /дейност

- Текущ коефициент на ликвидност;
- Бърз коефициент
- Фонд, длъжници
- Оборот на кредиторите

- Период на събираемост и др.
- Платежоспособност, покритие на лихви

Инвестиционни коефициенти

- Възвращаемост по печалбата от екуитета на акционера, след данъчно облагане и лихви / общ екуитет;
- Ползи от дялова печалба, след лихви и данъци /брой на акции;
- Коефициент (съотношение) цена / ползи;
- Инвестиционните коефициенти са по-срещани в практиката, за по-големи;
- Компании, където ползвателите на финансов анализ могат да бъдат големи инвестиционни институции, например пенсионни фондове.

6. Цели на обучението с разглеждане на отделни случаи – оценка на финансовото състояние на предприятие X

Използвайки обучението с разглеждане на отделни случаи, позволява на аудиторията да приложи веднага понятията /концепциите, разгледани преди това, при извършване на финансовия анализ на предприятие X.

Обучението с разглеждане на отделни случаи може да стимулира (предизвика) въпроси от страна на аудиторията и дискусия по материала. Дава се информация за хипотетичното предприятие X – баланс и друга счетоводна документация.

Структура на обучението, с разглеждане на отделни случаи

- хоризонтален анализ на баланса и отчета за доходите на предприятие X;
- хоризонталният анализ е анализ на динамиката;
- анализът на коефициента на ликвидността на предприятие X – изчислява коефициентите на ликвидност на база тримесечие и описва възможните проблеми за компанията, например субоптималните срокове за сетълмент (уреждане) с доставчиците;
- анализът на коефициента на дейността на предприятие X – анализира коефициента на оборота на база тримесечие, със специален акцент върху приходните и разходните сметки;
- анализът на коефициента на рентабилността на предприятие X – разглежда рентабилността от продажби, проекти, операции и маржа (възможностите) на база тримесечие – начертава потенциалните проблеми и начините за справяне с тях;
- управление на работещия капитал в предприятие X – подробности и изчисления относно:
 - описание на работния капитал;
 - работа в развитие;
 - приходни сметки;
 - фонд;
 - източници на парични средства.

Методи за оценка

Всеки раздел от курса съдържа възможности за тестване на знанията на курсистите, под формата на въпроси и по-ангажиращи проблеми.

Примерните въпроси могат да акцентират върху материала, например:

„Назовете финансовите критерии, от които се интересуват ръководството на предприятието, собствениците и наемодателите.”

Или по самото предприятие:

„Използвайки горните примери, съставете SWOT матрица за вашето предприятие. Какви решения могат да се вземат за подобряване на ситуацията?”

7. Упражнения и Решения

Упражненията покриват и други понятия:

- Изработка на баланс на базата на известни финансови трансакции;
- Коригиране на позиции в отчета за доходите;
- Класифициране на бизнес трансакции;
- Подготовка на отчети за паричен поток;
- Изчисляване на паричния поток от оперативна дейност;
- Изчисляване на финансови коефициенти.
- Разглеждане на факторите извън промените във възвращаемостта от наетия капитал;
- Разглеждане на разликите между финансовото изпълнение на две компании и факторите зад него.

Резюме на курса и методи за оценка

Курсът осигурява на курсистите широки познания върху финансовия и оперативен анализ на предприятието.

Акцентът е върху практическото приложение на знанията – предприемачи и финансови специалисти, използвайки курса и въпросника на курса, да оценят състоянието на тяхната фирма.

Курсът може да бъде комбиниран с други допълнителни професионални курсове на обучение, които са разработени с проекта.

1. Теоретични аспекти на външната среда на предприятието и анализ на конкурентоспособността

- 1.1. Анализ на портфолиото
- 1.2. Роля на конкурентоспособността и методи за оценка
- 1.3. Корпоративен SWOT анализ

1.1. Анализ на портфолиото

В днешни дни, когато има силно отражение на външната среда върху дейността на предприятията, наред с икономическите, социални и политически промени, отразяващи се върху тяхната дейност, както в положителен, така също и в отрицателен аспект, анализът за дейността на предприятието, за избягване на неплатежоспособност става необходим, за да се вземат ефективни мерки и адекватни решения.

Анализ на външната среда се провежда в следните области:

- Преглед на динамиката на цените на стоките и услугите
- Ставките на данъците и лихвените проценти по банковите заеми и депозити, ставката на емитирания фонд
- Конкурентност на стоките и финансовите пазари

Анализът за дейността на предприятието играе важна роля за мениджмънта на предприятието. Целта на анализа, от една страна е да се определи ефикасността на дейността на предприятието за отчетния период, според поставените цели, и от друга страна, да се определят потенциалните области за дейност на предприятието за текущия период и в бъдеще време, чрез обмисляне на необходимия материал, източниците на финанси и труд. Поради това, трябва да се извърши планов анализ, за да се намерят такива възможности и резерви на предприятието, които да осигурят оптимално използване на съществуващите източници.

Анализът на дейността на предприятието не е единственото нещо от функциите на ръководството, това е начин на мислене, за което се изисква известна база данни. Нещо повече, качеството на анализа зависи от нивото на финансово осчетоводяване на предприятието и от качеството на отчетите, също и от степента на точност и достоверност на цифрите, посочени в тях.

Действителното състояние на предприятието, по отношение на средата, в която то работи е отразено в анализа на портфолиото и основната стратегия, която предприятието е избрало за неговата концепция.

Анализът на портфолиото показва конкурентоспособността на предприятието (състоянието на неговата продукция), в сравнение с положението на пазара.

Таблица 1.1. Анализ на портфолиото (матрица на портфолиото)

	Висока (с относително конкурентни предимства)	средна	ниска
Висока (с относително привлекателно производство	1	3	6

Средна	2	5	8
Ниска	4	7	9

Цифрите в квадратчетата имат следното значение:

- (1) Предприятието има много добра позиция, в сравнение с конкуренцията, то работи в силно привлекателна област на дейност, с бърз растеж
- (9) Предприятието има слаба конкурентоспособност, работи в непривлекателна област на дейност, в свиващ се пазар (стагнация на пазара)
- (2) Предприятието има много добро конкурентно положение, в сравнение с конкуренцията, то работи в отчасти привлекателна област на дейност
- (4) Предприятието е конкурентно, и дейността му не е особено привлекателна
- (6) Областта на дейност е привлекателна, обаче, предприятието не е конкурентно, в сравнение с конкуренцията
- (5) дейността му е слабо привлекателна, и предприятието има средно ниво на конкурентност
- (3) дейността е силно привлекателна, но предприятието има средно ниво на конкурентност
- (7) дейността не е особено привлекателна, и предприятието има средна конкурентоспособност, в сравнение с конкуренцията
- (8) дейността е частично привлекателна, но предприятието не е конкурентно, в сравнение с конкуренцията

Предприятието преминава през няколко стадия на развитие на пазара, в областта на индустрията, което обикновено се нарича цикъл на живот на индустрията, а стадиите са следните:

- въведение
- растеж
- зрялост
- спад

Предприятието трябва да се опита да анализира как и кога стават промените на пазара, как се променя силата на факторите, извършващи промяната и как да се противопостави на заплахите.

По време на етапа на въвеждане, пазарът е в началото на своето развитие, растежът му е бавен и все още има слаба познаваемост на продуктите. Пазарът се представя, благодарение на новостите, новите продукти и инвестицията. Стойността на продукта е относително висока в началото, което от своя страна, повишава цената. Дистрибуцията може да бъде ограничена, тъй като каналите за продажба не са още напълно разработени, пречките за навлизане в индустрията са сравнително големи. На този етап, проучването на пазара все още не е напълно извършено и организацията още не е разбрала как той функционира; пазарните бариери, обаче са все още ниски и биха позволили навлизане на нов продукт на предприятието.

Целта на управлението е да създаде организационна и оперативна структура, като приеме, че е намерена незаета, конкурентна ниша на пазара и да търси оцеляване. Мениджърът трябва да има вяра в успеха, да бъде подготвен за риск, да има оперативна

способност, организационен капацитет, разбиране на технологиите, пазара, маркетинга и др.

По време на етапа на растеж, търсенето на продукта се повишава, консуматорите разпознават продукта; те стават по-придирчиви и започват да искат отбив. Появяват се нови пазарни сегменти и нови сфери на приложение на продукта. Конкуренцията още не е много силна в началото на този етап, бързо нарастващото търсене и постигнатият пазарен дял повишават приходите от продажби на предприятието. Маркетинговото проучване е важно, за да сме сигурни че изборът на продукта е логичен и реален, за търсене на потенциални купувачи.

Това е точно периода, когато много фирми банкрутират. Това се дължи на не професионализма на ръководството, неточни преценки и липса на работен капитал. Ако тези проблеми се преодолеят, и ако преминаването към следващия етап е успешно, обикновено става трансформация на вътрешните управленски принципи, от еднолично управление на комплекс до неговото диференциране. Това изисква да се отдели повече внимание и да се издигне на по-професионално ниво планирането, прогнозирането, оценката на риска (не само интуитивна, но също и аналитична), дългосрочните финансови решения, повишаване стойността на инвестицията на собственика.

Развитието са забавя по време на етапа на зрялост, пазарът е значително наситен и конкурентоспособността се определя от най-ниската цена. Предприятието трябва да редуцира / понижи цените, да търси бизнес партньори за оставане на пазара.

Консуматорите са станали дори по-придирчиви и поради това и качеството на услугите е от значение, както и количеството на продажбите, за да се отговори на нуждите на консуматорите.

Има силни лидери на пазара, които поставят пазарни бариери за новодошлите. В същото време, най-слабите предприятия напускат пазара.

По време на този етап, трябва да се извършат активни процедури по управлението и персонала, преди всичко обучение, тъй като често там е причината за изтощаване на потенциала на служителите и другите ресурси.

Предприятието трябва да спре да купува продукти, които не носят очакваната печалба, като по този начин се намаляват разходите, акцентирайки вниманието и активите изцяло върху конкурентните продукти. Предприятието може да проведе сливане с по-слаби конкуренти, допринасяйки до най-голямата полза за предприятието и освен това, това може да стане на значително ниска цена.

Три абстрактни категории на зрялост могат да бъдат присъщи за този период на предприятието (ранна, междинна и късна). Най-голямата грижа в работата на управителите е свързана с преодоляване на първите признаци на стагнация и прекалената бюрокрация на вътрешния управленски процес.

По време на стадия на спад, търсенето на продукта пада, поради образуването на излишък в индустрията, и повишаване на конкуренцията. Това може да се влияе и от външни фактори на *микро* средата, за анализа на които трябва да се отдели по-голямо внимание.

Предприятието в опита си да използва излишъка, цели редуциране на цените, което от своя страна може да доведе до конкуренция на цените. Сега пред предприятието стои дилемата – да напусне пазара, или да продължи дейността си в същата индустрия.

Веднага след като изгуби конкурентоспособността си на пазара, възникват вътрешни конфликти, финансовите индикатори се влошават. Борбата за оцеляване става основен въпрос. Обаче, единствения изход за предприятието в този момент е готовността на мениджмънта и неговата способност да постигне реализация на нови идеи.

Анализът на портфолиото показва по опростен начин позицията в конкуренцията и привлекателността на индустрията. Ако има няколко групи продукти в едно предприятие, трябва да се извърши индивидуален анализ на портфолиото на всяка група продукти.

На базата на анализа на портфолиото, могат да се направят заключения относно избраните основни стратегии, например, при концерни, рисковете могат да се неутрализират (ливъридж), като се вземе предвид обхвата от продукти и услуги.

За да се постигне продажба на продуктите в един наситен пазар, всички рискове на концерна трябва да се неутрализират (ливъридж) с поредица от продукти, а различните квадратчета от матрицата на портфолиото да бъдат отработени.

В по-голямата част от ситуациите, философията за ливъридж на рисковете според анализа на портфолиото за инвеститорите на продукцията, е свързана с риска, тъй като дистрибуцията на предприятието и източниците водят до намалена конкурентна позиция на пазара.

Анализът на портфолиото по този начин е добро средство за изясняване на положението, но той не е подходящ за вадене на заключения за изработване на правилна основна стратегия.

Основната стратегия, подходяща за едно предприятие, се определя от намирането на действителното състояние на нещата, което се очертава от анализа на портфолиото.

Основната стратегия се определя от комбинацията от факторите за резултатите от дейността и анализа на потенциала на предприятието, обикновено от адаптиране на резултатите от дейността на предприятието. Така, например абсолютните привърженици на матрицата на портфолиото, биха казали, че от позиция 1 (виж Таблица 2.1.) в квадратчето отляво (силно привлекателна индустрия, голямо предимство за конкуренция) автоматично следва пазарна стратегия на типичен лидер на пазара.

Типичната пазарна стратегия на пазарния лидер предполага, че той ще заздравя допълнително своите позиции на пазара, и че ще инвестира повече от пропорционалния дял в този определен пазарен сегмент. Обаче, тази стратегия не трябва да се възприема като единствената, която е правилна. Едно предприятие може да намери напълно приложима стратегията, без повишаване на конкурентните дейности, за да остане лидер на пазара. Дори при развиващ се пазар, с относително високо конкурентно предимство, то може да се задоволи с второто място, в определени обстоятелства.

При условия на по-висока възвращаемост на инвестиция капитал и при условия на свободни кешови ресурси, транзакциите могат допълнително да се оптимизират, вместо да се разширяват или видоизменят.

Въпросът, коя е правилната стратегия – разширяването на пазарния дял или оптимизацията, без разширяване на пазарния дял, може да се реши само от анализа на портфолиото.

Ортодоксалните привърженици на портфолио матрицата вярват, че позиция 4 от Таблица 2.1. предполага, че едно предприятие, при условие че конкурентната позиция е добра, но пазарът не е привлекателен, не трябва повече да разширява своята дейност, а само да получава възвращаемостта от инвестиция капитал. Правилната стратегия, която се извлича от анализа за потенциала, може да се окаже съвсем различна, т.е. едно предприятие разположено на квадрат 4, с полагане на допълнителни усилия за заздравяване на позициите му на пазара, може да стане монополист. В случай на монопол, може да се прилага съвсем различна ценова политика.

С други думи, трябва да бъдете внимателни при използването на портфолио матрицата, като автоматично правилно средство за избиране на основна и пазарна стратегия, тъй като това може да доведе до грешки и да изложи предприятието на бъдещи рискове.

Като средство за откриване на настоящи и минали позиции, портфолио матрицата е дидактическо и лесно зрително помагало. За избиране и оценка на бъдеща базова стратегия, потенциалният анализ е по-подходящ, отколкото портфолио анализа.

Анализаторът на предприятието може да създаде пълна картина на концепцията на предприятието, с комбиниране на резултатите, извлечени от портфолио матрицата (настоящи, минали), на анализа на потенциала (бъдещи), основната избрана стратегия и настоящото и минало финансово и управленско осчетоводяване. Ако такива комбинации не са разглеждани в такъв контекст, анализът на събитията на предприятието е грешен.

1.2. Роля на конкурентоспособността и методи за оценка

конкурентоспособността е икономически ефективна сила, целяща намаляване на разходите и подобряване на качеството в борбата за привличане на потенциала и задържане на съществуващите клиенти.

конкурентоспособността е условно, динамично понятие, което е пряко зависимо от специфичните обстоятелства, формирани при всеки определен пазар (пазарна структура, достъпност, вид на стоката, условия за продажба и срокове на плащане). В някои случаи, е напълно достатъчно да предложите изгодни срокове на плащане, за да постигнете широка дистрибуция.

В общото си значение, конкурентоспособността е способността да се надвият останалите, за постигане на целите, поставени в процеса на заздравяване на своите позиции на вътрешния и външен пазар.

конкурентоспособността е сравнителен и относителен критерий за качеството на стоките / услугите. Ако няма никакви конкуренти на пазара, с чиито продукти консуматорът да може да сравни стоките / услугите на определено предприятие, тогава не може да се говори за конкурентоспособност на това предприятие.

конкурентоспособността е агрегатен индикатор, обединяващ характеристиките и на предмета на бизнеса и на изработения продукт, или на предоставената услуга.

Успешната конкурентоспособност на пазара се определя главно от потенциала на предприятието. Потенциалът на предприятието е реалната или възможна способност да се провеждат набелязаните дейности. Потенциалът на предприятието може да се раздели на четири категории, по следния начин:

Основният потенциал дава възможност на предприятието да постигне основните си търговски цели, да произведе икономическа стойност и да добие печалба. Основният потенциал е свързан с конкурентно преимущество. Задържането и растежа на този потенциал дава стабилна пазарна позиция.

Скрит потенциал – активите, без очевидни преимущества в даден момент от време, но в бъдеще, те могат да се трансформират в основни активи. Потенциалът на служителите на предприятието и опитът, натрупан в дадена област от дейността се счита за скрит потенциал.

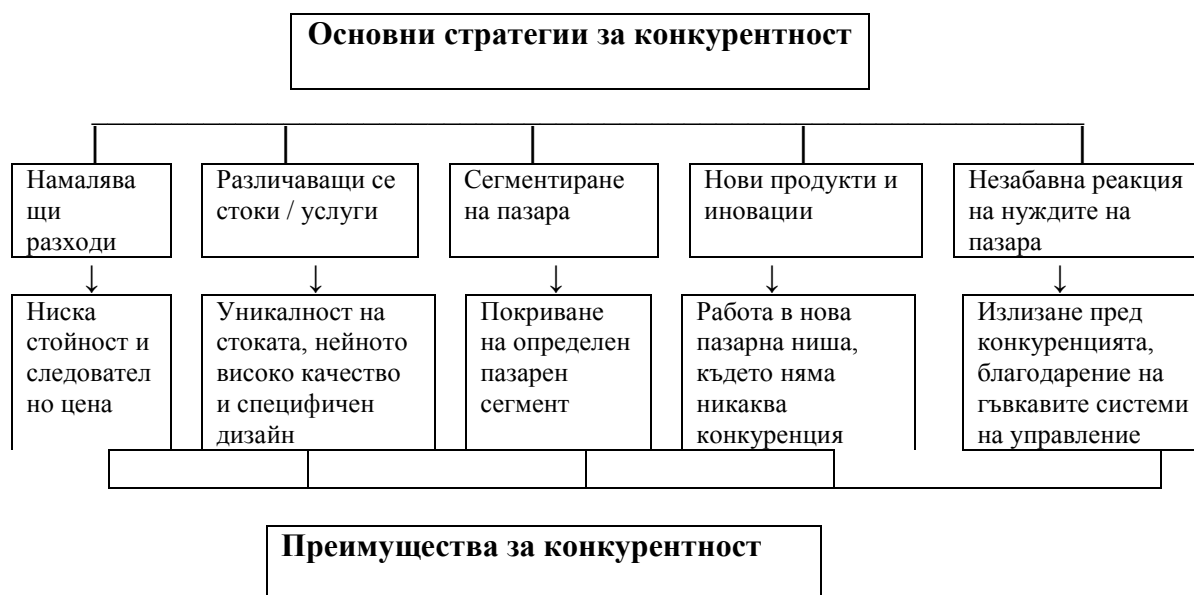
Съществува и така наречения *потенциал с неефикасна стойност*. Неефикасен потенциал означава използване на ресурси, без никаква печалба за предприятието.

Кръстосан потенциал – той характеризира активите, на разположение на едно предприятие, осигуряващи друг вид ефикасен потенциал, т.е. добре-функциониращи продажби или финансови системи.

конкурентоспособността на стоките или услугите е един от основните компоненти за успешното функциониране на предприятието на пазара.

конкурентоспособността на стоките / услугите са често комбинация от цена и себестойност, осигуряваща успех на даден продукт / услуги, в сравнение с други доставчици или провайдери на хомогенни стоки или услуги.

конкурентоспособността на едно предприятие отразяваща неговите различия, в сравнение с конкурентното предприятие е приложимо за дълъг период от време.



Фигура 1.1. Основни стратегии за конкурентност и преимущества за конкурентност

Теорията за конкуренцията и практиката показват, че едно предприятие не трябва непременно да бъде по-добро от другите, абсолютно във всичко и на всички пазари – то трябва да се стреми да бъде лидер поне в един аспект и на един пазар. За малките предприятия, придобиването на такава лидерска роля може да бъде свързано с малкия пазар. Най-важното нещо е да се придобие предимство за конкурентност, което може да се постигне с помощта на иновация / новости.

Всяко предприятие, което желае да има продължителен успех в конкуренцията, трябва да притежава иновационна философия и дейности. Това съставлява стратегията за развитие и политиката за новаторска дейност, определя представата и мисията на новостите, осигурява описание на основните цели, оценка на факторите, влияещи върху потенциала, както и ресурсите и мерките, необходими за изпълнението на програмата.

конкурентоспособността на даден продукт или услуга е един от най-важните компоненти за успеха на едно предприятие, а конкурентността на самото предприятие, обаче, е най-важният фактор, от гледна точка и на маркетинга и на финансовите аспекти.

Методи за анализ на маркетинга

Процесът на глобализация не може да се спре; необходимостта от глобализация се диктува от необходимостта за оцеляване. На тази база, има нарастване на конкуренцията на световния пазар, консолидация на конкуренцията, т.е. става сливане на предприятия, работещи в една и съща индустрия. При такива условия на конкуренция, не е достатъчно просто да се отговори на промените. Предприятията трябва активно да влияят върху средата и с помощта на инструментите на маркетинга, да се опитат сами да променят спецификациите, чрез създаване на нови нужди и респективно, чрез предлагане на стоки (услуги), които да отговорят на тези нужди. За да се разрешат проблемите успешно и да се действа по стратегически коректен начин, трябва да се има предвид индустрията, в която работи предприятието, поради факта, че

всяка индустрия може да се характеризира със свои специфични черти, със свой собствен отговор на промените в икономическите дейности.

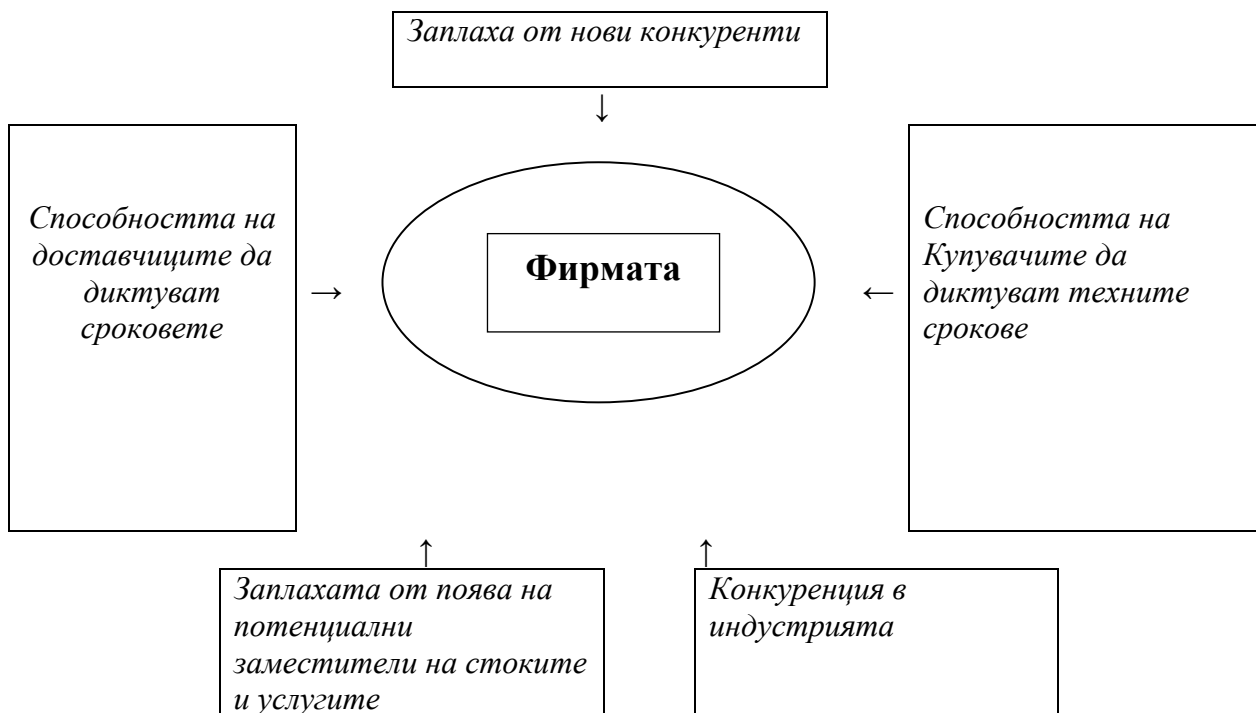
Винаги е възможно да се анализират продуктите и услугите, тъй както е възможно да се конкурира и с подобро качество на продукта и по-ниски цени, и с по-ефикасни услуги за клиента.

Модел на М. Портър за петте сили

Създателят на съвременната теория за конкуренцията – Майкъл Портър, подчертава в своите книги¹, че конкурентоспособността може да се повиши по два начина:

1. По-ниски разходи – в смисъл, по-евтина организация на труд и по-кратки срокове за изпълнение, от тези на конкуренцията, като се започне с разработването на стоките мине се през продажбите и се стигне до крайните потребители.
2. Специализация.

За тази цел, анализът на конкурентоспособността на предприятието трябва да започне с проучване на структурата на индустрията, чрез използване на модела за петте сили на М. Портър (виж фигурата долу).



Фигура 1.2. Петте сили, които влияят на конкуренцията в индустрията

След анализиране на конкуренцията, М. Портър осветлява петте фактора, които влияят върху вътрешната атрактивност (привлекателност) на пазара, от гледна точка на дългосрочното правене на печалба от компаниите. Всеки от тези фактори носи потенциални заплахи, ако не се вземат предвид или ако няма информация събирана на регулярна основа.

Интензивността на приключване в индустрията е най-висока когато:

- индустрията няма един установен лидер
- по-голям брой конкуренти в индустрията
- фиксираният разход в промишлеността са високи
- малка вероятност за диференциация на продукта
- високи бариери за изход на индустрията
- растежът на индустрията спада

Купувачът се стреми да получи по-ниски цени, по-добро качество и по-добра услуга. Това се изразява най-добре когато:

- купувачите са осведомени
- купувачите купуват промишлени продукти в големи количества
- за купувачите има налични заместители на промишлените продукти
- купувачите знаят силата си
- промишленото производство не е диференцирано
- самите купувачи могат да навлязат в промишлеността, като производители

Силата на доставчика цели повишаване на цените на техните собствени продукти и въвеждане на по-изгодни срокове на доставка. Това се изразява най-добре когато:

- продукцията на доставчика е от жизнено важно значение за предприятието
- доставчиците могат да си позволят да претърпят загуби, в търсене на други купувачи
- доставчиците се радват на статута на монополист в промишлеността
- самите доставчици могат да навлязат в индустрията като производители

Заплахата от навлизане се изразява като възможен пазарен дял и редукия на цената. Тази заплаха зависи от бариерите за навлизане, които се състоят от следното:

- изискване за капитал
- възможност за снижение /редукция на стойността
- диференциация на продуктите
- разработване на продукта и идентичността на фирмената марка
- стойност за привличане на клиенти
- достъп до дистрибуционни канали
- достъп до суровини
- законодателство и правителствена политика
- мерки за защита на индустриалните предприятия

Заплахата от заместители цели снижаване на индустриалната ефективност на стойността, чрез намаляване на броя на купувачите и цените на стоките. Това може да се изрази по следния начин:

- купувачите могат да изберат определен продукт вместо друг
- новият продукт може да обезсмисли съществуването на стария продукт като ненужен в очите на купувача
- новият продукт може да задоволи няколко от нуждите на клиентите

В бизнеса, предприятието, което в сравнение с други предприятия притежава по-точна информация за това, как и чии нужди са задоволени, е по-конкурентно. Не е достатъчно само да знаеш какъв вид услуги дадено предприятие предлага, какъв вид

стоки произвежда, тъй като стоките и услугите допринасят за бизнеса, само ако има търсене от тях, за да се задоволят желанията и нуждите на хората. Няма конкурентоспособност и няма бизнес изобщо, без търсене.

1.3. Корпоративен SWOT анализ

SWOT анализът е оценка и на външната и вътрешна среда, който позволява да се определят силните и слабите страни на предприятието, възможностите и заплахите, съществуващи във външната среда, както и неговата конкурентоспособност. За да се прецени конкурентоспособността на едно предприятие, трябва да се вземат предвид няколко фактора.

1. Колко силна е конкурентоспособността на едно предприятие
2. Ще се повишава или ще намалява конкурентоспособността, ако то продължи да реализира текущата стратегия?
3. Каква е позицията на предприятието, в сравнение с основните му конкуренти, като се има предвид главния фактор за развитието на промишлеността?
4. Какво определя конкурентното предимство / преимущество на едно предприятие?
5. Какви са възможностите на едно предприятие за защита на позицията му в промишлеността, кои фактори за конкуренция на индустрията са взети предвид?

Важно е да се определят вътрешните и външни фактори на предприятието. Потенциалната сила и слабост на предприятието, както и потенциалните заплахи и възможности, съществуващи във външната среда са начертани в Таблицата за факторите на вътрешната среда.

Фактори на вътрешната среда

<i>Силна страна на предприятието</i>	<i>Слабост на предприятието</i>
Има важно разнообразие от компетенции	Предприятието е станало по-слабо от натиска на конкуренцията
Притежава голям пазарен дял	Конкуренцията е поела инициативата
Има различна пазарна стратегия	Повишаването на приходите от продажби е под нивото за промишлеността
Повишаване на броя на консуматорите и лоялността на клиентите	Недостиг на финансови ресурси
Добър мониторинг на пазара	Репутация на губещ в очите на клиентите
Участник в голяма стратегическа група	Колебание за подобряване на продуктите
Участник в бързо развиващ се пазарен сегмент	Участник в стратегическа група, която е изгубила инициативата
Продуктите са силно диференцирани	Слаб потенциал за печелени на пазара
Преимущество на стойността	Разходите са по-високи от тези на конкуренцията
Печалба над средното ниво за индустрията	Пазарният дял е твърде малък
Най-добрите иновации и технологии в индустрията	Неспособност да се противопостави на външните заплахи
Активни и предприемчиви мениджъри	Лошо качество на продукта

Капацитет за използване на възможностите	Липса на промишлен опит
Възможност за разширяване към нови пазари	Поява на конкуренти с по-ниски цени на пазара
Настройка на продуктите според новите нужди на клиента	Поява на продукти - заместители на пазара
Интеграция по или срещу течението	Забавяне на увеличението на пазара
Достъп до атрактивни чужди пазари	Заплаха от чужди пазари и валута
Небрежност от страна на конкуренцията	Въведена ценова регулация
Възможност за разрастване на продукцията до нивото на търсене на пазара	Повишаване на влиянието от доставчици и купувачи
Въвеждане на нови технологии	Промяна във вкуса и нуждите на купувачите

Според информацията изложена в таблицата, необходимо е да се сравни предприятието с неговите основни съперници в съответната промишленост, чрез оценка на неговата силна страна и слабости и промените в рамката на прилаганата стратегия. Полезно е да се направи това сравнение, имайки предвид следните критерии: качество на услугите, услуга за клиента, задоволяване на клиента, финансово положение, инсталация и оборудване, основни умения, квалификация и лоялност на персонала.

Взаимовръзката между външната и вътрешна среда и силата и слабостите на предприятието са илюстрирани в SWOT матрицата, което предполага следните четири различни стратегии:

1. *Стратегия за сила и възможности* – за установяване на стратегии, на базата на вътрешната сила се използват външните възможности, които са се появили.
2. *Стратегия за слабостите и възможностите* – за установяване на стратегии, които използват външни възможности за преодоляване на вътрешната слабост.
3. *Стратегия за сила и заплахи* – за установяване на стратегии, които използват вътрешната сила за избягване на външни заплахи.
4. *Стратегия за слабостите и заплахите* – за установяване на стратегии, които намаляват до минимум вътрешните слабости и позволяват да се избегнат заплахите.

С определяне на съответната стратегия, предприятието осъзнава / установява своето място и възможностите за развитие на пазара, което позволява повишаване на неговата конкурентоспособност.

Идеен пример 1 , матрица на SWOT анализ на предприятие работещо в бизнеса на митническото складиране

Всяка фирма, която работи в бизнеса на митническото складиране, като X, притежава и силата и слабостите, които в бъдеще ще трябва да се ликвидират (ливъридж) с външни възможности и заплахи. Ситуацията с фирмите в Латвия не може да се предвиди, поради често променящата се външна среда в страната.

Силна страна	Слабости
▫ Подходящи складове и инфраструктура	▫ Поддържане на високи разходи

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

- за логистични услуги ▫ Подходящо място в Рига, транзитни пътища в близост ▫ Персоналът е лоялен към целите на фирмата, заинтересован да получи максимален доход ▫ Еластичност на цени и отбивки ▫ Добро сътрудничество с транспортни, застрахователни и други фирми ▫ Стабилна финансова ситуация ▫ Членство в Асоциации	▫ Няма разклонен ж.п. достъп, работата с контейнери е трудна ▫ Неясна цел и маркетингова стратегия ▫ Недостиг на квалифицирани специалисти в областта на логистиката за разработване на нови проекти ▫ Липса на качествена система за контрол
Възможности	Заплахи
▫ В резултат на бързо развиващата се икономика на Латвия, митниците и транзитния бизнес се развиват бързо ▫ Има възможност за сътрудничество с европейски спедитори и за осигуряване на стабилен обем на карго поток ▫ Възможност за повишаване на портфолиото на корпоративните услуги ▫ Възможности за усвояване на нови пазари в Русия и ЕС ▫ Използване на марков и важен бизнес	▫ Възможно навлизане на пазара на международни фирми ▫ Европейските партньори търсят по-евтини бизнес партньори ▫ Непрекъснати промени в разпоредбите ▫ Възприемане на европейските разпоредби за незамърсяващи околната среда транспортни средства, складиране на стоки, опаковане и др. ▫ Повишаване на заплатите и другите разходи

Идеен пример 2 , матрица на SWOT анализ на предприятие А (бизнес за рамки на камини)

В ъ з м о ж н о с т и	1. Конк урен нос т на прод укта	2. Инов ации (про дукт и, техн олог ии)	3. Квал ифиц иран и мени джър и	4. Ло ял ни ку пу ва чи	5. Ви со ки раз хо ди	6. . С л а б м а р к е т и	7. Прои звод стве ни мощ ност и	8. Не до во ле н пе рс он ал	SWOT матрица
	8.1.	8.2.	8.3.	8.4.	8.5.	8.6.	8.7.	8.8.	
	7.1.	7.2.	7.3.	7.4.	7.5.	7.6.	7.7.	7.8.	
	6.1.	6.2.	6.3.	6.4.	6.5.	6.6.	6.7.	6.8.	
	5.1.	5.2.	5.3.	5.4.	5.5.	5.6.	5.7.	5.8.	
	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.	4.5.	4.6.	4.7.	4.8.	
	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	3.5.	3.6.	3.7.	3.8.	
	2.1.	2.2.	2.3.	2.4.	2.5.	2.6.	2.7.	2.8.	
З а п									8. Излизат нови пазари
									7. Възникват нови нужди
									6. Икономическа стабилизация
									5. Разширяване на услугите след продажба
									4. Недостиг на ресурси
									3. Нови конкуренти
									2. По-високи изисквания за качеството

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

л а х и	1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	1.5.	1.6.	1.7.	1.8.	1. Неблагоприятно законодателство
------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	--------------------------------------

Сила

Слабости

Силни страни и възможности

8.1. Предлаганите продукти са с високо качество, разнообразни и конкурентни. Търсят се възможности за увеличаване на продажбите в регионите на Латвия, въпреки че пазарният капацитет на индустрията за рамки за камини в Латвия не е голям, в сравнение с броя на конкурентите.

7.1. Напоследък има увеличаване на търсенето на добро качество, атрактивен дизайн, и относително евтини рамки. Покачването на цените може да стане за сметка на рекламата.

6.1 Стоките са конкурентни, несъмнено, обаче икономическата стабилност на предприятието е на средно ниво; предприятието е мултифункционално и има няколко производствени линии. Стабилността на конкуренцията вероятно е по-висока, тъй като работата в по-тесната индустрия е по-лесна.

5.1. Понастоящем се извършва работа по разширяване на обслужването, след продажби – ще има различни видове услуги, които ще се предлагат след изтичане на гаранцията, ще се поддържат контакти с клиентите. Понастоящем най-близките конкуренти в този аспект са приблизително на същото ниво – безплатен гаранционен сервиз, ефикасна след- гаранционна поддръжка.

7.2. Новите продукти отговарят на нуждите на пазара; те са по-евтини, но с добро качество(рамки за камини, огнище).

6.2. Новите продукти, след като са били на изложение, или рекламирани в пресата, са привлекли интереса на клиентите и търсенето постепенно е нараснало. С нарастване на продажбите, нараства и възможността за повишаване нивото на печалбата.

5.2. Обслужването след продажба е аналогична за всички групи стоки (в зависимост от спецификацията на стоките или поръчките).

7.3. Предприятието е наело опитни мениджъри, които познават спецификата на индустрията, технологиите и качествата на продуктите, отговарят на новите нужди, които се появяват – търсене на качество, ефикасност и ниски цени. Оттеглянето на конкуренцията се забелязва бързо и е от полза.

5.3. Мениджърите извършват необходимото за обслужване след продажба; има капацитет за подобряване.

7.4. Предприятието притежава редица лоялни клиенти – крайни потребители, предприятия, архитекти и дизайнери, които желаят да дадат оценка. След пролетно изложение, салонът се посещава от потенциални клиенти, които пристигат по препоръка на дизайнери. Необходимо е сътрудничество със специалисти.

6.4. Лоялните купувачи са основата на икономическата стабилност на предприятието. Дейността на фирмата се базира на следните принципи: всяка добре свършена работа ще донесе пет допълнителни поръчки, а недоволният клиент ще отнеме десет потенциални клиенти.

5.4. Лоялните купувачи, основно редовните клиенти и тези, които са направили големи поръчки, получават покани за чествания или събития, организирани или подкрепяни от предприятие А, получават поздравления, дори подаръци, по случай някакви чествания.

Силни страни и заплахи

4.1. Стоките са силно конкурентни, но недостига на парични активи може да се забележи в едно предприятие, което от своя страна забавя дейностите за стимулиране на продажбите, обновяване на производствените технологии и допълнителните възнаграждения за работниците.

3.1. Независимо от големия обхват продукти, тяхното високо качество, конкурентно ценообразуване и други предимства, гарантирани от предприятието за клиентите, първоначалното атрактивно състояние на пазара спомага за развитието на конкуренция, което води до понижаване на продажбите на всяко едно предприятие. Силната конкуренция е основният обструктивен фактор (пречка) на външната среда, тъй като предлагането се развива много по-бързо от търсенето.

1.1. Неблагоприятното законодателство в страната, особено данъчната система, свежда до минимум печалбата на предприятието, спомага за развитието на сенчеста икономика в промишлеността. Законите за конкуренцията са формални и съществува голяма корупция в индустрията.

4.2. Поради липсата на ресурси, обновяването на технологиите е слабо.

3.2. В ситуация на остро съперничество предприятията се опитват да си изземат добрите практики.

4.3. За целите на повишаване на квалификацията, изпълнителите трябва периодично да посещават теоретични курсове за научаване на нова информация за общото бизнес администриране, спецификите на индустрията и други. Не се отделят никакви ресурси за тази цел. Понякога работата на мениджърите се възпрепятства от липса на ресурси, в резултат на което страдат и клиентите и репутацията на предприятието.

3.3. Една от силните страни на предприятието е опита, натрупан през годините, професионализма, знаещия екип.; има обаче вътрешни конфликти, в резултат на които работниците напускат и отиват при конкуренцията, а други основават свои фирми в тази индустрия. Това е голяма слабост, тъй като новото предприятие знае предимствата и недостатъците на предприятие А, следва техния минал опит и представлява сериозна заплаха за бъдеще.

4.4. Поради липса на ресурси, понякога доставките се забавят а оттам и сроковете по договора. Лоялността на клиента може да прекъсне, поради тези и подобни причини.

3.4. Има клиенти, които остават лоялни на фирмата, независимо от новите конкуренти, появили се на пазара. Те вярват на марката на предприятие А. Обаче, новите конкуренти винаги имат определен пазарен дял, включително потенциалните клиенти на предприятие А.

Слабости и възможности

7.5. Клиентите с най-висока покупателна способност напоследък показват интерес към рамките за камини, проектирани в ултрамодерен стил, независимо от високата цена.

6.5. Сумата на печалбата (скъпи рамки, нулев цикъл за изработка на поръчки и др.), скъпи поръчки е голяма и укрепва предприятието.

5.5. Особено внимание се отделя на обслужването след продажбата на скъпо струващи поръчки.

7.6. Ситуацията на пазара, големите конкурентни сили за търсене на нови начини за повишаване ефикасността на изпълнението. Това може да се постигне с подобряване на маркетинговите дейности.

6.6. Подобряването на кампаниите за промоция на стоките и стимулиране на продажбите може да подпомогне предприятието.

5.6. Има необходимост от изработване на комплексна маркетингова схема за разширяване на дейностите, по обслужване след продажба.

7.7. Производствените възможности на предприятието са сравнително малки, в резултат на което не е възможно да се въведат определени технологии, въпреки, че изборът на модели от готова стока е голям - от обхвата на стоки предлагани от чужди производители, но в производствения капацитет се изработват индивидуални поръчки, с използване на ръчен труд.

5.7. Има гаранционен сервиз и обновяване, извършвани в производствените апаратури.

7.8. Пазарните условия и конкуренцията е предварително условие за появата на нови нужди. За работниците това означава изпълнение на допълнителни задачи, което ги прави нервни на моменти.

6.8. Икономически по-силното предприятие ще бъде отлична отплата за усилията на изпълнителния екип.

Слабости и заплахи

4.4. Предприятието ежедневно среща регулярни проблеми с високи разходи и липса на ресурси.

3.5. Ново появилите се конкуренти повишават разходите на предприятието, защото сега е необходимо да се харчи повече за задържане на пазарния дял.

2.5. Търсят се нови решения за производството на висококачествена продукция, на ниска стойност, обаче в повечето от случаите високото качество на материалите, дизайна, изпълнението и услугите е свързано с големи разходи, в резултат на което цената на стоката се оказва твърде висока за определения купувач. С понижаване на цената печалбата пада и поради това, сумата на продадената стока трябва да се повиши.

4.6. Маркетинговата ефикасност се възпрепятства от липсата на ресурси. Необходимо е да се инвестира в повишаване на квалификацията, повишаване на обхвата на стоките в кампаниите за промоция, невеществените активи и други.

3.6. Появата на нови конкуренти, тяхната реклама и други дейности принуждават предприятието да развива по-ефикасни мерки на маркетинг, за задържане на съществуващия дял на пазара и за задържане на печалбата, на същото ниво.

4.7. Предприятието няма ресурси за разширяване и обновяване на производствените мощности.

3.7. Новият конкурент предприятие К има по-голяма и по-модерна мощност.

4.8. Поради недостиг на ресурси, се получава забавяне в изплащането на заплати, което води до недоволство сред работниците.

3.8. Има случаи, когато конкуренцията привлича работници от предприятие А да работят за тях, като им предлага повече възможности за растеж, по-висок и постоянен доход.

Тествайте вашите знания:

- 1) В каква област може да се извърши оценка на външната среда?
- 2) Назовете и опишете кратко фазите на цикъла на живот на индустрията
- 3) Опишете пазарната стратегия на типичен пазарен лидер
- 4) Какво е конкурентоспособността на едно предприятие?
- 5) Назовете и опишете кратко основните стратегии на конкуренция и конкурентни преимущества
- 6) Опишете модела на петте сили на М. Портър
- 7) Опишете конкурентоспособността на вашето предприятие, като отговорите на следните въпроси:
 - 7.1. Колко силна е конкурентоспособността на вашето предприятие?
 - 7.2. Ще бъде ли повишена или намалена конкурентоспособността на вашето предприятие ?
 - 7.3. Каква е позицията на вашето предприятие в сравнение с основните му конкуренти, като имате предвид главния фактор за развитие на промишлеността?
 - 7.4. Кое определя предимството за конкуренция на вашето предприятие?
 - 7.5. Какви са възможностите на вашето предприятие за защита на неговите позиции в индустрията, факторите които се имат предвид за конкуренция на индустрията ?

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

- 8) Назовете най-малко пет потенциални силни страни на предприятието
- 9) Назовете най-малко пет потенциални слабости на предприятието
- 10) Назовете най-малко пет външни възможности, които предприятието може да използва
- 11) Назовете най-малко пет външни заплахи, които могат да попречат на дейността на предприятието
- 12) С използването на примери, съставете SWOT матрица за вашето предприятие. Какви решения могат да се вземат за подобряване на ситуацията?

2. Теоретични аспекти на анализа на работата на предприятието

- 2.1. Понятие, принципи и форма на анализа на работата на предприятието
- 2.2. Ползватели на анализа на работата на предприятието
- 2.3. Количествени и качествени мерки за постигане на целите на собствениците на предприятието
- 2.4. Роля на анализа за дейността на предприятието
- 2.5. Техники и методи на анализа

2.1. Понятие, принципи и форми на анализа на работата на предприятието

Терминът „анализ” произлиза от гръцки език и се превежда като „разделям, разцепвам”. Всяко разделяне позволява да се вникне във вътрешните части на обекта на проучване и да се открие значението на всеки един компонент. Анализът, в по-широкото си значение се разбира като способност да се опознае предмета и феномена на външната среда, на базата на разделението на една единица, на нейните компонентни части и тяхното цялостно изследване.

Мениджмънтът на предприятието е процеса на изпълнение / реализиране на управленските функции. Той е свързан с изпълнението на редица бизнес трансакции, съставляващи заедно бизнес дейността на предприятието. Анализът на бизнес дейността се извършва, преди да се приемат важни решения; използва се за да се оправдаят управленските решения и действия, и служи като научно доказателство при мениджмънта на предприятието, освен това и като потвърждение на обективността и ефикасността на взетите решения.

Управителите не могат да разчитат единствено на тяхната интуиция. Управленските решения и действия трябва да бъдат доказани с точни преценки и изчерпателен икономически анализ.

Анализът на изпълнението на бизнеса трябва винаги да дава отговори на следните въпроси:

- Какво се случи?
- Защо се случи?
- Какво и как трябва да се направи за бъдеще?

Отговорът на първите два въпроса само установява фактите. Третият въпрос е най-важният. Да се даде отговор на този въпрос - точно това е целта на анализа на дейността на предприятието.

Управленските решения и последиците от тяхното изпълнение, зависят от анализа на работата на предприятието. Анализът на работата на предприятието, трябва да отговаря на предварително поставените изисквания (принципи) и трябва да изглежда така:

- *Обективен и дефинитивен / категоричен* – базиран на ясни, неоспорими изпитани критерии / мерки;
- *Комплексен и систематичен*, т.е. всеки критерий трябва да бъде изследван в комбинация с други свързани и аналогични критерии;
- *Перспективен* – всички критерии / мерки трябва да бъдат перспективни, за да може да се прогнозира отражението върху тях, от въвеждане на новости в технологията, машините, организацията на труд на предприятието, както и прилагането на натрупания опит;

- *Оперативен и навременен*, изискващ постоянен и ежедневен контрол над дейността на предприятието, бързата обработка на данните и прилагането на необходимите мерки;
- *Специфичен* – резултатите получени от анализа трябва да се трансформират в реални дейности за подобряване на всяка област от дейността на предприятието;
- *Научно обоснован*;
- *Практически приложим и използваем*;
- *Ефикасен*.

Това е единствения подход към анализа на работата на предприятието, който може да го направи ефикасен и необходим за подобряване на дейностите на фирмата.

Има известна база информация, която се изисква за извършване на анализа. Качеството му зависи от цялостното финансово счетоводство на предприятието и качеството на отчитането, и степента на точност и вярност на включените цифри.

Всяка група от неговите ползватели имат свои интереси в предприятието, както и свои цели, например, главната цел на собствениците на предприятието са дивидентите, поради това, обектът на финансовата работа за тях са оперативните резултати, докато целта на доставчиците е плащането на стоката, поради това те са заинтересовани от състоянието на платежоспособност на предприятието.

За анализа се използват следните данни:

- счетоводни отчети, статистически отчети;
- бюджетни и стандартни материали (стандарты за консумация на материали, оценки, заплати);
- договори, поръчки, протоколи от производствени събрания;
- индивидуални проучвания на лицата, извършващи анализа, информация от инвентаризациите

Бизнес дейностите на предприятието в по-широк смисъл, се състоят от няколко подсистеми (оперативна, финансова, инвестиционна и др.). Анализът може да има за цел една от горните подсистеми на бизнес дейностите. В това отношение, анализът допълнително се разделя така:

- *икономически анализ*;
- *финансов анализ*;
- *анализ на маркетинга* се използва за проучване на функционирането на външната среда. Проучват се и се анализират критериите на пазарите за суровина и продажба на готовата продукция, конкурентоспособността на предприятието, политиката на ценообразуването, разработването на стратегия за маркетинг, SWOT анализа на предприятието;
- *анализ на инвестицията*, който се използва за разработване на програми за инвестиционни операции и оценката на тяхната ефикасност, както и за доказване на оптималните инвестиционни опции;
- *социален анализ*, използва се за оценка на допълнителни възможности за развитие на социалната област. Проучва възможностите за подобряване на условията на труд, стимулите за мотивация на работниците, повишаване ефективността на функционирането на предприятието;

- *институционален анализ*, който се използва когато се оценяват политическите и организационни условия, влияещи върху дейността на предприятието. Тук се проучват законодателната рамка, връзките на предприятието с местните власти, бизнес партньорите и конкурентите. Разработва се стратегическата политика в областта на бизнес сътрудничеството, което влияе върху подобряването на ефикасното функциониране на предприятието.
- *Икономическият анализ* е структурният процес на проучването, както и оценката на излагането на промени, от външни и вътрешни фактори, както и въздействието на управлението.

Различават се следните два типа икономически анализи:

- ✓ *Макроикономически анализ*, който изследва икономическите феномени и процеси в света и в икономиката на дадена страна.
- ✓ *Микроикономически анализ*, който изследва някои феномени и процеси в рамките на едно бизнес юридическо лице /дружество. Последното е точно това, което се нарича анализ на бизнес дейността.

Комплексният икономически анализ на бизнес дейността на предприятието заема централно място в управленската система на предприятието. Управленските решения се разработват и доказват, на базата на този анализ. Не може да се извърши никакво организационно или оперативно решение, докато не се докаже неговата икономическа пригодност. Управленските решения и действия трябва да се базират на директни оценки, както и на задълбочен и обширен икономически анализ.

Финансовият анализ е компонентна част от бизнес анализа. Довеждайки финансовите аспекти на преден план от работата на дружеството, както и повишаването на значението на ролята на финансите е характерна тенденция навсякъде по света. Поради това, нараства приоритета на анализа, основан на финансовия модел на предприятието.

Финансовият анализ на предприятието може да се извърши не само от управителите на предприятието, но също и от съществуващите и потенциални инвеститори, банки, доставчици, и поради това, възможно е разграничаването между вътрешен и външен финансов анализ, според предмета на анализ.

Финансовият анализ може да се определи така: натрупване, трансформиране и приложение на финансовата информация за целите на:

- оценка на текущото и в перспектива финансово състояние на едно предприятие;
- оценка на възможната и поставена като цел скорост на развитие на едно предприятие, от гледна точка на финансовото прогнозиране;
- изясняване на наличните източници на финанси и оценка на техните възможности за мобилизация и пригодност;
- прогнозиране на статуса на едно предприятие на стоковия и капиталови пазари.

Финансовият анализ се базира на оценката на финансовите отчети.

Целите на финансовия анализ са следните:

- да се установи финансовото положение на едно предприятие и да се определят възможностите за подобряване на съществуващите методи за финансов мениджмънт, и да се подобри финансовия статус на предприятието; финансовият анализ на предприятието позволява да се определи и оцени с

количествени средства, връзката между крайните резултати от работата на предприятието и използваните ресурси (материални, финансови, човешки и др. ресурси), които то използва за да реализира своите текущи дейности и за развитието на предприятието;

- да получи най-големият възможен брой ключови мерки, които ще доведат до най-пълна оценка на промените във финансовото положение на предприятието, сметката за печалбата и загубата, структурата на активите и задълженията;
- ранно установяване и предотвратяване на слабостите във финансовите и оперативни дейности на предприятието, както и намирането на възможности за подобряване на финансовото положение.

При изработването на финансовия анализ на бизнес дейностите на предприятието, фирмата трябва да извърши следните процедури:

- да избере методите за извършване на анализа;
- да идентифицира / определи факторите, влияещи на резултатите от работата на предприятието;
- да определи тенденцията / насоката за развитие на предприятието, чрез сравняване на резултатите от финансовия анализ с предишен период;
- да разработи план за действие за заздравяване на финансовото състояние, след приключване на анализа.

Целите, които трябва да се постигнат при изпълнение на финансовия анализ са следните:

- оценка на ефикасността от използване на финансовите ресурси, чрез извършване на анализ на финансовите резултати от бизнес дейността на предприятието;
- подготовка на прогноза за възможните финансови резултати, на базата на съществуващите бизнес резултати от работата и алтернативни опции за използване на ресурси;
- очертаване на дейностите за подобряване на финансовото положение и по-нататъшно подобряване на ефективността от използването на финансовите ресурси.

2.2. Ползватели на анализа на работата на предприятието

В икономика на свободен пазар, самото предприятие е обект на проучване от средата, в която то работи. Предмет на анализ са ползвателите на информация, които са заинтересовани от дейността на предприятието. В Таблица 1, са показани в резюме, най-значимите групи предмети на анализ, техните производствени разходи и обектите на финансов анализ.

Предметите на анализ са собствениците на предприятието, инвеститорите (банки, фондови борси), мениджмънт, работници, клиенти, доставчици а също и правителствени власти (данъчни власти). Различните групи по интереси, влагат различни разходи в дейността на предприятието и те имат различен интерес от резултатите от работата на предприятието. Всяка група има свой обект на финансов анализ.

Таблица 2.1. Групи заинтересовани от финансовия анализ на предприятието

Група по интереси	Разходи вложени от групата в дейността на предприятието	Участие (искове)	Обект на анализ
Собственици	Капитал на екуитета	Дивиденди	Финансови резултати от операции
Инвеститори, акционери	Капитал на дълга	Участие в инвестирания капитал	Заеми
Мениджмънт на предприятието	Управленски умения, бизнес познания	Възнаграждение за работата, възнаграждение по избор в % от получената печалба	Всички операции на предприятието
Служители	Работа	Заплати, социални осигуровки	Финансови резултати от дейността на предприятието
Доставчици	Осигуряване на непрекъснат производствен процес	Заплащане на доставената стока	Платежоспособност на предприятието
Клиенти	Дистрибуция на стоки / услуги	Цена за стоката / услугата	Финансови резултати от дейността на предприятието
Правителство	Обществени услуги	Плащане на данъци Статистически данни	Финансови резултати от дейността на предприятието

Финансовият анализ е необходим на широк кръг ползватели, като:

- *вътрешни ползватели* – акционери на фирмата и управители. Вътрешният финансов анализ се извършва от мениджмънта на предприятието, с цел планиране и контрол на използването на финансовите ресурси, за постигане на целите на предприятието, планиране и осигуряване на необходимите финансови ресурси и контрол на финансовото положение на предприятието;
- *за външни ползватели* – лица или институции, които не са свързани с предприятието но са обаче, заинтересовани от анализа на финансовото положение на фирмата, например банките.

За описание на групите по интереси, може да се посочи следното:

- *Мениджмънт на предприятието* – лица, на които собствениците са поверили активите на предприятието и неговото управление. Пълна информация относно финансовото състояние на предприятието и оперативните резултати: за текущия период, за предишни периоди. Мениджмънтът на предприятието прави оценка на следната информация:

- 1) оперативните резултати на предприятието;
 - 2) насоката за промяна в ресурсите и източника на ресурси;
 - 3) прогноза за бъдещото развитие.
- *Собствениците на предприятието* (акционери или притежатели на акции). Те правят оценка на следната информация: каква е ефикасността от изпълнението на отговорните функции. Техният обект на интерес е следният:
 - 1) Доходност на предприятието и потенциалната сума на дивидентите, която биха могли да получат от инвестицията на техния капитал;
 - 2) Сумата на печалбата, която ще им осигури дивиденти за дълъг срок от сумата на печалбата; собствениците на предприятието използват следната информация в анализа и оценката:
 - нетен доход (задържана /запазена печалба за отчетния период);
 - дивиденти върху преференциални акции;
 - коефициент на изплатените дивиденти;
 - коефициент на реинвестицията;
 - печалба от дивидентите;
 - коефициент на дълга.
 - *Партньори при транзакциите (бизнеса):*
 - 1) Доставчиците, те са заинтересовани от следното: дали предприятието е платежоспособно и е в състояние да извършва плащанията навреме, за доставените стоки, и колко голям може да бъде риска от изпълнението на договорите за доставка;
 - 2) Купувачите (консуматорите) са заинтересовани от следното: дали поръчката ще приключи навреме и ще е със съответното качество; партньорите при транзакцията използват следните данни за анализа:
 - коефициент на ликвидност;
 - коефициент на платежоспособност;
 - продажби с ефективна стойност;
 - коефициент на оборота.
 - *Кредиторите* – физически или юридически лица, които са закупили облигации на предприятието, или са предоставили заеми при определен лихвен процент. Кредиторите трябва да са сигурни, че предприятието ще бъде в състояние да плати лихвата и да върне дълга си, на датата на падежа. Кредиторите анализират и преценяват следното:
 - 1) доходност на предприятието;
 - 2) сума на печалбата, преди плащане на лихвите и данъците;
 - 3) отчета за паричния поток.
 - *Държавните данъчни служби* – осигуряват икономическа полза чрез контролиране и одитиране на процедурите за плащане на данъците в предприятието;
 - *Служители / работници на предприятието* – те са заинтересовани от следното: дали финансовото положение на предприятието е стабилно, дали предприятието се разраства (възможност за правене на кариера, запазване на работата и дали сумата на заплатата зависи от този фактор);

- *Финансови анализатори и консултанти* – лица предоставящи финансови услуги за други; *Брокери на ценни книжа* – те проучват финансовите отчети на предприятието и дават консултации за техните клиенти, относно покупката на ценни книжа на предприятието; *Кредитни агенции* – консултират потенциалните кредитори, както и бизнес партньорите за платежоспособността и ликвидността на предприятието;
- *Застрахователните компании* – оценяват потенциалната степен на риск, при предоставяне на застрахователните услуги, оценяват състоянието на собствеността, индикаторите за платежоспособност и перспективата за бъдещо развитие;
- *Синдикатите* – те използват финансовите отчети за уреждане на срещи с мениджмънта на предприятието, относно подобряването на условията в договорите по заетостта, за персонала:
 - Повишаване на заплатите;
 - Намаляване на работните часове;
 - Подобряване на здравеопазването;
- *Държавната статистика* – събира и прави резюме на следната информация:
 - За страната като цяло;
 - По промишлености;
 - По региони.

Таблица 2.2. дава информация по резултатите от финансовия анализ, от които се интересуват основните ползватели на информация.

Таблица 2.2. Финансови резултати по области на дейност и групи ползватели

Мениджмънт	Собственици	Заемодатели
1	2	3
Оперативна ефективност 1. Доходност (съгласно печалбата в баланса) 2. Доходност (съгласно нетната печалба) 3. Анализ на оперативните разходи, покритие на печалбата за фиксираните разходи, оперативен ливъридж	Възвращаемост 1. Ставка на възвращаемост на екуитета 2. Ставка на възвращаемост на фондовете на акционерите 3. Печалба за акция 4. Повишаване на пазарната стойност на една акция 5. Обща печалба дължима на акционерите	Ликвидност 1. Коефициент за пълна ликвидност 2. Коефициент за абсолютна ликвидност 3. Характеристики на паричния поток
Мениджмънт на ресурсите 1. Оборот на активите 2. Оборот на работния капитал: структура на фонда и длъжниците, включително кредиторите 3. Ефикасност от използването на човешки ресурси	Разпределяне на печалбата 1. Дивиденди за акция 2. Сума на дивидентите 3. Покритие на дивидентите	Финансова задлъжнялост 1. Коефициент на дълга 2. Капитализация на дълга 3. Коефициент на задлъжнялост
Възвращаемост 1. Възвращаемост на активите (доходност на активите)	Пазарни индикатори 1. Пазарна цена за акция 2. Връзка между пазарната цена за акция Стойността по документи за акция 3. Насока на промените в цените на акциите	Обслужване на дълга 1. Покритие на лихвите 2. Покритие на дълга

2.3. Количествени и качествени критерии за постигане на целите на собственика на предприятието

Могат да се назоват следните *количествени* критерии за постигане на целите на акционерите (на базата на примера с оператор на телекомуникация):

- *Търговия (до 12 критерия):*
 - пазарен дял
 - брой клиенти
 - брой продажби
 - напускащи клиенти
 - брой и продължителност на разговорите на един клиент
 - цена на една минута разговор
 - сметка със средна сума на клиент месечно
 - други
- *Финансови (до 14 критерия):*
 - приходи от операции
 - оперативни разходи
 - EBITDA или OIBDA¹
 - Оперативен доход EBIT
 - Нетен доход
 - Маргинални данни (печалба, разходи)
 - Данни от баланса
 - Ставки възвращаемост на инвестиция капитал
 - Други
- *Индикатори за обслужване на клиенти (до 10 критерия)*
 - индикатори за качество на обслужване на клиенти
 - индикатори за удовлетвореност на клиенти
 - други
- *Техническа подкрепа, IT (до 16 критерия):*
 - индикатори за качество на комуникационната мрежа
 - брой базови станции
 - индикатори за пренос на мрежата
 - нови продукти
 - IT и система фактуриране
 - Други
- *Човешки ресурси (до 12 критерия):*
 - брой и структура на персонала
 - сума и структура на възнаграждението и другите разходи
 - оперативни индикатори на персонала
 - други

Качествени критерии за постигане на целите:

Въпросник 1 Продукти и услуги на предприятието

1. Сделките (услугите) на предприятието различават ли се от тези предлагани от други?
2. Ще бъдат ли в състояние конкурентите на предприятието да предложат хомогенни продукти в бъдеще или уникални ли са продуктите?
3. Как се променя търсенето на сделки с предприятието? Продуктите отговарят ли на изискванията на клиентите?
4. Има ли някакви оплаквания от клиенти, относно качеството на продуктите и услугите?
5. Променя ли се предлагания обхват от продукти с времето?
6. Всички ли видове продукти на предприятието са с ефективна стойност?
7. Подобрява ли предприятието постоянно съществуващите и предлаганите нови продукти?

Въпросник 2 Клиенти и пазари

1. Увеличават ли се сделките (услугите) и базата клиенти на предприятието?
2. Маркетинговите услуги на предприятието изпълняват ли специално поставените мерки за постигане на печеливша клиентска база и пазари?
3. Използват ли всички клиенти и пазари на предприятието печеливши сделки и услуги?
4. Има ли регистър в предприятието за връщане на клиенти?
5. Предприятието привлича ли нови клиенти (навлизане на нови пазари) за разширяване обхвата на сделките (услугите и повишаване на възвращаемостта)?
6. Предприятието зависимо ли е от специфични клиенти?
7. Какви са насоките на политиката на предприятието, по отношение на активните сделки (продукти)? Възвращаемостта от активни сделки спада ли/ остава ли същата / увеличава ли се ?
8. Какъв е процентът на „лошите“ клиенти и колко е тяхното задължение от общото портфолио на активите?

Въпросник 3 Конкуренти

1. Предприятието знае ли какъв вид сделки предлагат техните конкуренти?
2. Предприятието предлага ли точно същия обхват от сделки, като конкуренцията?
3. Прави ли предприятието мониторинг редовно за насоката на развитие в своята сфера на бизнес, като цяло и в областта на услугите?
4. Какво е увеличението в активите, в сравнение с конкуренцията?
5. Има ли предприятието своя политика на ценообразуване или цените се определят само от конкуренцията?
6. Какви предимства има предприятието относно предлаганите продукти, в сравнение с конкуренцията?
7. Появяват ли се нови конкуренти в областта на предоставените услуги?
8. Лесно ли ще бъде на конкуренцията да привлече клиенти на предприятието на своя страна?

Въпросник 4 Разпределение на продуктите и услугите (активни сделки)

1. Проучен и анализиран ли е пазара и предприятието прилага ли получената информация за подобряване на своите сделки?

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

2. Има ли политика за разпределение на услугите (включително активни сделки) установени в предприятието?
3. Прави ли се резюме и анализира ли се маркетинговата информация редовно, за повишаване на възвращаемостта на предлаганите услуги.
4. Служителите, които предоставят услуги на клиентите, в състояние ли са да разрешат техните проблеми професионално и предлагат ли най-изгодните опции и за клиенти и за предприятието?
5. Има ли процедури, съществуващи в предприятието които да опишат механизма и условията / сроковете на предоставената услуга?
6. Има ли изчисление за себестойността на извършваните услуги и промените вписват ли се редовно?
7. Извършва ли се контрол за съответствието на предоставените услуги с процедурите по време на целия процес, например, изплащане на задълженията навреме?
8. Предприятието въвежда ли последните технологии при изпълнение на сделките (създаване на база данни, подобряване на скоростта на услугата, намаляване на рисковете и др.)?

Въпросник 5 Персонал, устройства и организация

1. Необходимо ли е за предприятието да инвестира допълнително в устройства и технологии?
2. Служителите притежават ли необходимата квалификация, подходяща за тяхната длъжност и отговорности и повишават ли те редовно своята квалификация?
3. Персоналът запознат ли е с текущите финансови резултати на предприятието и дългосрочните му планове?
4. Конкурентно ли е заплащането / възнаграждението на служителите?
5. Служителите имат ли позитивно отношение към работата си и предприятието?
6. Обяснени ли са ясно правата и правомощията на служителите?
7. Може ли някой друг да свърши работата на даден служител, когато той/тя отсъства? (решен ли е въпроса със заместването?).
8. Получава ли мениджмънта на предприятието редовно информация, относно текущото състояние на предприятието и неговите проблеми?
9. Има ли спешни планове разработени в предприятието, ако има ситуация на загуба на активи (главно загуба на клиенти, водещи специалисти напускащи предприятието, промяна във финансовите пазари)?

Въпросник 6 Счетоводни отчети, финансово планиране и контрол

1. Има ли предприятието ефективна и модерна счетоводна система за отчет?
2. Счетоводната система осигурява ли възможност да се получат оперативни данни за положението на активите, опция за събиране на статистически данни?
3. Предприятието проследява ли изпълнението на задълженията от клиентите (сроковете на сделките)?
4. Обработват ли се документите по извършените сделки на предприятието, записва ли се информацията и може ли да се използва бързо?
5. Разработен ли е бюджета за отделите на предприятието и персонала и може ли да се настрои в зависимост от промяна на ситуацията?
6. Предприятието следва ли насоката на финансовото положение, чрез прилагане на анализа за финансовата дейност.

7. Има ли предприятието свой дългосрочен план за финансиране?
8. Прави ли предприятието редовен преглед и настройва ли финансовата си стратегия, във връзка със сделките си (услугите) ?

Резултатите на висококачествения анализ, т.е., оценката на контролния списък са дадени в резюме в една таблица, позволяваща осветляването на съществуващите проблеми.

Таблица 2.2. Резюме на резултатите от точките от въпросниците (пример)

Реф. №	Заглавие на въпросника	Обща преценка на листа			
		В риск	Нестабилно	Приемливо	добро
1	Продуктите на предприятието и услугите (активни транзакции)			X	
2	Клиенти и пазари			X	
3	Конкуренция		X		
4	Дистрибуция на продукти и услуги (транзакции)			X	
5	Персонал, устройства и организация		X		
6	Счетоводни отчети, финансово планиране и контрол			X	

Недостатъкът на тази система от мерки практически е, че няма определено едно единствено количествено измерение, което да позволи да се разбере как всяка от разгледаните мерки тук, ще повлияе за постигането на целите като цяло.

2.4. Роля на анализа за дейностите на предприятието

Анализът на работата на предприятието използва информация, която описва следното:

- *икономическия потенциал на едно предприятие* (големина на предприятието) – тази информация се използва за сравнение на обхвата на операциите на предприятието, с други предприятия и за класация на предприятието на местно и световно ниво. Такива данни се резюмират и публикуват във вестници, статистически бюлетини, годишници и други подобни публикации. Анализът на икономическия потенциал на предприятието използва следното: активите на предприятието, годишния оборот, броят на служителите, екуитета на предприятието, количество и стойност на произведената стока, сумата на инвестицията и дистрибуцията;
- *бизнес операции на предприятието* – могат да се използват няколко критерия тук в различни комбинации. Сред тях са следните: приходите, тяхната структура, разходите, тяхната структура, източници на активи на предприятието и други.

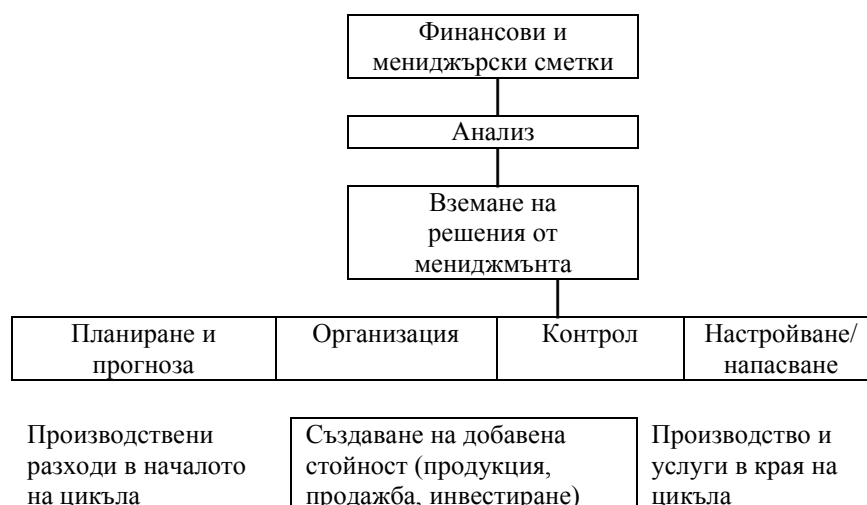
- *ефикасност на бизнес операциите* – критериите използвани за намиране на ефикасността са съпоставими на получената печалба. Тези критерии могат да бъдат и абсолютни и условни: печалбата (оперативна печалба, нетна печалба), доходност (във връзка с оборота, активите, задълженията);
- *Финансов статус* – критериите описват степента до която, предприятието зависи от своите източници на финансиране: структура на екуитета, коефициент на ликвидност, платежоспособност;
- *конкурентоспособност* – капацитетът на предприятието да се конкурира на определен пазар за стоки, е в директна връзка с конкурентността на въпросните стоки и икономическите методи на операциите на предприятието, което от своя страна, влияе на резултатите от конкуренцията. Целта е да се изяснят онези фактори, които влияят на отношението на клиентите към предприятието и неговата продукция на пазара, както и промените в пазарния дял на предприятието, в определен пазар. Следното принадлежи към този комплект от критерии: пазарен дял на предприятието, качество на стоките.

Анализът за бизнес дейността е крайно необходимо предварително условие за планиране. За да се извърши конкретно планиране на бизнес дейностите на предприятието, необходимо е да се анализира в детайли изпълнението на плана за предишния период от дейността. Анализът предлага не само възможност за проучване на успеха на дейностите на предприятието, но също така и възможност за сравняване с други такива индустриални предприятия. Това помага за подготвянето на оптимални планове, с осигуряване на висока степен на оперативен растеж.

За да бъдат бизнес дейностите ефикасни, предприемачите трябва да бъдат в състояние да определят размера на производството, изискванията за капитала и как да бъде осигурен. Поради това, производствените разходи трябва да бъдат също специфицирани, за да може предприятието да получи достатъчна печалба; трябва да се оценят не само силните страни, но и слабите такива, за да се постигне по-голяма ефективност от операциите на предприятието. Систематичната форма на анализа на бизнес дейността е показана на Фигура 1.

Анализът на работата на предприятието е връзката между осчетоводяването и вземането на решение. По време на процеса на анализиране, информацията се обработва аналитично – съществуващите резултати се сравняват с резултатите от предишни години, както и с предвидените такива. Резултатите на предприятието по същия начин се сравняват с анализа на бизнес дейността на конкуренцията, както и със средните резултати на индустрията. Установява се влиянието на различните фактори върху стойностите на резултатите; има неточности, грешки, неизползвани възможности и разкрити перспективи.

С помощта на анализа се идентифицират проблемите, установяват се причините за тях, разкриват се и възможностите за тяхната превенция. Решенията на мениджмънта се развиват и конкретизират, на база резултатите от анализа.



Фигура 2.1. Роля на анализа в дейността на предприятието

Анализът на работата е основния критерий за вземане на решение и действие; той помага да се конкретизира базата за това и гарантира ефикасността. Въпреки, че анализът спомага при проучването на опции за използване на най-икономичните ресурси, служи и за намиране на възможности за редукция на себестойността на продукцията и увеличаване на печалбата и доходността. Икономиката на предприятието се заздравява; в резултат на това се повишава ефикасността на продукцията.

Анализът за бизнес дейността поради това е съществен елемент в оперативната система на управлението. Ролята на анализа в оперативния мениджмънт нараства всяка година, и това може да се обясни с факта, че поради нарастване на цените и дефицита от суровини, нараства и вътрешната и външна конкуренция, съществува необходимост от непрекъснато подобряване на оперативната ефективност. Преминаването към икономика на свободен пазар, по същия начин допринася за себе-поддържане на предприятието и повишаване на отговорността на управителите при вземането на решения.

Планирането съставлява обработка и оценка на получената информация, определяне на целите, разработване и приемане на решения, за да се избере най-подходящия инструмент за ефикасна прогноза, за по-нататъшната дейност, при определени обстоятелства.

Обаче, предварителното условие за едно успешно планиране е установяването на правилна прогноза на финансовото състояние. В ситуация на развиващи се пазарни отношения, когато често има липсваща огромно количество информация, за нуждите на услугите, когато е невъзможно да се предвиди не само дейността на конкурентите, но и тази на бизнес партньорите, което е нужно при вземане на решения, за осигуряване не само на развитието, но и на оцеляването на предприятието, способността на мениджмънта и познанията за методите на прогнозиране, е от изключително голямо значение.

Разработването на планове на предприятието представлява основно вземане на решение за оперативно развитие, в рамките на планирания период. Освен това, се вземат предвид и резултатите от работата на предприятието за предишните години, проучват се тенденциите на икономическото развитие на предприятието, откриват се допълнителни оперативни резерви.

Анализът на бизнес дейността на предприятието е инструмент за прогнозиране на резултатите от бъдещата работа, чрез преглед на миналите насоки. Способността да се прогнозира курса на дейността, да се видят знаците на бъдещето – това е една от функциите на анализа. Правилно направените прогнози трябва да дадат възможност за по-висока степен на планиране и улесняване при вземането на решения.

Анализът на бизнес дейността на предприятието не служи само за конкретизиране на икономическия план, но също така той е и средство за контролиране на неговото осъществяване. Планирането започва и свършва с анализа на резултатите от работата на предприятието. Контролните функции на изпълнението на плановете не отслабва, точно обратното – става по-силен в условията на пазарна икономика, защото в условия на несигурност и промяна на външната среда, е необходимо систематично настройване на данните на предприятието. Постоянно променящата се външна среда изисква непрекъснат процес на планиране.

Точно както осчетоводяването е подразделено на финансово и мениджърско счетоводство, и анализът на бизнес дейността на предприятието може да се раздели на следните групи:

- *външен анализ*, обикновено съставлява финансовите счетоводни отчети;
- *вътрешен анализ*, който съставлява счетоводните отчети на мениджмънта.

Специфичните черти на външния финансов анализ са следните:

- много предмети на анализ и ползватели на информацията за дейността на предприятието;
- разнообразие от интереси на предметите и обектите на анализ;
- ориентация на анализа единствено върху отчетите на публичните предприятия;
- максимална публичност / гласност на резултатите.

Главното съдържание на външния финансов анализ, който се извършва от партньорите на предприятието, според наличната публичност, са финансовите отчети за следното:

- анализ на критериите за абсолютна печалба;
- разпределяне на печалбата и повишаване на другите източници на капитал;
- анализ на съответните критерии за доходност;
- анализ на финансовия статус на предприятието, финансовата стабилност, данните за ликвидност по баланса, платежоспособност на предприятието;
- анализ на ефикасната употреба на капитала на екуитета и дълга;
- икономическа диагностика на финансовия статус на предприятието;
- състояние на ресурсите на предприятието за отчетния период;
- финансова стабилност и платежоспособност на предприятието на датата на отчетите;
- степен на използване на капитала и доходност на операциите на предприятието в отчетния период;

- промяна във финансовия статус на предприятието в отчетния период и неговата динамика в предходните години;
- връзка на предприятието с акционерите.

Външният финансов анализ се извършва като се използват публикуваните финансови отчети, с цел идентифициране на опции за инвестиране на активи в проекти с висока възвращаемост, контролиране на изчислените суми на данъците, проверка на финансовата стабилност на бизнес партньора. Външният финансов анализ се извлича единствено от публичните счетоводни отчети. При този тип анализ се използва ограничен вид информация, което не осигурява задълбочено вникване в операциите на предприятието.

Лицата и институциите, свързани директно и косвено с предприятието могат да бъдат заинтересовани от външния анализ на предприятието:

- съсобственици на предприятието и акционери (интересуващи се от перспективата за развитие, повишаване на доходността и печалбата);
- кредитори на предприятието (степен на риск);
- потенциални инвеститори (доходност на инвестицията);
- доставчици (финансово положение на предприятието);
- инспектори и одитори;
- държавни данъчни служби;
- профсъюзи;
- преса;
- конкуренция и други.

Вътрешният финансов анализ се извършва от мениджмънта на предприятието, с цел планиране и контрол върху използването на финансовите ресурси за постигане на целите на предприятието, планиране и осигуряване на необходимите финансови ресурси и контролиране на финансовото положение на предприятието. При извършване на вътрешния финансов анализ се използва по-подробно и допълнителна информация, освен финансовите отчетите – например, за техническата подготвителна работа за производство, разходите и стандартите, състояние на фондовете, приходните и разплащателни сметки. Възможно е включването на по-подробен анализ относно информацията за счетоводството на мениджмънта, по модела на вътрешния анализ на предприятието и извършването на комплексна оценка на ефикасността на работата на предприятието.

Вътрешният анализ представлява *конфиденциална информация*, извършван за разработване на определена програма за предприятието, например, маркетинг, оперативни програми. Тази информация е на разположение само за отговорния екип и поради това, решенията необходими за предприемане на допълнителни действия, може да се вземат на базата на тази информация. Вътрешният анализ на предприятието се извършва по следните критерии:

- получаване на печалба от продажби на стоки;
- себестойност на всички произведени и продадени стоки;
- себестойност на всеки вид стока;
- вариране на цена и стойност от планираните стойности и причините за това;
- индивидуално задължение за разходите по отношение на бюджета.

При извършването на вътрешния финансов анализ, се използва по-подробна допълнителна информация, по модела на вътрешния (управленски) анализ на предприятието, за комплексна оценка на ефикасността на дейността на предприятието. Въпросът за финансовия и управленски анализ са взаимосвързани при конкретизация на бизнес плановете, контрола за тяхното изпълнение, разработването на маркетингова схема, т.е., пазарно ориентирана управленска система за производство и продажба на стоки.

Вътрешният анализ е подробен икономически анализ с цел осигуряване на аналитична информация при вземането на управленски решения за мениджърите на предприятието.

2.5. Техники и методи на анализ

В зависимост от целта на анализа, трябва да се изберат правилни техники и методи за извършването на анализа.

Ключов елемент на всеки научен метод е ангажирането на научен персонал. Сега е практически невъзможно да се направи разлика между техники и методи и да се установи, че те принадлежат към този клон от науката а не към друг – понастоящем има сливане на различните научни инструменти. Във финансовия анализ, както и при управленския, могат да се приложат различни методи, които първоначално са разработени в рамката на един или друг клон от икономиката.

Могат да се осветлят различни методи и техники при извършването на финансовия анализ, за всеки предмет на икономиката. Всички видове класификации са базирани на различни научни свойства. Едно от свойствата, даващо най-голяма информация е разбиването на техниките и методите по тяхната степен на образуване, т.е. дали е възможно да се опише до някаква степен определения метод, с помощта на някаква шаблонна процедура, например, математическата. Следвайки тази логика, всички аналитични методи могат да се подразделят на шаблонни и нешаблонни методи.

Нешаблонните методи се базират на описанието на логичните процедури, без да се използва стриктно аналитичната корелация / съотношение. Важна роля в приложението на тези методи играе опитът и интуицията на анализатора. Шаблонните методи (понякога те също се формулират като математически) са базирани на предварително поставените стриктно корелация и правила.

В повечето от случаите в предприятието, анализът за финансовата дейност, както и при експресния анализ, преди всичко се прилагат нешаблонните методи, освен това се прилагат и класическите методи за икономически анализ.

Както беше вече посочено, има няколко цели в анализа за финансовия статус:

- идентификация на финансовия статус;
- разкриване на промените във финансовия статус в определено време и място;
- откриване на главните фактори за промяна на финансовия статус;
- прогноза на най-важните насоки на финансовия статус.

Финансовият анализ се извършва с помощта на различни видове модели. Моделите позволяват създаването на структури и идентификация на връзката между основните критерии.

Могат да се споменат три основни типа модели:

- 1) Дескриптивни модели са моделите от дескриптивен тип и те са основните модели за оценка на финансовото положение на предприятието. Дескриптивните модели съставляват следното: установяване на отчетна балансова система, подготовка на финансови отчети от различен аналитичен тип, вертикален и хоризонтален анализ на финансовите отчети, система на аналитичните коефициенти/ съотношения, разкриване към отчетите. Всички тези модели са базирани на използването на отчетна счетоводна информация.

Могат да се приложат няколко метода за анализ на бизнес дейността:

Интерпретация на отчетите – проучват се абсолютните цифри, включени в отчетите. Това е въвеждането към статуса на собствеността на предприятието, неговите краткосрочни или дългосрочни инвестиции в активи, източниците на формиране на екуитет и капитала на дълга, както и взаимодействието с кредитори и длъжници. С използване на метода за интерпретация на отчета, трябва да се вземат предвид редица ограничения:

- балансът отразява статуса на активите на предприятието и задълженията на определена дата, но не дава отговор на това защо е установен такъв статус;
- интерпретация на данните от баланса е възможна само с обвързването им с оборота или данните за продажбите; всякакви заключения, относно колко големи или малки са сумите от всяка позиция в баланса, може да се направи едва след сравняването им със съответните суми от оборота;
- възможно е да се изчислят различни съотношения от данните от баланса, но за да се направи тяхната оценка, са необходими и средните данни за индустрията.

Интерпретирането на финансовите отчети трябва да се извърши в определен ред:

- преглед на позициите на баланса, съответните разкрития и тяхното съответствие;
- изясняване на най „критичните” позиции (загуби, просрочени задължения, голям брой длъжници, от общия брой активи, висок процент на задължения, в сравнение с нивото на длъжниците);
- проверка на съответствието между баланса и отчета за доходите (според сумите на задържаната печалба, натрупване на резерви);
- преглед на позициите в отчета за доходите и тяхното сравнение с разкритото.

Вертикален и хоризонтален финансов анализ

Основните функции на активите на предприятието са следните: осигуряване и разширяване на бизнес операциите на предприятието и осигуряване на изпълнението на задълженията на предприятието. Сумата и структурата на активите на предприятието се влияят от няколко фактора:

- големината на предприятието, областта на операциите и неговите цели;
- прилагани технологии;
- ефикасност;
- маркетинг;
- организация на видовете продажби.

Състоянието на капитала на предприятието се отразява върху счетоводните отчети на предприятието – неговия баланс. Структурата на капитала и състава на предприятието се променят, те се влияят от извършените бизнес трансакции.

При анализиране на състоянието, структурата и промените на капитала на предприятието, се използва хоризонталния и вертикален анализ на баланса.

Вертикален анализ

Вертикалният анализ на баланса показва ресурсите на предприятието и промяната в структурата на неговите източници в проценти, като се вземе общата балансова сума за база, което е равно на 100%.

Вертикалният или структурен анализ позволява анализиране на промените в структурата на обекта на проучване, за определен период, както и сравнение с бюджета. Целта на вертикалния анализ е следната:

- дава представа за счетоводните отчети – под формата на сравнителни стойности, които характеризират баланса и структурата на сметка печалба и загуба;
- позволява да се оцени коректността на годишния отчет на предприятието;
- посочва „проблематичните” места в операциите на предприятието и позволява подготовката на допълнителен план за действие.

С други думи, *вертикалният анализ* е процент от някои от позициите във финансовия отчет, от общите активи или задължения, респективно, и други общи индикатори, както и структурни промени на някои от позициите в баланса и отчета да доходите. Анализът се изразява под формата на съотношения (коефициенти). Според този метод, един обект се приема да е 100%, и от това връзката / зависимостта между някои секции и общата сума на обекта се определя от прибавянето на структурата на обекта. При извършването на вертикалния анализ на баланса, позициите се отразяват в проценти срещу общата сума на баланса, а при извършването на вертикалния анализ за отчета за доходите, всички позиции се отразяват срещу сумата на приходите и разходите.

Хоризонтален анализ – идентифицират се относителните и абсолютни промени в различните позиции на отчетите, сравнени с предходния период или други базови периоди. С използването на този метод е възможно да се анализират и факторите през периода на промяната и различните индикатори, сравнени с базовия период. Методът на динамиката показва, че насоката на промяната в индикаторите, обект на преглед, давайки възможност в процеса на анализа да се изследва влиянието на различните фактори върху промяната в дадените индикатори и да се определи тяхната стойност. Хоризонталният анализ се базира на *златните правила на баланса*. Златните правила на баланса не са задължителни; те са препоръки за това, как да направим финансиране на активите.

Съществуват три златни правила на баланса:

1. *Екуитет – дългосрочни инвестиции = отклонение*
(2.1.)

Това означава, че е желателно да се покрият дългосрочните инвестиции от екуитета (екуитета се държи от предприятието за неопределен период от време).

2. *Екуитет + дългосрочни задължения – дългосрочни инвестиции = отклонение*
(2.2.)

Дългосрочните инвестиции трябва да се покриват от екуитета и дългосрочните задължения, защото дългосрочните задължения са дължими в рамките на една година и повече.

3. *Краткосрочни задължения – работен капитал = отклонение (2.3.)*

Това означава, че работният капитал трябва да се покрие от краткосрочните задължения.

Основната идея на метода за хоризонталния или динамичен анализ е да се сравнят стойностите на индикаторите, предмет на преглед, със стойностите на същите индикатори в предходен период (базовия период) или със стойностите включени в бюджета.

Хоризонтален анализ:

- дава идея за степента на растеж на предприятието, пропорцията между степента на растежа на доходите и разходите на предприятието;
- позволява да се изясни насоката на развитие на предприятието и нейния цикличен характер, влиянието на външните и вътрешни фактори върху резултатите от работата на предприятието;
- позволява да се оцени ефикасността от растежа в оборота на предприятието във връзка с неговия финансов статус.

Динамичният или хоризонтален анализ показва насоката на промяната в индикаторите, предмет на преглед, давайки възможност в процеса на анализа да се изследва /проучи влиянието на различните фактори върху промяната в дадените индикатори и да се определи тяхната стойност. Този тип анализ може да се извърши, като определени промени в някои от позициите в баланса са в абсолютни и относителни цифри (процент), когато индикаторите в отчетния период са сравнени с предходния период или други базови индикатори. Промените се анализират с помощта на индекса на динамиката или в проценти.

Хоризонталните променливи на финансовите индикатори се отразяват така:

Динамичен индекс (DI) = Индикатор отчетен период / индикатор базов период (2.4)

*Отклонение % = (DI) * 100 - 100%, или (2.5)*

*Отклонение % = (анализирана стойност – базов индикатор) / базов индикатор * 100 (2.6)*

- *Метод за финансов коефициент / съотношение* – изчисляване на коефициентите на отчетните данни, идентификация на корелацията между индикаторите. Системата на аналитичните коефициенти е един от водещите елементи на анализа за финансовия статус, използван от различни групи ползватели: управители, анализатори, акционери, инвеститори, кредитори и др. Известни са десетки такива индикатори и за целите на практиката те се подразделят на няколко групи. Най-често се осветляват пет групи индикатори, в областта на финансовия анализ.

Изчисляване и анализ на финансовите коефициенти – финансовите коефициенти се получават чрез използване на методите за изчисление на индикаторите, а резултатите се анализират. Изчислените съотношения / коефициенти се сравняват с:

- определени стандарти;

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

- индикатори от предишни периоди;
- финансови индикатори на конкуренцията;
- средни цифри за индустрията.

Анализът за финансовите съотношения е систематично сравнение на връзките /отношенията, чрез използване на информацията от финансовите отчети, с цел идентификация на логичното развитие на предприятието и описание на финансовото положение на предприятието. В анализа на коефициента или индикатора, се определят съществените корелации между два компонента на финансовите отчети. По своята същност, коефициентът е цифрата получена в резултат на аритметични операции от две цифри на финансовия отчет, и поради това е възможно да се изчислят редица други коефициенти /съотношения. Обаче, само малък брой коефициенти носят съществена информация относно финансовия статус на предприятието. Финансовият анализ използва в практиката коефициенти за определяне на финансовия статус на предприятието.

Финансовият анализ използва в практиката коефициенти, които могат да се подразделят на следните групи:

- коефициент на ликвидност;
- коефициент на доходност;
- коефициент на платежоспособност;
- коефициент на ефикасно използване на активи;
- коефициент на инвестиции.

Всеки коефициент, когато се изчисли отделно не дава никаква информация относно предприятието. Само комплект коефициенти и техните промени с времето, както и сравнението им със средните такива за индустрията, осигуряват ценна информация относно финансовото положение на предприятието. Целта на анализа на коефициента е да се изчислят най-важните коефициенти /съотношения и да се определи динамиката на тяхната промяна през анализирания период.

Финансовите коефициенти показват финансовите пропорции между различните позиции от отчета. Самото изчисляване на финансовите коефициенти не осигурява достатъчна информация относно финансовото положение на предприятието. За да се анализира финансовия статус на предприятието, чрез използване на резултатите получени от анализа на коефициентите, е необходимо да се сравнят изчислените коефициенти с определена база. Следното може да служи като база за сравнение:

- Общоприети параметри;
- Средни цифри за индустрията;
- Аналогични индикатори от предходни периоди;
- Индикатори от конкурентни предприятия;
- Други индикатори от анализни изчисления.

Има и преимущества и недостатъци при използването на всяка база за сравнение:

- само за няколко коефициенти съществуват някакви стандарти или общо приети критерии; освен това, несъответствието на индикаторите на предприятието от общо приетите стандарти може да се свърже със спецификата на индустрията, спецификата на развитието на бизнес средата или нейния сезонен характер;

- често не е възможно да се получи справедлива информация за средните индикатори на промишлеността; Възможно е да се получат само средни данни за предприятията, които служат като база за сравнение;
- Сравняването на коефициентите на предприятието със собствените индикатори позволява само да се идентифицира областта на работа на самото предприятие и не дава никаква информация относно класацията на предприятието в рамките на индустрията, и за сравнение с конкурентите;
- Само публикувана информация може да се получи за конкурентното предприятие, която може да не е достатъчно подробна, за да се формира база за сравняване на индикаторите;
- Анализираните индикатори на някое друго предприятие, включват специфичните данни на предприятието, влияещи на тези индикатори.

Съществуват три различни техники за сравнение на финансовите индикатори:

- сравнение с идеалното ниво;
- сравнение с предишни периоди;
- сравнение с нивото на индустрията.

Сравнение с базата за сравнение – изчислените индикатори (коефициенти) се сравняват с идеалното (желано) ниво на тези индикатори. Например, признато е, че приемливото ниво на бързия коефициент / съотношение, може да бъде от 1 до 2, подобни бази за сравнение са препоръчвани и за други коефициенти. Тази техника обаче, не трябва да се идеализира, тъй като няма две абсолютно идентични предприятия и всяко предприятие има своите специфики, което трябва да се има предвид, когато се прави оценка на финансовите данни. Така например, много бързия коефициент (индикатор за краткосрочна ликвидност) може да се дължи на неблагоприятната кредитна политика (недоказано високи суми на клиентски дългове), твърде стар или остарял фонд и т.н. В друго предприятие, този индикатор за ликвидност може да е съществено по-нисък, обаче ако такава ситуация се дължи на рационална кредитна политика, коефициентът на ликвидност на предприятието може също да бъде висок. Поради това, когато използвате техника за сравнение, то трябва да бъде извършено внимателно.

Сравнението с предишни периоди дава възможност да се направи заключението дали индикаторите са се подобрили или снижили. Такова сравнение може да се използва и когато се прави прогноза за насоката на развитие на предприятието. Тъй като степента на развитие може да варира във времето, прогнозирането трябва да се извършва благоразумно. Един от недостатъците на тази техника е факта, че не винаги нивото на предишните периоди е лесно сравнимо. Например, възвращаемостта на екуитета се е повишила в предприятието за една година от 4% до 6%; това не може да се приеме за високо постижение, тъй като дори 6% възвращаемост не е достатъчно висока.

Сравнението с нивото на индустрията позволява да се установи връзката на индикаторите на анализираното предприятие, с индикаторите на друго предприятие, работещо в същата индустрия. Например, възвращаемостта на екуитета в други предприятия от същата индустрия е 25% средно, поради това нивото на този индикатор (в анализираното предприятие) от 6% е значително по-ниско от средното за индустрията. Може да се използват коефициентите за нивата на индустрията за изчисляване на тяхната динамика.

С използване на сравнението с нивата на индустрията, трябва да се имат предвид следните *ограничения*:

- Дори ако две предприятия са хомогенни, те могат да бъдат несравними. Нека приемем, че сравняваме две предприятие от информационната технология. Основната област на дейност за едното от тези предприятия може да е инсталирането на системи за чекиране на излизащите в супермаркети и хипермаркети, т.е. предприятието инсталира специални системи за продажба. Другото предприятие, от своя страна, предлага специализиран счетоводен софтуер. В резултат на това, бизнес операциите на двете, на пръв поглед, подобни предприятия са несравними.
- Големите предприятия често работят в няколко индустрии, т.е. те формират конгломерати. В някои отделни индустрии, индикаторите обикновено се различават, т.е. имат различна възвращаемост, индикатори за нивото на риска и т.н. В този случай, финансовите отчети на предприятието не са взаимно сравними.
- Цифрите на финансовите отчети на предприятието може да бъдат несравними и поради различното осчетоводяване, методите на оценка на фонда, обезценката на фиксираните активи и др. Обаче, приема се, че най-сигурните критерии за оценка на бизнес дейността е сравнението с нивото на индустрията.
- *Анализ за тенденцията /насоката* – установяване на промяната на динамиката в индикаторите . Анализът за насоката – сравнение на всяка позиция от отчета с предишни периоди и идентификация на тяхната насока. Насоката се установява, като основна тенденция в динамиката на индикатора, без случайни фактори за влияние и особености на отделните периоди. С помощта на насоката, индикаторите на бъдещето се осмислят, респективно извършва се анализ на прогнозата.
- *Анализ на фактора* – показва влиянието на отделните фактори върху работата на предприятието. Отделните критерии за работата на предприятието са взаимосвързани и се влияят един от друг. Икономическите индикатори най-често се изразяват като математическа корелация на определени фактори (разлики, суми, умножение и деление). В зависимост от нивото на факторите, те се подразделят на главни и по-малко значими фактори. На главните фактори трябва да се обръща по-голямо внимание в анализа. Поради това, анализът на факторите е анализ на отражението на определени фактори (причини) върху индикатора на целия резултат, когато се извършва този анализ с помощта на предварително определени статистически техники.
- *Сравнителен анализ* – сравняване на работата на две предприятия или работата на две структурни единици от едно и също предприятие. Сравнението позволява оценка на резултатите от работата на предприятието, за установяване на действителните промени на бюджетните цифри, цифрите от предишните периоди, или средните резултати за индустрията. Този метод позволява идентифицирането на причините за тези промени и за разкриването на някакви резерви.
- *Метода за баланса* позволява сравняване на взаимно свързани индикатори, за да се определи и оцени как те си влияят един на друг. При използване на този метод, вие трябва да имате предвид, че сумите на взаимосвързаните индикатори трябва да бъдат равни.
- *Графичният метод* е добър инструмент за визуална илюстрация на различните процеси и тенденции, както и за обработката на резултатите от анализа. С

графичното представяне на резултатите от анализа, индикаторите могат лесно да се демонстрират и сравнят.

- *Икономическите математически методи* се използват често за идентификация на най-добрата опция, при вземането на решения свързани с бизнеса, в определени обстоятелства.
- *Стандартна симулация и такава за предвиждане. Модели на стандартна симулация.* Тези видове модели позволяват сравняването на действителния резултат от работата на предприятието, с прогнозиран или очаквани резултати, които се изчисляват наравно с бюджета. Стандартните модели основно се използват за вътрешен финансов анализ, при който се оценяват стандартите за всяка позиция на стойността, както и промените на действителните данни от тези стандарти. До известна степен, анализът се базира на използването на модели, със стриктно определени фактори.

Модели за предвиждане. Тези модели са прогнозни по характер. Те се използват за проекция на приходите и финансовия статус на предприятието.

Проверете вашите знания:

- 1) Назовете и опишете принципите на анализа на работата на предприятието
- 2) Какви източници на информация се използват при анализа на работата на предприятието?
- 3) Какви са целите на финансовия анализ?
- 4) Назовете ползвателите на резултатите от анализа на работата на предприятието
- 5) Назовете финансовите критерии, от които се интересуват мениджмънта на предприятието, собствениците и заемодателите
- 6) Назовете и опишете най-малко пет количествени и качествени критерии/ мерки за постигане целите на акционерите на предприятието
- 7) По време на извършване на качествения анализ на вашето предприятие, подгответе въпросници, според примера даден по-горе.
- 8) Какви решения могат да се вземат за подобряване на ситуацията?
- 9) Конкретизирайте, защо вътрешният анализ на работата на предприятието съдържа конфиденциална информация?
- 10) Назовете и опишете методите на анализа на работата на предприятието
- 11) Какви са хоризонталните промени на финансовите индикатори?
- 12) На какви подгрупи може да се разделят коефициентите, използвани в практическия финансов анализ?
- 13) Какви техники за сравняване на финансовите резултати, могат да се използват при анализа на работата на предприятието? Кои от тях могат най-лесно да се използват от аналитиците на предприятието?

3. Финансовите отчети като база на информацията за анализ

- 3.1. Роля на финансовите отчети във финансовия анализ и принципите на тяхното формиране
- 3.2. Описание на основните позиции в баланса
- 3.3. Описание на основните позиции в отчета за доходите
- 3.4. Роля на финансовия анализ във финансовото планиране

3.1. Роля на финансовите отчети във финансовия анализ и принципите за тяхното формиране

Обектите на финансовия анализ на предприятието са резултатите от бизнес дейността на предприятието, които се проучват в тяхната динамика и в корелация с няколко критерия за резултатите на бизнес дейността. Източници за резултатите от бизнес дейността на предприятието са финансовите отчети и вътрешните финансови отчети на предприятието.

Пълна информация за резултатите от дейността на предприятието се получава докато се извършва анализа на финансовите отчети. Главите отчети, използвани във финансовия анализ са баланса и отчета за доходите на предприятието.

Целта на финансовите отчети е да се осигури следната информация:

- за финансовия статус на предприятието;
- за резултатите от дейността;
- за промените във финансовото положение, за да може тази информация да бъде полезна за широк кръг ползватели на тези финансови отчети, при вземане на бизнес решения.

Отчетите осигуряват пълна информация, която може да бъде необходима за широк кръг ползватели на финансови отчети, за вземане на бизнес решения, тъй като те обикновено илюстрират финансовите аспекти на минали събития.

За да бъде информацията, включена в отчетите, полезна, тя трябва да отговаря на следните предположения (основни принципи):

- *Принципът на прираста* – съобразно този принцип, ефектът от всяка транзакция и други събития се признават в момента на случването (не в момента на получаване или плащане на парите или негов еквивалент), и те се вписват в сметките и отразяват в отчетите в периода, за който се отнасят. Това включва информация не само за събитията в миналото, но също и за всички бъдещи задължения за плащане в кеш за ресурси, които предполагат бъдещи парични постъпления.
- *Принцип на непрекъснатата грижа* – финансовите отчети се подготвят с допускането, че предприятието е непрекъснатата грижа и ще продължи своя бизнес в предвидимо бъдеще. По този начин, се допуска, че предприятието нито има намерение, нито е нужно да бъде в ликвидация, или да прави драстични орязвания на операциите си.

Качествените характеристики са тези свойства, които определят полезността на информацията, осигурена във финансовите отчети за неговите ползватели. Основните качествени характеристики са следните:

- *Разбираемост* – една от най-характерните черти на информацията, представена във финансовите отчети е нейната разбираемост (яснота). Поради това, приема се, че ползвателите на финансовите отчети имат добри бизнес, икономически и счетоводни познания, наред с желанието да проучат информацията с дължимото внимание.
- *Уместност* – за да бъде информацията полезна, тя трябва да отговаря на нуждите на ползвателите, които вземат решения. Информацията е уместна, ако влияе върху вземането на бизнес решения така: дава възможност за оценка на минали, настоящи или бъдещи събития, или потвърждава или коригира предишни оценки, направени за тези събития. За да има информацията прогнозна стойност, тя не трябва непременно да бъде силно изразена като прогноза. Обаче, осигуряването на информация за минали сделки и други събития, се отразява върху полезността на отчетите по въпросите, свързани с прогнозата. Информацията е уместна, ако избягването или промяната на тази информация, може да се отрази при вземане на бизнес решения, от ползвателите на финансови отчети, които те са възприели, че са базирани на такова твърдение.
- *Надеждност* – информацията трябва да бъде надеждна, за да бъде полезна. Информацията е надеждна, ако е без грешки и двусмислия. Тя трябва да представя искрено сделките и другите събития, които трябва, или се очаква да представи. Представяне според същността: сделките трябва да се представят не само съгласно законовата форма, но също и според същността и икономическата реалност. Пълнота – информацията трябва да бъде пълна, за да бъде надеждна.
- *Сравнимост* – на ползвателите трябва бъде предоставена възможност за сравняване на финансовите отчети на предприятието през цялото време, за да идентифицират насоките на този финансов статус и резултатите от дейността. Това означава, че оценката и представянето на финансовия ефект от подобни сделки и събития, трябва да се извършва последователно в предприятието.

Ограниченията за това информацията да бъде уместна и надеждна са следните:

- *Своевременност* - информацията може да стане неуместна, ако има забавяне на отчитането ѝ. За да се отчете информацията навреме, често е необходимо да се представи, преди да са известни всички аспекти от една сделка, или друго събитие, така се компрометира надеждността на информацията. За да се намери баланс между уместност и предоставянето на надеждна информация, преценката е за това, как най-добре да се задоволят икономическите нужди на ползвателите, при вземане на решения.
- *Баланс между ползата и разходите* – Ползите извлечени от всяка информация трябва да превишават разходите, представени в тази информация.

3.2. Описание на основните позиции в баланса

Балансът е отчет, подготвен на базата на счетоводните книги, отразяващи финансовото положение на бизнеса в определен момент. Балансът има две компонентни части:

- Цифрите отразени под активи, показват сумите и вида на притежаваните от предприятието ресурси ;
- Източниците на ресурсите на предприятието представени като активи са отразени под задължения (откъде произлизат).

Активи в баланса

Базата за класификация на активите на отделни позиции, е степента на ликвидност на тези активи (способността за трансформиране на активите в пари). Това е точно собствеността, според която активите се класифицират на две основни групи:

- не-текущи или дългосрочни активи (инвестиции);
- текущи или краткосрочни активи.

Текущите или краткосрочни активи са активите, използвани, консумирани или продадени в рамките на един отчетен период.

Текущите активи са активите, чиято стойност се прехвърля към стоките за продажба, в рамките на един оперативен цикъл.

За целите на вземането на решение, важно е да се прави разлика между позициите на следните групи текущи активи:

- парични активи;
- краткосрочни финансови инвестиции;
- приходни сметки;
- инвентар от стоки и производствени резерви.

Таблица 3.2. показва състава на текущите активи на предприятието, разбити по степен на риск на капиталовата инвестиция.

Таблица 3.1.

Състав на текущите активи по степен на риск на капиталовата инвестиция

Група текущи активи	Позиции от баланса
1. Текущи активи с минимална степен на риск	1.1. Кеш: на каса, по сметка, по сметка чужда валута 1.2. Краткосрочни финансови инвестиции
2. Текущи активи с ниска степен на риск	2.1. Приходни сметки, изключващи съмнителни дългове 2.2. Производствени резерви, изключващи стар фонд 2.3. Стоков фонд за продажба, изключващ непродаваема стока
3. Текущи активи със средна степен на риск	3.1. Инвентар с ниска стойност (след обезценка) 3.2. Работа в процес 3.3. Предплатени разходи
4. Текущи активи с висока степен на риск	4.1. Съмнителни длъжници 4.2. Резерви от остаряла продукция 4.3. Стока за продан, за която няма търсене

Паричните активи са пари на каса или по текуща сметка на предприятието в банка. Те са най-ликвидната част от текущите активи; тези активи могат да се използват за

извършване на текущи плащания, плащане на заплати, разработване на производство и други нужди. За тази цел, обикновено има определени кеш резерви, формирани в предприятието.

Краткосрочните финанси или инвестиции или лесно реализируеми ценни книжа са основно краткосрочни инвестиции с висока степен на ликвидност, в които се инвестират временно кеш активи. Най-често, такива ценни книжа могат да бъдат държавните облигации, които в случай на нужда могат да се трансформират в парични активи. Тези инвестиции се правят за определен период от време, когато кеш активите не са необходими за текущи нужди на предприятието.

Приходните сметки са неплатени фактури, издадени от предприятието за продадени стоки (предоставени услуги). Приходните сметки са краткосрочни дългове с период на плащане по-малко от година. Тези дългове нарастват при продажба на стоки на клиенти на кредит, с определен период на плащане, например, 1-3 месеца при получаване на стоката.

Приходните сметки са показани в баланса, съгласно действителната стойност от продажбите на стоката, т.е. базирани на тяхната стойност в кеш. В годишния отчет, нетните приходни сметки се отразяват като разлика между действителната сума на приходните сметки и прогнозите за съмнителни дългове, отразени от страната на задълженията в баланса.

Производствените резерви са материалните активи, предназначени за продажба в процеса на регулярен търговски цикъл, или за използване в процеса на производството на стоки и за бъдеща продажба на тези стоки. Тези позиции обикновено се наричат материали на стоките и се състоят от суровината, опаковъчните материали, полузавършените стоки и компоненти, обикновено закупени от доставчици.

Производствените резерви са по-малко ликвидна група от текущите активи, обаче много е важно да бъдат включени в анализа. Инвентарът може да съставлява значителен процент не само от текущите, но и от общите активи на предприятието. Това може да е признак за затруднение, което предприятието среща във връзка с продажбата на стоките, което е причинено от недостатъчното проучване на пазара и качеството на продуктите.

Отклонения от сумата на инвентара от оптималното ниво, може да доведе до загуби в дейностите на предприятието, тъй като се покачват разходите по складиране на инвентара, ликвидните активи се изваждат от циркулация, появява се опасност от понижаване на стойността на фонда.

Фиксираните активи са активите придобити за продължителна употреба от предприятието, включително земята, сградите, конструкциите, инсталации и машини, оборудване и транспортни средства. В процеса на действие на тези активи (без земята), поради износване, възниква необходимостта от понижаване на цената им, или тяхната амортизация. В резултат на горното, фиксираните активи в баланса се отразяват, на тяхната нетна, по документи стойност, т.е. оригиналната стойност се редуцира със сумата на обезценката.

Фиксираните активи са група активи:

- за които се начислява обезценка;
- които са предназначени за използване в предприятието за период над една година;
- които имат ограничен период на работа;
- които се използват от предприятието за производство и продажба на стоки и предоставяне на услуги или за отдаване на лизинг.

Обезценяването е разпределението на обезценената стойност на фиксиран актив върху предварително изчисления срок на транзакцията (например 2,5 или 10 години). Обезценката изчислена за отчетния период намалява печалбата за отчетните години.

Дългосрочните финансови инвестиции са сумите на спестените пари, дадени на разположение на други предприятия за повече от една година, с цел осигуряване на редовен доход под формата на лихви по заема, или кредитни инструменти, или друго под формата на дивиденди от инвестиции в акции на други предприятия. Заедно с краткосрочните финансови инструменти, тази позиция отразява дейността на предприятието на финансовите пазари.

Невеществените активи са активите на предприятието които нямат физическа форма на съществуване, но са необходими за изпълнението на дейностите на предприятието. Патентите, лицензите, правото на разпространение, търговските марки, разходите за проучване, репутацията на предприятието спадат към тази група активи.

Стойността на невеществените активи постепенно се отписва срещу разходите.

Задължения по баланс

Задълженията по баланс илюстрират източниците на финансиране на ресурсите на предприятието, по значимостта на тяхната роля и сроковете на плащане. Индивидуалната позиция задължение отговаря на всеки източник от финансиране на активите. Класификацията на позициите на задълженията могат да бъдат различни и зависят от принципите, използвани в класификацията. Например, с разделяне на позициите на принципа на техния произход и на принципа на собственост на капитала на предприятието, има две групи отличаващи се задължения.

- капитал на екуитета;
- капитал на дълга.

Класификацията на позициите на принципа на продължителността на използване, капиталът може да се раздели така:

- капитал за краткосрочна употреба;
- капитал за дългосрочна употреба.

Капиталът за краткосрочна употреба включва краткосрочните дългове на предприятието, а капиталът за дългосрочна употреба включва дългосрочния капитал на дълга, дяловия капитал, резервния капитал и др.

Капитал на дълга на предприятието. В процес на своята бизнес дейност, всяко предприятие използва широко капитал на дълга, което се отразява на задълженията, като краткосрочно или дългосрочно задължение.

Срокът на изплащане на краткосрочните дългове не превишава една година. За плащане на краткосрочните дългове се използват или подходящите текущи активи, или се правят нови краткосрочни задължения.

Следните позиции на задълженията се отразяват върху краткосрочните дългове:

- краткосрочни банкови заеми;
- менителници, които са платими от предприятието;
- разплащателни търговски сметки;
- аванси на клиенти или предплащания;
- дължими данъци;
- дивиденди дължими на собствениците;
- заплати дължими на служителите и др.

Краткосрочните банкови заеми или кредитни инструменти са кредитни задължения, поети от предприятието за една година при получаване на банков кредит при определени условия (лихвен процент, срокове на плащане на кредита и др.). Дължимите менителници са дълг, който трябва да се покрие в рамките на определен срок и в рамките на отчетния период.

Разплащателните търговски сметки са неплатените фактури, издадени от продавачите, които трябва да се платят в рамките на финансовата година, според сроковете в договорите за доставка.

Аванси на клиенти или предплащания са кеш активи получени от предприятието от негови клиенти за стока, под формата на аванси, ако са предвидени в договорите за покупко-продажба, или настоящите закони и разпоредби.

Дължими данъци са сумите изчислени, но още неплатени (данъчни задължения, например, социални осигуровки, данък индивидуален доход, изчислен от заплатата на служителите и др.).

Дължими дивиденди са натрупаните дивиденди към акционерите върху инвестирания капитал, но още неплатени поради различни причини (недостиг на свободни парични средства и др.).

Дължими заплати са заплатите, премиите и други плащания, които още не са дисбурсирани от предприятието към служителите му.

Дългосрочни задължения са задълженията, които не са платими в рамките на данъчната година и срокът за плащане е повече от една година.

Дългосрочните задължения са следните:

- дългосрочни банкови заеми;
- други дългосрочни заеми и кредитни инструменти.

Дългосрочните банкови заеми и кредитните инструменти са задължения направени при заемането на капитал от заемодателя – кредитора, за по-дълъг период от време (над една година) със заплащане на лихва по зетия кредит, съгласно споразумението за заем или кредит.

Други дългосрочни задължения могат да се получат от дългове на предприятието, или задължения по лизингови договори за оборудване или сгради и др.

Капиталът на екуитета като елемент от балансово задължение се състои от следните големи позиции:

- капитал на екуитета (дялов капитал);
- резервен капитал;
- задържани ползи за отчетната година;
- задържани ползи от предишни периоди.

Капиталът на екуитета или фондовия капитал, или дяловия капитал е капиталът инвестиран от собствениците, допълнен от инвестициите на участниците или акционерите, сумата на който се определя / урежда от клаузите в Устава на предприятието. Дяловият капитал се отразява в баланса, на номиналната стойност на акциите.

Инвестициите от участниците на предприятието могат да бъдат под формата и на кеш инвестиции и в имущество, например, инвестиране в производствено оборудване или цяла производствена инсталация.

Допълнителният капитал е повишаването на цената на дяловия капитал по документи, в резултат на емитирането на нови акции. Придобитите акции от предприятието, в резултат на продажба на акции са допълнителен капитал на предприятието. Освен това и капитала на екуитета може да се повиши в резултат на емитирането (премии от акции) придобити в резултат на разликите между номиналната стойност и действителната, при продажбата на акциите.

Източник на допълнителен капитал за предприятието може да бъде освобождаването от дял от активи на предприятието на цени, превишаващи тези по документи, или на цени под стойността по документи.

Задържаната / запазена печалба е компонентна част от капитала на предприятието, която е натрупана от нетния доход от предишни години, след приспадане на дивидентите към акционерите или собствениците. Задържана / запазена печалба може да се появи в задълженията в баланса като задържана печалба от предишни години, резервния капитал или нетния доход за отчетната година (доход по баланса без данъците).

Позициите на задържаната / запазената печалба се отразява на повишаването на инвестирания капитал.

Резервният капитал се отразява в предприятието, с цел осигуряване на непредвидени загуби. Сумата на този капитал показва какъв дял от собствеността ще бъде използвана за покриване на задълженията на предприятието в случай на ликвидация.

В баланса на някои предприятия, могат да се създадат различни фондове за други цели. Трябва да се изработи специална разпоредба за използването на тези фондове.

Задържаната /запазена печалба може да се разграничи в баланса, като отделна позиция или да се кредитира към позицията на нетната печалба. Във всеки случай, задържаната

печалба е дялът от печалбата, който не е платен като дивиденди към собствениците, но е използван за финансиране на бизнес дейността на предприятието, чрез инвестирането му в дялов капитал, ценни книжа и други нужди.

Таблица 3.2. Възможна поръчка за анализ на баланса

Позиция	Въпроси за обсъждане
Активи	Каква е общата сума на активите? Какви са промените в общата сума на активите, сравнени с предходен период? Каква е причината за промяна в общите активи? Каква е структурата на активите – дългосрочни инвестиции и краткосрочни активи? Станала ли е някаква промяна в структурата на активите, в сравнение с предишен период? Каква е причината за промяната на структурата на активите?
Дългосрочни инвестиции	Какъв е състава на дългосрочните инвестиции? (невеществени и материални активи)? Има ли някакви неизползвани дългосрочни активи или неефикасно използвани в бизнеса (например, остарели или износени фиксирани активи)? Има ли някаква промяна в структурата на дългосрочните инвестиции, в сравнение с предходен период?
Работен капитал	Какво е съдържанието и структурата на текущите активи? Всички активи ликвидни ли са? Каква е промяната в структурата и сумата на текущите активи в сравнение с предходен период?
Задължения	Каква е структурата на задълженията – връзката между капитал на екуитета и капитал на дълга? Има ли някаква промяна в структурата на задълженията, в сравнение с предходен период? Какво се е променило? Каква е причината за тези промени?
Капитал на екуитета	Има ли някаква промяна в структурата и сумата на капитала на екуитета, в сравнение с предходен период? Каква е причината за тези промени?
Капитал на дълга	Каква е структурата на капитала на дълга – дългосрочни и краткосрочни задължения? Има ли някаква промяна в дългосрочния и краткосрочен капитал на дълга? Какво се е променило? Каква е причината за тези промени?

Уравнение на хоризонталния баланс:

Дългосрочни инвестиции + Текущи активи = Капитал + Дългосрочни Дългове + Краткосрочни Дългове

Уравнение на вертикалния баланс:

Дългосрочни инвестиции + Текущи активи = Краткосрочни дългове – Дългосрочни задължения² = Капитал

Дългосрочни инвестиции + Текущи активи = Краткосрочни дългове = Капитал + Дългосрочни активи

Текущи активи – Краткосрочни задължения = Нетни текущи активи (Работен капитал)

Пример – Подготовка на баланса на предприятие, съгласно вертикалната и хоризонтална схема

Позиция	Сума – хиляди
Инсталация и машини	25
Разплащателни търговски сметки	18
Банков овърдрафт	26
Стоков фонд	45
Сгради и конструкции	72
Дългосрочни банкови заеми	51
Приходни търговски сметки	48
Екуитет	117,5
Кеш на каса	1,5
Транспортни средства	15
Мебели и компютри	9
Печалба за отчетната година	3
	3 000

Решение: Баланс съгласно вертикалната схема:

Позиция	Сума – хиляди
<i>Дългосрочни инвестиции</i>	
Сгради и конструкции	72
Инсталация и машини	25
Транспортни средства	15
Мебели и компютри	9
<i>Общо дългосрочни инвестиции</i>	121
<i>Работен капитал</i>	
Стоков фонд	45
Приходни търговски сметки	48
Кеш на каса	1.5
<i>Общо текущи активи</i>	94.5
<i>Краткосрочни задължения</i>	
Разплащателни търговски сметки	(18)
Банков овърдрафт	(26)
<i>Общо краткосрочни задължения</i>	(44)
<i>Дългосрочни задължения</i>	
Дългосрочни банкови заеми	(51)
<i>Общо дългосрочни задължения</i>	(51)

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Нетни активи	120.5
<i>Капитал</i>	
Екуитет	117.5
Печалба за отчетната година	3 000
Общо капитал	120.5

Баланс съгласно хоризонталната схема:

Активи	Сума	Задължения	Сума
<i>Дългосрочни инвестиции</i>		<i>Капитал</i>	
Сгради и конструкции	72	Екуитет	117.5
Инсталация и машини	25	Печалба за отчетната година	3
Транспортни средства	15	Общо капитал	120.5
Мебели и компютри	9	Дългосрочни задължения	
<i>Общо дългосрочни инвестиции</i>	121	Дългосрочен банков заем	51
<i>Работещ капитал</i>		Общо дългосрочни задължения	51
Стоков фонд	45	Краткосрочни задължения	
Приходни търговски сметки	48	Разплащателни търговски сметки	18
Кеш на каса	1.5	Банков овърдрафт	26
<i>Общо текущи активи</i>	94.5	Общо краткосрочни задължения	44
Общо активи	215.5	Общо задължения	215.5

3.3. Описание на основните позиции в отчета за доходите

Финансовите резултати от бизнес дейността на предприятието, т.е. печалбата или загубата за отчетния период се отразяват в отчета за доходите. Тази оценка обикновено се подготвя във вертикална схема, с начална точка нетния оборот от продажбите на продуктите, а крайната точка е нетния доход или загубата за отчетния период. Този отчет показва облагаемата с данък част от печалбата и позициите, които или увеличават или редуцират тази част от печалбата.

За вземане на решение по финансите е необходима ясна и точна разбивка на приходите и разходите, както и анализ за ефекта на вътрешните фактори на предприятието върху ефективността на бизнес дейността на предприятието.

Ясната и точна класификация на приходите и разходите е основата за оценка на резултатите от работата на предприятието. Освен това, такава класификация е необходима също и за следното:

- идентификация на източника за основния дял от доходите / печалбата в отчетния период;
- отделяне на себестойността на продукцията и непроизводствените разходи, включително отделянето на разходите по управлението и продажбите;
- идентификация на фиксираните и вариращи разходи за целите на анализа.

Нетния оборот е прихода от продажбите на стока и услуги, без ДДС и сумите на акцизните данъци, както и отбивите дадени на клиентите, изчислени на базата на приходите от продажбите и стойността на върнатите стоки.

Производствени разходи на продадените стоки включват следните елементи: материали, заплати за персонала от производството, други директни и косвени разходи, типични за производството.

Брутната печалба е излишъка от нетния оборот над производствената стойност на продадената стока. Тази цифра позволява анализирането на ефективността на производствените дейности на предприятието.

Стойност на продажбите включва разходите за реклама, опаковка, пратки, застраховка и други разходи.

Административни разходи включва плащане на наем, разходи за поддръжка на оборудване и ремонт, заплати на административния персонал, разходи за командировки, телефони, телеграф и други разходи.

Разликата получена на този етап от изчисленията на финансовия резултат се нарича оперативна печалба или загуба.

Оперативната печалба или загуба на предприятието показва ефекта от общите, административни и продажни разходи по финансовия резултат на предприятието.

Печалбата от финансовите операции е нетния доход и разходите от финансовите трансакции, извършени от предприятието. Тази цифра е необходима за да се раздели областта на оперативна дейност, от такива източници на доход, като получаването на лихва или дивиденди от капитала инвестиран в други предприятия, от трансакции с чужда валута и други източници.

Печалба преди данъците е обекта на данъчно облагане с данък доход.

Извънредни такси и кредити са различни суми, които не са свързани с нормалната ежедневна дейност на предприятието, например, загуба поради форсмажорни обстоятелства и други.

Нетната печалба е делът от печалбата на предприятието, оставен на разположение на предприятието, след изваждане на данъка върху дохода. В условия на икономика на свободен пазар, това е главния критерий на дейността на предприятието. Това е точно цифрата, която е в обсега на вниманието на управителите на предприятието, акционерите и финансовите пазари. Съществуването на предприятието, броят на длъжностите на служителите и плащането на дивиденди, зависи от динамиката на тази цифра.

Нетната печалба на предприятието се разпределя според решението на годишното събрание на акционерите.

Елементите на неразпределената печалба са следните:

- нетна печалба получена през отчетната година;
- неразпределена печалба в началото на годината;

- общо разпределена сума на печалбата;
- дивиденди платими на акционерите (участниците);
- неразпределена печалба в края на годината.

Оценката на позициите на баланса и критериите на финансовата дейност са тясно свързани с другите финансови отчети, тъй като повишаването (намаляването) на печалбата, сравнени с предходния период и прехвърлянето на печалбата към екуитета въздейства на развитието на предприятието и за финансовото му положение.

Таблица 3.3. Възможна поръчка за анализ на отчета за доходите

Позиция	Въпроси за обсъждане
Печалба	Резултатът от дейността на предприятието печалба ли е или загуба?
	Какво е разпределението на печалбата?
Оборот	Какъв е оборота на предприятието?
	Какво е повишаването / намаляването на оборота в предприятието?
	Какви фактори влияят на промяната на оборота на предприятието?
Приходи	Каква е структурата на приходите на предприятието (процент от вида производство или услуги от оборота)?
Разходи	Каква е структурата на разходите (процент от стойността от общата сума на разходите или от оборота)?
	Каква е сумата на разходите, в сравнение с предишен период?
	Какво е повишаването / намаляването на стойността срещу повишаването / намаляването на оборота?

Пример – Подготовка на отчет за дохода

Следната информация е на разположение за периода приключващ на 31.12.200X.

	Сума
Работещ пътен транспорт и разходи за поддръжка	1200
Плащане на наем получен от наематели	2000
Приключващ / краен фонд (към 31 декември)	3000
Плащане на наем, платен за периода до 31 декември	5000
Камиони	6300
Годишна обезценка на камионите	1500
Разходи за осветление и отопление	900
Телефон и пощенски услуги	450
Продажби и дистрибуция	97400
Покупка на стоки	68350
Разходи за застраховка	750
Приходни сметки	1000
Лихва по банков заем, платим за периода към 31 декември	620
Банков заем	150000
Баланс от кеш активи	4780
Заплати на служители и социални осигуровки	10400
Начален фонд към 1 януари	4000

Подгответе отчета за доходите за годината приключваща на 31 декември

Отчет за доходите за годината приключващ на 31 декември

Продажби (Оборот)	97400
Без себестойността на продадената стока:	
Начален фонд към 1 януари	4000
Добавете Покупки на стоки	68350
Без Краен фонд (към 31 декември)	(3000)
	(69350)
Брутна печалба	28050
Плащане на наем получен от наематели	2000
Заплати на служители и социални осигуровки	(10400)
Плащане на наем, платен за периода до 31 декември	(5000)
Разходи за осветление и отопление	(900)
Телефон и пощенски услуги	(450)
Разходи за застраховка	(750)
Работещ пътен транспорт и разходи за поддръжка	(1200)
Лихва по банков заем, платим за периода към 31 декември	(620)
Годишна обезценка на камионите	(1500)
Печалба	9230

3.4. Роля на финансовия анализ при финансовото планиране

Финансовият анализ помага да се планира, да се разбере сферата на развитие и какво трябва да се подобри в дейността на предприятието.

Финансовото планиране е процес, по време на който се подготвя базата за взаимно свързаните инвестиционни и финансови решения.

В практиката се отличават три техники на финансово планиране:

- *ежедневни финансови оценки* – тези оценки се извършват за 30-дневен период. Целта на тези оценки е контрола на ликвидността на предприятието и ефикасното използване на краткосрочните активи. За тази цел, се поставят под контрол кешовите постъпления и изразходването им (дисбурсмента).
- *средносрочно финансово планиране* – обикновено, този планов период протича от 3 до 12 месеца. Целта на този сорт планиране е осигуряване на ликвидността и оборота на свободните кеш активи в предприятието.
- *Дългосрочно финансово планиране* – целта на това планиране е да се установи капитала и финансовите изисквания, като се вземе предвид връзката между производствения капацитет за екуитета и капитала на дълга.

Разглеждайки въпросите на финансовото планиране се отличават пет основни цели:

- идентификация на сумата на изискването за капитал на предприятието;
- анализ на собствеността на предприятието или състав на капитала и неговата промяна, с цел осигуряване на оптимална структура на капитала и собствеността по типове, обхват, срокове;
- осигуряване на постоянна платежоспособност на предприятието;
- редуциране /намаляване на сумата за финансиране на задачи;
- най-печелившо използване на резервните активи.

За всяко предприятие, проблемът с централното финансово планиране е да се осигури ликвидност на предприятието, защото неплатежоспособността на предприятието ще означава разорение.

За да се разреши въпроса с ликвидността навреме и да се планират финансите точно, трябва да се планира потока на плащанията навън. Тук, от голямо значение са следните два въпроса:

- как да намерим сумата на необходимия капитал;
- как да финансираме тази сума на капитала.

Подготовката на планове за финансиране, позволява да се определи сумата на необходимия капитал, с оглед на следните фактори:

- компетентност на предприятието;
- Данъчното законодателство, по отношение на финансирането на предприятието от печалбата, или с капитал реализиран навън;
- Връзката между печалба и повишения капитал на дълга;
- Задачи за финансиране при различни опции, да се избере оптималния метод на финансиране.

Грешното финансово планиране на едно предприятие, нарушаване на условията за финансиране, могат да доведат до криза в дейността на предприятието и банкрут.

Целта на подготовката на план за финансиране е да се определи вида на сумите необходими за финансиране, за изпълнение на оперативната програма на предприятието.

Основните цели на плана за финансиране са следните:

- да се определят по-ефикасно начините за инвестиране на капитала;
- да се осигурят нужните финансови ресурси за дейността на предприятието, инвестирането и финансовата област на дейност;
- да се осигури изпълнение на икономическите интереси на акционерите и другите инвеститори;
- да се установят рационалните финансови връзки с бюджета, банките, доставчиците и клиентите.

Внимателно проектирания бюджет в едно предприятие изпълнява няколко функции:

- трансформира областите на дейност в контролирани цифри;
- оптимизира използването на ограничените ресурси;
- поставя ясни цели пред всеки служител;
- стимулира възможните промени и техния ефект;
- стимулира потенциалните начини за разрешаване на проблемите;
- служи като контролен механизъм за взетите решения;

- осигурява възможност за систематичен отговор на промените.

Бюджетът е вникване в настъпващия период на предприятието и неговото качество зависи от предположенията, подчертаващи подготовката на бюджета. Поради това, качеството на предположенията играе решаваща роля при подготовката на баланса и реалния бюджет. Трябва да има няколко информационни групи в основата на процеса на подготовка на бюджета:

- цели за развитието на предприятието и стратегия;
- резултати от анализа за работата от предишни периоди;
- насока на развитие на пазарите, включително насоката на развитие при клиента, конкурента, доставчика и пазарите;
- прогноза относно развитието на пазара, развитието в базата на доставчиците, дейностите на съществуващите конкуренти, появата на нови конкуренти, развитие на финансовия пазар и промените в консумацията.

Бюджетът се разработва на базата на прогнози за развитието и анализа на предишните периоди. Най-важната корелация на основните фактори трябва да се отрази в бюджета така:

- очакван обем на продажбите и пазарен капацитет. Това е първостепенната стъпка при подготовката на бюджета. Тук е важно да се сравнят резултатите от предходната година и да се прогнозира, какъв ще бъде оборота за планираната година. По време на този стадий, трябва да се прогнозира доходността от продажбите, особено доходността на брутната печалба, тъй като този критерий ще бъде ключът при определяне на това, дали предприятието ще бъде в състояние да покрие планираните разходи, които трябва да се прогнозират в следващите стъпки, и какво се изисква от предприятието за да развие и просто да поддържа дейността си;
- бюджет за дейностите с продажбите и дистрибуцията или маркетинга;
- бюджет човешки ресурси;
- разходи за поддържане на администрация (командировки, разходи за поддържане на офиси);
- бюджет логистика;
- план за обезценка на фиксирани активи и бюджет обновяване.

Бюджетът на всички отдели и структурни единици се балансира в цялостния бюджет на предприятието, така се формира единствен бюджет.

Бюджетът е резюме на всички приходи и разходи на предприятието и показва сумата на очакваната печалба.

Прогнозирането на паричния поток играе важна роля. Това трябва да се проектира, след подготовката на бюджета, тъй като сумата на оборота, който предприятието планира да постигне е вече на разположение. Сумата на оборота е необходима за планирането на влизания паричен поток. Тук, могат да бъдат от полза коефициентите от оборота на активите. Както е добре известно, пари и оборот не е едно и също нещо. Поради това, когато се проектират паричните потоци, много е важно да се планира, възможно най-точно събирането на приходните сметки. Политиката за събиране на дълговете на длъжниците на предприятието не е незначително тук, обаче, тъй като предприятието при планирането на паричните потоци често взема предвид историческите данни за предишната година, трябва да се изчисли коефициента на оборота на длъжниците на

предприятието – това ще позволи да се определи крайната балансова цифра от приходните сметки за периода. След като станат известни цифрите на баланса и оборота на длъжниците в началния и краен период, могат да се изчислят паричните потоци от продажбите за периода с математически методи. Трябва да имате предвид, че балансите на приходните сметки включват ДДС сумите, а оборота не, и поради това, трябва да се извърши известно напасване /настройване в изчисленията на паричните потоци.

Докато се планира потока на парите, всички кредитори на предприятието се разделят на доставчици директно продаващи продуктите си, стоките необходими за осигуряване на бизнес дейността на предприятието, и на доставчици предоставящи услуги, необходими за поддържане на бизнес дейността. Поради това, става още по-разбираемо, на кои кредитори трябва да се плати от предприятието в текущия или друг месец. Например, ситуацията с кредитори, осигуряващи услуги се изяснява – този поток от пари може да се планира на базата на историческите данни от предишната година, тъй като услугите получавани всеки месец са едни и същи и поради това, предприятието може да очаква, че трябва да плаща ежемесечно за наем, електричество, транспорт, реклама, лихви по заем, както и данъци, заплати и т.н. Ситуацията с доставчиците на стоки е по-сложна. Ако обхватът на стоката продадена от предприятието е много широк и не е възможно да се проектира, на кого и колко трябва да се плати, защото това зависи от това кои марки стоки ще се продават по-добре, тогава отново могат да помогнат коефициентите на оборота.

Първото нещо, което трябва да се направи, когато планирате плащания към доставчици на стока, е да се планира баланса на покупките и сумите, които ще бъдат на разположение за продажба. Съгласно подготвеният бюджет, предприятието вече знае колко е планирано за доходността на производството в предприятието, и поради това, се знае също и каква е сумата на себестойността от оборота. Себестойността на стоката е точно цената на стоката, продавана във всеки един месец. След като се знае себестойността на продадената стока и като се имат предвид историческите данни от предишната година като база, на разположение е и коефициента на оборота на стоката; може да се изчисли колко стока ще остане в края на месеца, което ще бъде точката за референция /справка при планирането на паричния поток от следващия месец. Поради това, ако се знаят баланса на стоките на първия месец, сумите от продажбите и сумите които остават, може математически да се изчисли и сумата за стоките за закупуване. Данните за стоката са необходими, за да се планира движението на разплащателните сметки към доставчици на стоки. Съществува убеждението, че на кредиторите трябва да се плаща толкова, колкото е продадено. Това предполага, че цифрата на стойността на продадената стока е известна и ако приемем това допускане, тогава е необходимо само да умножим тази стойност на стоката със ставката на ДДС, и се получава сумата за плащане към кредиторите за всеки определен месец. Обаче, тъй като предприятието не получава кеш веднага след продажбата на стоките и първо то плаща на кредиторите предоставящи услуги, и е в положение, когато има толкова колкото е допустимо, предприятието може да изпадне в положение да забавя, просрочва плащанията към доставчиците. Обаче, когато планира паричния поток, предприятието е в състояние да контролира, колко трябва да плати и колко може да си позволи да плати, по този начин се виждат балансите на месечните приключващи разплащателни сметки. При приключване на проектирането на паричните си потоци, предприятието също е в състояние да каже, какъв е кешовия баланс в началото и края на месеца. Разполагайки с всички тези баланси, предприятието е в състояние да прави прогноза за баланса.

Разработването на финансовия план приключва с подготовката на прогнозата за баланса.

Балансът показва следното:

- финансовите задължения на предприятието и проектираните източници на финанси;
- прогнозираните финансови усложнения;
- вероятност да се изчислят определени стойности на необходимите финансови критерии за всеки определен период от планирането.

След изчисляване на финансовите критерии, предприятието може да види, какви нужди да се подобрят, за да бъде изпълнен плана, тъй като финансовото планиране на предприятието може да бъде твърде оптимистично и поради това, за да се изпълни, ще трябва да се подобри политиката на събирането на дълговете, или да се постигнат подобри условия в сделките с кредиторите, да се удължат сроковете за плащане, или например, ако съгласно изчислените цифри, ликвидността е твърде ниска, вероятно, ще трябва да се търси допълнително финансиране. Така, финансовият анализ позволява проектирането, подпомага за разбиране на курса на дейността и подобренията, необходими за предприятието.

Проверете вашите знания:

- 1) Каква е целта на подготовката на финансови отчети на предприятието?
- 2) Назовете принципите намиращи се в основата на подготовката на финансовите отчети?
- 3) Опишете състава на текущите активи със степента на риска на инвестиционния капитал. Какви текущи активи притежава вашата фирма?
- 4) Анализирайте данните от баланса на вашето предприятие, като използвате препоръките описани в Таблица 3.2..
- 5) Анализирайте данните в отчета за доходите на вашето предприятие, като използвате препоръките в Таблица 3.3.
- 6) Опишете значението на финансовия анализ при планирането на бизнес дейността на предприятието.

Решете следното упражнение:

Упражнение 1

Групирайте следните позиции от баланса в активи или задължения:

- производствено оборудване
- транспортни средства
- екуитет
- дългове на предприятието за стоки
- отложен доход
- банков заем
- сгради и конструкции
- кеш по банкова сметка
- стока на склад
- кеш на каса на предприятието
- печалба

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

- приходни търговски сметки (дългове на клиенти)
- предплатени разходи.

Упражнение 2

Изработете баланс:

- екуитет – 36,000
- оборудване – 18,500
- суровина – 2,500
- транспортни средства – 6,300
- приходни сметки – 2,650
- стоки на склад – 3,500
- кеш по банкова сметка – 3,550
- разплащателни сметки - ?

Упражнение 3

Следните твърдения верни ли са или грешни?

Активите по баланса на предприятието дават следната информация:

- състоянието на активите в предприятието
- състояние на разплащателните сметки
- нетен оборот на предприятието
- източници на активи на предприятието
- сума на текущите активи
- размер на екуитета
- разходи на предприятието.

Задълженията по баланса на предприятието дават следната информация:

- за висящите данъци
- приходи спечелени от предприятието
- печалба на предприятието
- инвестиции направени от предприятието в ценни книжа
- приходни търговски сметки
- дългосрочни инвестиции направени от предприятието.

4. Критерии на финансовия анализ (коефициенти)

- 4.1. Описание на финансовите коефициенти
- 4.2. Критерии за ликвидност
- 4.3. Критерии за платежоспособност
- 4.5. Критерии за доходност

4.1. Описание на финансовите коефициенти

Анализът на финансовия коефициент показва финансовите пропорции между различните позиции в отчета. Предимството на финансовите коефициенти е това, че те могат лесно да се изчислят. Концепцията на този метод се изразява в изчисляване на съответния коефициент и сравняването му с определена база, например:

- общоприети критерии
- средни цифри на индустрията
- аналогични цифри от предишни години
- цифри на конкуренцията
- други критерии от оценките на анализа.

Предполага се, че ако актуалната стойност на финансовите коефициенти е по-лоша от тази на референтните стойности, това е показател за най-уязвимите сфери на дейност на предприятието, което изисква извършването на допълнителен анализ. Допълнителният анализ може да не потвърди непременно предишните направени негативни оценки. В някои случаи някои стойности на коефициентите не отговарят на общо приетите стандарти, поради някои специфични, особени обстоятелства или политики на предприятието.

Коефициентите са важни за мениджмънта на предприятието, поради факта, че според тези коефициенти, акционерите и кредиторите могат да си направят заключения за положението на бизнес дейността на предприятието. Поради това, при поддържането на някакво решение, управителите трябва да оценят ефекта от това решение върху най-важните финансови коефициенти. Директната оценка се базира на подчертаването на главните критерии за работата. Директната оценка на сметката за печалбата и загубата, на баланса и проучването на различните първостепенни данни са в основата на директната оценка.

Например, оценката на печалбата и загубата се състои от следното:

- оценка на оборота
- оценка на брутната печалба
- оценка на нетната печалба

Така, *оборотът на предприятието* е прихода на предприятието от продажби на продукция или стока. При оценка на оборота на предприятието, данните от предишните години трябва да се сравнят с проектираните данни (ако се въведат). Има няколко причини за разлики между тези данни. Тук трябва да се разгледат и промяната на цената и обемът на продажбите и структурните промени.

Промяна на брутната печалба се появява, в резултат на разликите и в оборота (продажбите) и разходите от продажбите и дистрибуцията на продукцията. Промените в оборота вече са дискутирани, но промените в разходите от продажбата и дистрибуцията на продукцията може да се дължи също и на два фактора: сумата на

складираната стока за продажба и цените за покупки и суровини и нерационален мениджмънт в предприятието и други причини.

За оценка на нетната печалба и абсолютните и относителни критерии трябва да се сравнят със счетоводните данни, от предишните години и текущите данни.

Коефициентите са много мощен инструмент на анализа на предприятието, ако:

- коефициентите се изчисляват регулярно и техните насоки и промени могат да се контролират.
- коефициентите изчислени за едно предприятие могат да се сравнят със средните цифри на индустрията
- коефициентите са подготвени като са взети предвид техните корелации и взаимовръзки.

В зависимост от определените цели се използват няколко финансови критерии или техни комбинации, които заедно служат за оценка на бизнес дейността.

Критерии описващи икономическия потенциал на предприятието:

- активи
- оборот
- брой служители

Тези критерии се използват за сравнение на обхвата от дейности на предприятието със същите на други предприятия, работещи и на местния и международен пазар.

За по-подробно проучване на икономическия потенциал на предприятието могат да се използват други критерии:

- *Екуитет на предприятието* – показващ производствения капацитет на предприятието (сгради, конструкции, оборудване) за собствени нужди, както и капацитета предназначен за отдаване на лизинг на други предприятия. Това може да включва също и активи, предназначени за ремонт и подмяна на позиции на производствено оборудване.
- *Сума и стойност на продукцията на предприятието* изобщо, с разбивка по видове продукция. Този показател позволява да се установи дела и мястото на предприятието в общото индустриално производство в страната, заедно с производствената структура на предприятието, предмет на обсъждане.
- *Дистрибуция на продукцията и продажбите* в страната и в чужбина, тяхното количество, естеството на произведените и продадени продукти.
- *Изобразяване на инфраструктурата* – сума на собствените активи (транспортни средства, складове, центрове за техническа поддръжка и др.), собствена база от суровини и източници на енергия.
- *Сума и разпределяне на директни инвестиции на капитал* в рамките на предприятието, страната и чужбина.

Критерии изобразяващи бизнес дейността на предприятието:

- критерии за общи разходи – включително разходи за проучване на пазара, проучване и разработване, административни разходи и разходи за доставка на стоки

- критерии за приходи – нетна печалба, редукция от обезценка, освобождаване при продажба на активи, директно финансиране, емитиране на акции, увеличаване на дълга.
- Критерии за използване на активи – изплащане на дивиденди, организационни разходи, инвестиране на капитал и инвестиране на невеществени активи, изплащане на краткосрочни дългове, покупка на лесно реализируеми ценни книжа, повишаване на паричните активи.

Критерии изобразяващи ефикасността на бизнес дейността на предприятието:

Печалба – ключовият критерий на ефикасността на бизнес дейността на предприятието. Отражава се в абсолютни цифри (брутна и нетна печалба). В процес на анализа, се идентифицира или повишаване или намаляване на печалбата. Това се отразява с относителни цифри (доходност). Във връзка с източниците на капитал, към различните елементи на активите:

- връзката между печалбата и нетния оборот изобразява степента на търговската доходност на предприятието. Чрез сравняване на тази променлива с променливите от предишни периоди, се вземат предвид промените и в цените и сумите от продажбите.
- Връзката между печалбата и активите демонстрира доходността от използването на работен капитал и капитал на екуитета. Взаимодействието между печалбата и капитала на екуитета показва ефективността от използването на капитала на екуитета за финансиране на предприятието. Промените в този критерий засягат вписването на дяловете на предприятието на фондовата борса.
- Връзката между печалбата и капитала на екуитета изобразява степента на използване на дългосрочния инвестиционен капитал.

Критерии изобразяващи финансовото положение и платежоспособност на предприятието.

Опишете степента на зависимост от източниците на финансиране. Тези критерии акцентират върху следните области:

- Структура на капитала (капитал на екуитета, доход от емитиране на акции, задържана печалба). Повишаването на капитала на екуитета по сметката на печалбата удостоверява подобряването на финансовата независимост на предприятието.
- Взаимовръзката между екуитета и общата сума на активите удостоверява зависимостта на външните източници на финансиране. Колкото е по-висок този коефициент, толкова по-независимо е предприятието.
- Взаимовръзката между общите активи и екуитета.

Критерии изобразяващи конкурентоспособността на предприятието

- взаимовръзката между брутната печалба и нетния оборот, в сравнение с предишния период (ако коефициентът върви нагоре, конкурентоспособността се задържа, но ако стойността слиза надолу – отслабва и конкурентоспособността)
- взаимовръзката между нетния оборот и стойността на фонда – показва дали има намаляване на търсенето на стоки или дали сумата на фонда се е повишила.
- взаимовръзката на нетния оборот и сумата на дълговете на длъжниците отразяват какъв дял от продукцията е продаден на клиенти на кредит.

4.2. Критерии за ликвидност

Ликвидността на текущите активи означава тяхната способност да се трансформират в пари, а степента на ликвидност се определя от продължителността на периода, по време на който това трансформиране може да се случи. Колкото е по-кратък този период, толкова по-ликвиден е всеки отделен елемент от активите. Критерият за ликвидност е капацитета на предприятието да извършва плащания и да урежда дългове с кредитори на датата на падежа и за определена сума. Ликвидността е ключов въпрос във финансовата дейност на предприятието. Целта на дейността на предприятието е да осигурява постоянни, достатъчни средства за плащане.

Ликвидността може да се разглежда от две гледни точки:

- от гледна точка на ликвидацията на предприятието, т.е. трябва да се определи какви средства на плащане ще бъдат на разположение на предприятието, за посрещане на задълженията, ако предприятието изпадне в процес на ликвидация, поради неплатежоспособност или недостатъчна доходност. За да се намери отговор на този въпрос, необходима е следната информация: за приходите, които предприятието може да придобие, в случай на потенциална ликвидация от освобождаване на нейна собственост; сумата на преференциални искиове; сумата на осигурен заем. Такава информация не може да се намери във финансовите отчети. Това означава, че в процеса на анализа на годишния отчет, ликвидността в този аспект не се обсъжда. Ликвидността се обсъжда по този начин, когато е налице споразумение за кредита.
- от гледна точка на аспекта на предприятието като непрекъсната грижа; трябва да се прецени вероятността едно предприятие да стане неплатежоспособно и да бъде въввлечено в ликвидация. Обаче, тъй като информацията във финансовите отчети се базира на принципа на непрекъсната грижа, докато се анализира баланса, ликвидността може да се разгледа само откъм тази перспектива. Информацията относно ликвидността е решаваща, тъй като неплатежоспособността води до заплахата от ликвидиране на операциите на предприятието. Бизнесмените и аналитиците са заинтересовани от цифрите на бъдещата ликвидация, а не от тези на миналото. Предвидените цифри на ликвидността не могат да се открият просто от данните на счетоводните отчети, а от данните на финансовото планиране. Печелившото предприятие обикновено е и платежоспособно, защото има достъп до съществени кредитни ресурси.

Критериите за ликвидност имат няколко *недостатъка*:

- те са статични – представените коефициенти са изчислени на базата на данните от баланса, който изобразява статуса на собствеността, към определена дата, поради това, за да се оценят промените в съотношение, се препоръчва те да се разгледат в динамика или да се сравнят с нивото на коефициентите на подобни предприятия;
- те дават малко оскъдна информация за прогнозиране на бъдещи приходи и разходи, обаче, това е точно основната задача на настоящата платежоспособност;
- непълното осчетоводяване на задълженията на предприятието (ако има избор да се предостави заем в баланса със или без лихвата).
- Класификацията на активите зависи от промените в икономическите условия. Тя не е фиксирана, а варира (нестабилни доставки и висока инфлация).
- Особеностите на сферата на дейност на предприятието и работния капитал. Този коефициент може да се повиши по два начина:

- с увеличаване на сумата на индивидуалните позиции на текущите активи;
- с редуциране на сумата на краткосрочните задължения.

Обикновено се счита, че колкото е по-висок коефициента на ликвидността, толкова е по-висока ликвидността на предприятието. Обаче, не винаги, тъй като методът на изчисляване на този коефициент има няколко недостатъка:

- нека приемем при изчисляване на коефициента, че всички текущи активи са ликвидни. Това предположение може да бъде нереално, особено по отношение на инвентара;
- коефициентите могат да се повишат в резултат на неблагоприятни процеси;
- коефициентите на ликвидността могат в някои случаи да се прехвърлят към обратното – коефициента на ликвидация. Само в случай на ликвидация, предприятието продава голям обем от фонда, за да изплати краткосрочните задължения;
- Този коефициент отразява статичната ситуация – статуса към определена дата. Оборотът на активите не се взема предвид в калкулациите.

Поради тези причини, когато се прави анализ на ликвидността на предприятието, трябва да се разгледат редица фактори, с вадене на изводи от изчислените коефициенти за ликвидност. Например, трябва да се имат предвид спецификите на операциите на предприятието. При производителните или строителни предприятия, ще има значителен излишък от процента на фонда, над паричните активи, отколкото в търговските предприятия. Прилагането на политиката за събиране на дълговете, също трябва да се вземе под внимание. Ако има кратък срок за събиране, балансът ще отразява малка сума от дълга, а дългият срок за събиране може да се отрази в баланса като съществена сума от дълга. Това, което също трябва да се отбележи е структурата на фонда и приходните сметки в предприятието. Нито неликвидния фонд, нито лошите дължници, за което не са правени напасвания, не отразяват истинското финансово състояние на предприятието. Също така, трябва да се имат предвид и взаимодействието между краткосрочните и дългосрочни активи от общата собственост на предприятието, взаимодействието между нереализуемите и лесно реализуемите активи от общите активи, взаимодействието между текущите активи и краткосрочните задължения (динамиката на коефициентите за покритие, динамиката и причините за промените в собствения работен капитал, ставката на собствения работен капитал в структурата на текущите активи.

Съгласно степента на ликвидност, текущите активи могат да се класифицират на три под групи, всяка се различава по състав на текущите активи, приети за покриване на плащания по краткосрочни задължения:

- *много ликвидни активи* които са лесно реализуеми (парични активи). Това са ликвидни активи, които са на разположение на предприятието (клиентски дългове, ликвидни ценни книжа, описани на борсата);
- *по-малко ликвидни активи* на разположение на предприятието (фонд материали за стоки, стоки, работа в процес, суровини);
- *не ликвидни активи* (съмнителни дългове, полуготова продукция, предплатени разходи).

Парите на каса в предприятието и по банкова сметка се считат за най-ликвидните активи сред текущите активи. Коефициентите на ликвидност свързани с тези активи се

наричат *пълнен коефициент за ликвидност (текущ коефициент)* и се изразява като коефициент между текущите активи и текущите задължения.

$$\text{Пълнен коефициент на ликвидност} = \frac{\text{текущи активи}}{\text{текущи задължения}} \quad (4.1.)$$

Текущите задължения са дълговете със срок на плащане не повече от една година. Текущите задължения са такива позиции от задълженията в баланса, като банкови заеми, разплащателни менителници, разплащателни търговски сметки, авансови плащания от клиенти, данъци, заплати и др.

Текущите или краткосрочни активи са активите, които се използват, консумират или продават в рамките на един отчетен период. Те включват парични активи, краткосрочни финансови инвестиции, приходни сметки и фонд суровини за производство на стоки.

Абсолютният или пълен коефициент на ликвидност (текущ коефициент) изобразява капацитета на предприятието да изплаща краткосрочни дългове. Колкото е по-висок този коефициент, толкова по-голям е капацитета на плащане на предприятието. Промяната на този коефициент трябва да се погледне в динамична перспектива. Съгласно общоприетите международни стандарти, счита се, че този коефициент трябва да бъде в рамките от 1 до 2 (понякога 3). Ниската граница е 1, защото сумата на текущите активи във всяко предприятие трябва да бъде най-малко толкова, че да може да отговори на текущите си задължения, в противен случай, предприятието може да срещне затруднения при уреждането на краткосрочните си дългове. Когато текущите активи превишават текущите дългове, два или три пъти, това също не е желателно, тъй като това може да бъде доказателство или за ирационална капиталова структура – предприятието е инвестирало твърде много в позиции на текущи активи, или има недостатъчно използвани краткосрочни заеми.

Коефициентът на пълна ликвидност (текущ коефициент) може да се повиши по два начина: или с увеличаване на стойността на някои текущи позиции активи, или с намаляване на стойността на техни краткосрочни дългове.

Ако фондовите и предплатени разходи се приспадат от текущите активи, възможно е да се изчисли *бърз коефициент*, който се изобразява с разделяне на ликвидните активи на текущите задължения:

$$\text{Бърз коефициент} = \frac{\text{Текущи активи} - (\text{Фонд} + \text{предплатени разходи})}{\text{текущи задължения}} \quad (4.2.)$$

Може да има и други формули в източниците за справка, според които се изчислява бързия коефициент, въпреки, че математическият резултат остава същия:

$$\text{Бърз коефициент} = \frac{\text{Пари} + \text{краткосрочни ценни книжа} + \text{приходни сметки}}{\text{текущи задължения}} \quad (4.3.)$$

Този коефициент показва капитала на активите, включен в операциите на предприятието, който се изчислява като разлика между сумите на текущите активи и текущите задължения (всяко повишаване на капитала показва подобряване на финансовия статус на фирмата, или точно обратното – влошаване на ситуацията). Този

коэффициент изобразява също и дела на текущите задължения, които могат да се платят само кеш, но също и от очакваните ползи от извършена работа, експедирани стоки и предоставени услуги.

Нивото за справка на коефициента е 1 (единица), защото тогава предприятието е в реалното си състояние да посрещне текущите задължения, то може напълно да уреди дълговете си с кредиторите, без да спира дейността си. Твърде високият бърз коефициент също не е добър знак за бизнес дейността, това ще означава, че има твърде много акумулирани пари в брой на каса и по банкови сметки. Твърде ниското ниво на коефициента може да е свързано с факта, че има или твърде голям фонд в предприятието, или че има затруднения при продажбата на този фонд.

В повечето от случаите, най-сигурната оценка за ликвидността е наличността на сумата на паричните активи, на разположение на предприятието. Тази стойност се нарича *абсолютен коефициент на ликвидност* и определя връзката между паричната сума и текущите задължения:

$$\text{Абсолютен коефициент на ликвидност} = \frac{\text{кеш на каса или в банка}}{\text{текущи задължения}} \quad (4.4.)$$

Ако има някакви краткосрочни ценни книжа на разположение на предприятието, те трябва да се добавят към сумата на кеш активите, защото те са или вече отразени в сроковете на паричните суми, или са лесно конвертируеми в кеш. В този случай, коефициентът за абсолютна ликвидност се изчислява със следното уравнение:

$$\text{Абсолютен коефициент на ликвидност} = \frac{\text{кеш} + \text{краткосрочни ценни книжа}}{\text{текущи задължения}} \quad (4.5.)$$

Колкото е по-висока сумата на текущите активи, толкова е по-голяма и доходността, или плащането на краткосрочните дългове от съществуващите активи. Ясно е, че тяхната сума ще зависи от областта на дейност на предприятието. Общоприето е, че ако връзката между текущите активи и текущите задължения е по-ниска от 2:1, предприятието не е в състояние да посрещне своите задължения навреме. Превिшаването на текущите активи над текущите задължения няколко пъти, означава, че или има значителна сума от резервни ресурси, или е формирана от собствени активи, или недостатъчно използване на своите краткосрочни кредити (банкови заеми и търговски кредити). От гледна точка на ефикасността на дейността с акумулиране на фонд, разпределянето на активите за финансиране на дължниците се счита за непрофесионално използване на активите.

При анализиране на ликвидността на предприятието, трябва да се обърне голямо внимание на идентификацията на *Нетните текущи активи* или на *Текущия капитал (Работен капитал)*.

$$\text{Нетните текущи активи} = \text{Текущи активи} - \text{Текущи задължения} \quad (4.6.).$$

Нетните текущи активи са необходими за поддържане на финансова стабилност на предприятието, защото надвишаването на текущите активи над текущите задължения свидетелства за това, че предприятието не само, че не е в състояние да посрещне

краткосрочните си задължения, но също, че има финансови ресурси в наличност, за разширяване на бизнес дейността си в бъдеще.

Нетните текущи активи, на разположение на предприятието могат да убедят кредиторите, да предоставят като заем ресурси на предприятието. Нетните текущи активи осигуряват съществена финансова свобода на предприятието в ситуация на повишение на оборота на текущите активи, понижаване или загуба на стойността на активите.

Оптималната сума на работния капитал зависи от няколко фактора:

- сфера на дейност на предприятието;
- големина на предприятието – обхват на производство или продажби;
- сроковете на кредитиране на предприятието;
- скорост на фондовия оборот;
- период за събиране на дълговете.

4.3. Критерии за платежоспособност

Платежоспособността е един от най-важните критерии при оценката на финансовото състояние на предприятието. Тя изобразява ситуацията, когато предприятието има достатъчно парични активи за уреждане на техните трансакции с кредитори в кратък срок, а потенциалните кредитори, след оценка на тези критерии искат да открият до каква степен предприятието е зависимо от капитала, който е зает, или до каква степен то може да разчита на собствения си капитал. Тези критерии са особено важни за оценка на капацитета на предприятието да взема заеми. Ако сумата на задълженията е превишаваща, предприятието може да е в опасност от неплатежоспособност.

Основните характеристики на неплатежоспособността са следните:

- достатъчна сума парични средства, по текуща банкова сметка и на каса;
- дължимо плащане към кредитори.

Трябва да се отбележи, че препоръчаните суми, не трябва да се приемат буквално. Има ситуации, когато делът на екуитета от общата, може да е по-малко от половината, обаче, предприятието ще продължи да поддържа висока финансова стабилност. Това, преди всичко е вярно по отношение на предприятия с дейности, свързани с висок оборот на активите, постоянно търсене на стоки за продажба, добре управлявани контакти с клиентите и продавачите, ниско ниво на фиксираните разходи (например, търговски и брокерски дружества).

Тази група критерии изобразява структурата на активите. Те са предназначени за:

- установяване и изобразяване на връзката на задълженията срещу екуитета или общата сума на активите;
- оценка на способността на предприятието да увеличава сумата си на дълга;
- подпомага при оценка на способността на фирмата да посреща своите дългове навреме.

Критериите на тази група отразяват способността на предприятието да плаща своите дългосрочни и краткосрочни задължения. Тези критерии са особено важни за съществуващите, а също и за потенциалните кредитори, тъй като те показват до каква степен приходите на предприятието покриват лихвите и останалите фиксирани

плащания, както и дали в случай на ликвидация на предприятието, ще има достатъчно активи за плащане на дълговете. Акционерите са заинтересовани от тези критерии, защото натрупаните лихви се считат за разход, който увеличава задължението на предприятието. Ако сумата на дълговете, а оттам също и на сумата на лихвите, платими са твърде големи, предприятието може да се изправи пред процедура за банкрут.

Финансовото състояние на предприятието често зависи от това, колко оптимална е връзката между екуитета на акционерите и заетия капитал. Развиването на подходяща стратегия на финансиране, помага на предприятията да повишат ефективността на своите операции.

Следователно, във финансовия анализ се прилагат критериите за структурата на капитала. Тези критерии изобразяват нивото на защита на интересите на кредиторите и инвеститорите, те позволяват идентифицирането на връзките с екуитета на акционерите, или общата сума на активите, оценка на способността на предприятието да увеличи сумата на задълженията и способността на предприятието да плаща за своите дългове, на датата на падежа. Структурата на капитала или коефициентите на платежоспособност са особено важни за кредиторите, за да оценят капацитета на предприятието за поемане на заеми.

Процентът на екуитета на акционерите от структурата на общия капитал се изобразява от *коефициента на собственост* или *коефициента на финансова независимост*, и той може да се отрази като съотношение между интересите на собствениците и тези на кредиторите. Съотношението се изчислява така:

$$\text{Коефициент на собственост} = \frac{\text{Капитал на екуитета}}{\text{общо активи}} \quad (4.7.)$$

Капиталът са активите, необходими за бизнес операциите на предприятието, които се отразяват върху задълженията на баланса.

Коефициентът на собственост изобразява финансовата стабилност. В практиката на западния свят, се счита че този коефициент трябва да бъде достатъчно висок, което е признак на силна структура на финансовите активи на предприятието. Кредиторите предпочитат такава структура, при вземане на решения за отпускане на заем на предприятието. Ако процентът на активите на заема не е висок, има гарантиран ливъридж срещу загуба, през периоди на намалена оперативна дейност, както и за получаване на заем. Приема се, че коефициентът трябва да бъде приблизително на нивото от 60%, както от гледна точка на кредиторите, така и на инвеститорите. Ако коефициентът е достатъчно висок, може да се обсъди даването на заем на предприятието.

Ниското ниво на този коефициент, показва че трябва да има голяма процентна сума за плащане по заеми, и предприятието може да изгуби възможността да получи други заеми; това означава, че сумата на задълженията трябва да се намали, или с други думи, необходимо е да получи дългосрочен заем, за да плаща краткосрочните задължения, за които приближава датата на падежа.

Един от най-често използваните критерии от тази група е *процентът на заетия капитал в баланса (коефициент на дълга)*; това се определя като взаимодействие между общите дългове и общите активи.

$$\text{Процент на дълга в баланса (коефициент на дълга)} = \frac{\text{общо задължения}}{\text{Общо активи}} \quad (4.8.)$$

Процентът на дълговете в баланса изобразява финансовата зависимост на предприятието по външни заеми. Колкото той е по-висок, толкова по-голяма е задлъжнялостта на предприятието и по-рискова е ситуацията, което може да доведе до банкрут.

При нормално ниво, този коефициент не трябва да превишава 40%. Кредиторите обикновено искат да видят по-ниски коефициенти на дълга, защото е по-сигурно, че те ще получат, без всякакви пречки зетите суми. По-високият коефициент на дълга означава, че се плаща по-висок лихвен процент по заема, и сроковете на кредитиране ще бъдат стриктни, или предприятието може дори да изгуби шанса си да получи заем.

Рискът играе основна роля при оценка на нивото на задълженията. Най-често има два вида риск, пред които предприятието може да се изправи:

- бизнес риск, свързан с нормалното ниво на дейност в оперативни условия;
- финансов риск, произтичащ от метода по който се финансират активите на предприятието.

Основният принцип е следния: ако бизнес риска е висок, не трябва да се поема никакъв финансов риск.

Размерът на задълженията зависи също от законодателството на страната, относно даването на заеми, лихвения процент, както и особеностите на предприятието, сферата на дейност и други условия.

Финансовата независимост на предприятието също се изобразява с критерий, наречен *коефициент на независимост*, който се нарича също и *финансов ливъридж (задлъжнялост)*, който се изчислява като се разделят задълженията на предприятието на екуитета:

$$\text{Финансов ливъридж (задлъжнялост)} = \frac{\text{Задължения}}{\text{Капитал на екуитета}} \quad (4.9.)$$

Коефициентът показва, каква е сумата на зетия капитал, платим за един лат от капитала на екуитета. Динамичното повишаване на този коефициент може да свидетелства за способността на предприятието да разширява своите операции, за сметка на повишаването на капитала на дълга. В същото време, той може да бъде показател за нарастване на финансовата независимост по зетия капитал.

Експертите смятат, че ако нивото на този коефициент е станало 1(единица), финансовата стабилност на предприятието е под заплаха, обаче няма едно единствено решение по отношение на критичната граница на този коефициент. Този коефициент зависи от вида на бизнес дейността и степента на оборота на текущите активи. Ако оборотът на текущите активи е висок, критичната граница на този коефициент може

значително да превишава 1, без да засегне сериозно финансовата автономност на предприятието.

Кредиторите обикновено избират по-ниското ниво на този критерий. Високата степен на зависимост от външни дългове, може съществено да накърни състоянието на предприятието, в условия, когато степента на продажби на стоките намалява, защото разходите за плащане на лихвите по заемите са сравнително фиксирани, т.е. разходите които при други подобни условия не биха се понижали пропорционално с редукцията /намаляването на обема на продажбите на стоките.

Оценката на тези критерии зависи от следните позиции:

- нивото на коефициента в другите индустрии;
- какви са възможностите за предприятието да получи други заеми;
- стабилност на бизнес дейността.

Има предложения в някои книги по икономика, посветени на различните безпокойства на анализа на баланса, да има връзка между дела на капитала на екуитета и точката на равенство на продажбите (без загуба и без печалба).

Концепцията на това предложение лежи в допускането, че никой друг, освен собствениците на предприятието не трябва да осигурява капитал, необходим за дейността на бизнеса, през периода, когато сумата от продажбите не покрива всички разходи, съгласно себестойността на продуктите, както е определена. Поради това, колкото е по-висока сумата на равенството (без загуба и без печалба), толкова по-голям капитал от екуитета, трябва да бъде на разположение. Тази директно пропорционална корелация се изразява със следното уравнение:

$$\frac{\text{Теоретична сума на капитала на екуитета}}{\text{Общо задължения}} = \frac{\text{Сума на равенството от продажбите}}{\text{сума от продажби за периода}} \quad (4.10)$$

$$\text{Теоретична сума на капитала на екуитета} = \frac{\text{Сума на равенството от продажбите} * \text{Общо задължения}}{\text{сума от продажби за периода}} \quad (4.11)$$

Следователно, ако размерът на капитала на екуитета отразен в баланса е по-нисък от теоретичната сума, може да се направи заключението, че дялът на представянето на капитала на екуитета, във връзка с дохода и разходите е нисък, но структурата на капитала е рисков за кредиторите.

Очакваме, че оценката на безопасния дял от екуитета на капитала в състава на задълженията, според показания метод, ще бъде полезна за оценка на финансовата стабилност и на предприятието и на неговите бизнес партньори.

Способността на предприятието да плаща лихви от печалбата си, без да докосва капитала на екуитета, се представя с критерия наречен *покриване на лихви*:

$$\text{Покриване на лихви} = \frac{\text{Печалба преди \% и данъци}}{\text{Сума на платимите лихви}} \quad (4.12)$$

Този коефициент трябва да бъде доста над 1; тогава той ще означава, че предприятието е в състояние да плаща за всички лихви от тази печалба, както и че има още останали резервни ресурси. Ако коефициентът е 1, това означава, че предприятието може само да плаща лихви от печалбата си, но няма да има остатък от печалбата и няма да има нужда да плаща данък доход. Няма да има нетна печалба и собствениците няма да получат никакви дивиденди. Ако той е под 1, предприятието работи на загуба, следователно няма печалба, от която да се плащат лихви и трябва да се търсят допълнителни активи за плащане на лихвите.

4.4. Критерии за дейността

Критериите в тази група показват каква е степента на използване на активите за производството на стоки (предоставяне на услуги) за продажба и, следователно, да се прави печалба. Тези коефициенти играят съществена роля, защото те демонстрират колко бързо активите могат да се превърнат в кеш. Ако се увеличи степента на оборот на активите, това ще означава, че производствения потенциал на предприятието също нараства. Критериите за дейността позволяват да се прецени също, дали инвестициите в активи на предприятието не са твърде големи или твърде малки. Ако инвестициите са твърде големи, може да се случи, че ресурсите да са обвързани с такива активи, тогава ще е по-изгодно те да бъдат използвани за други цели. Ако инвестициите са твърде малко, предприятието може да се окаже неспособно да обслужва клиентите си, или да намали производството на стоки, до подходящото ниво.

Степента на оборота на активите може да се изчисли за всички активи на предприятието, или за някои елементи.

Най-важните критерии в тази група са следните:

- коефициент на оборота на работния капитал;
- коефициент на оборота на фонда;
- коефициент на оборота на дългосрочните инвестиции;
- коефициент на оборота на общите активи;
- коефициент на оборота на капитала;
- коефициент на оборота на приходните сметки;
- коефициент на оборота на разходните сметки;

Специално внимание в анализа на структурата на източниците на предприятието за финансиране, трябва да се обърне на вида на активите. За предприятия, с висок процент на активи в недвижимо имущество, трябва да се създаде по-голям дял от собствени източници (за да може дългосрочното финансиране да покрива дългосрочните инвестиции). Дългосрочни активи трябва да се създават за сметка на дългосрочни инвестиции: собствени и заемни. Ако няма дългосрочни заемни активи на разположение на предприятието, тогава фиксирани активи на други дългосрочни инвестиции се правят от собствени ресурси. Също така, ако има голяма сума нереализируеми активи сред текущите активи, предприятието трябва да ги покрие от своя капитал на екуитета.

Периодът за оборот на текущите активи се отразява директно върху структурата на баланса. Предприятията с висока скорост на оборот, могат да си позволят по-голяма сума на заемни ресурси и това няма да се отрази на тяхната платежоспособност, защото е по-лесно да се осигури поток от парични активи, за плащане на дълговете.

Взаимодействието между продължителността на търговския цикъл на продукцията и срока за плащане на дълговете на кредиторите е много важно. Колкото е по-дълъг този период, през който се обслужва търговския цикъл на продукцията, от капитала на кредиторите, толкова по-малък ще е включеният дял на капитала от екуитета на предприятието. Друг аспект, който се отразява на взаимодействието между собствените и заети ресурси, е структурата на стойността на предприятието. Има вариращи разходи в структурата на стойността на всяко предприятие, сумата на които зависи от обхвата на бизнес операциите, както и фиксираните разходи, сумата на които в определен етап не зависи или зависи малко от обхвата на операциите. Последните включват обезценка, плащане на рента и лизинг, заплати дължими на административния персонал и други. Колкото са по-високи фиксираните разходи в структурата на себестойността на продуктите, толкова по-висок е риска за неплатежеспособност, в случай че приходите паднат поради някаква причина. Поради това, за предприятие със значителен дял фиксирани разходи в общата сума на разходите, сумата на капитала на екуитета трябва да бъде по-голяма.

Коефициент на оборота на текущите активи:

$$\text{Коефициент на оборота на текущите активи} = \frac{\text{Нетен оборот}}{\text{Текущи активи (или средната стойност по баланс)}} \quad (4.13)$$

Коефициентът на оборота на фонда показва скоростта, при която фондът на предприятието се превръща в пари, и така превръщането на активите, инвестирани в производствения фонд е една година. Колкото е по-висока скоростта на оборота, толкова по-бързо е реализирането на фонда, което означава, че в случай на необходимост, дълговете могат да се платят за по-кратък период от време.

Този коефициент се изчислява като се разделят производствените разходи на продадената стока на годишната средна сума на производствения фонд:

$$\text{Коефициент на оборота на фонда} = \frac{\text{Стойност на продажбите}}{\text{Среден фонд}} \quad (4.14)$$

Използваните цифри тук са взети от отчета за доходите. Най-полезно ще бъде да се прилага цифрата за разходите на стоките (стойност на стоките, според цените на покупка), защото нетният оборот е стойността на стоките в цени на продажба. Цифрите за тези оценки са взети и от отчета за доходите и от баланса.

Ниското ниво на този коефициент означава, че има твърде малко активи инвестирани в стоки, и че има някакъв замразен капитал, който не носи никакъв доход, освен това, разходите и рискът при съхранението се увеличават. От друга страна, колкото е по-висок коефициента на оборота на фонда, толкова по-малко са активите, обвързани с фонда, който е ликвидна част от текущите активи, толкова по-силна е финансовата позиция на предприятието. Повишаването на нивото на оборота на фонда и редуцията на сумата на фонда е ключово, ако сумата на заемния капитал е висок в предприятието. Полезно е да се направи нивото на фонда съвместим със сумата на продажбите, така че да е достатъчна да се посрещнат нуждите на продукцията, или тези на клиентите.

Този коефициент може да се отрази също и с брой на дните, и вие може да разберете от него, колко дни ще бъдат нужни да се продаде или попълни фонда на продукцията:

$$\text{Брой на дните на фонда} = \frac{\text{Брой на дните в периода (360 или 365)}}{\text{Коефициент на оборота на фонда}} \quad (4.15)$$

Коефициент на оборота на дългосрочните инвестиции изобразява каква е степента на използване на дългосрочните активи, с която се финансират активите на предприятието. Той се изчислява като се раздели нетния оборот на сумата на дългосрочните инвестиции:

$$\text{Коефициент на оборота на дългосрочните инвестиции} = \frac{\text{Нетен оборот}}{\text{краткосрочни инвестиции}} \quad (4.16)$$

Общата характеристика на дългосрочните инвестиции е такава, че тези инвестиции се превръщат в кеш.

Коефициентът на оборота на ниските дългосрочни инвестиции означава, че има твърде голям капитал, инвестиран в дългосрочни инвестиции, или че са инвестирани твърде много активи, в сравнение със сумата на продажбите на произведените стоки. Поради това, за да се увеличи това ниво, ще бъде необходимо да се продаде дял от фиксираните активи, или с други думи, да се даде на лизинг, за да се спечели доход, който да се използва по-ефективно, например, за плащане на дългове или разширяване на бизнеса, или за други цели.

Коефициентът на оборота на общите активи демонстрира, колко е ефективно използването на активите, за създаване на нетен оборот, т.е., какъв е броя на пълния оборотен цикъл, който създава достатъчен ефект под формата на печалба, или колко валутни единици са възвърнати на всяка валутна единица актив, инвестиран в активи. Това се изчислява като се раздели нетния оборот на общата сума на активите:

$$\text{Коефициент на оборота на общите активи} = \frac{\text{Нетен оборот}}{\text{Общо активи}} \quad (4.17)$$

Ако този критерий е твърде нисък, това ще означава, че инвестирането е твърде голямо, или че обхватът на продукцията е редуциран, или че оборотът е спаднал.

За да се повиши тази променлива, на предприятието ще се препоръча да се освободи от част от фиксираните си активи, както и част от фонда на продукцията, за да се използват активите необходими за плащане на неговите краткосрочни задължения. За да се повиши оборота на активите в предприятието, на клиентите се предлагат отбиви /дискаунт, в замяна на намаляване на сроковете за плащане. Например, ако срокът на плащане в договора е 30 дни, обаче клиентът плати в рамките на 10 дни, той ще получи този отбив. По този начин се насърчава по-бързия паричен поток към предприятието.

Поради факта, че сумата на общите активи отговаря на сумата на капитала, коефициентът на оборота на актива може да се нарече също и *коефициент на оборота на капитала*. Този критерий е съществен за собствениците на предприятието. Той се изчислява по същия начин, като се използва капитал вместо активи:

$$\text{Коефициент на оборота на капитала} = \frac{\text{Нетен оборот}}{\text{Капитал}} \quad (4.18)$$

От гледна точка на оборота на капитала, същият коефициент изобразява също колко е ефикасно използването на капитала за създаването на нетния оборот и показва сумата на прихода, спечелен от един инвестиран лат.

Коефициентът на оборота на длъжниците показва, колко пъти средно през годината сумата на приходните сметки е превръщана в кеш. Този коефициент се изчислява като се раздели стойността на продадените стоки (оборота) на средната сума на приходните сметки:

$$\text{Коефициент на оборота на приходните сметки} = \frac{\text{Нетен оборот}}{\text{Средна сума на приходните сметки}} \quad (4.19)$$

Приходните сметки са висящите фактури на предприятието за продадени стоки. Приходните сметки са краткосрочни дългове, с период на плащане по-малко от година.

Няма никаква база за сравнение на този коефициент, с изключение на средните цифри за индустрията. За препоръчване е да се сравни с коефициента на оборота на кредиторите, като се идентифицира какви срокове се прилагат в предприятието за длъжници и какви са условията, предложени от кредиторите.

Този коефициент може също така да се отрази в дни, за да се стигне до броя на дните, необходими за превръщането на тази сума от приходните сметки в кеш.

Периодът на оборота на длъжниците се изчислява като се раздели броят на дните в годината на коефициента на оборота на длъжниците, така:

$$\text{Период на оборота на приходните сметки} = \frac{\text{Брой на дните в годината}}{\text{Коефициент на оборота на приходните сметки}} \quad (4.20)$$

Разплащателните сметки също се включват в обсега на коефициентите на оборота, въпреки, че тази позиция не се разглежда като компонентна част от текущите активи, а по-скоро като източник на финансиране.

Коефициентът на оборота на разплащателните сметки определя, колко пъти от оборота на разплащателните сметки са необходими на предприятието да плати краткосрочните си задължения, или да плати фактурите си.

Този коефициент се изчислява като се раздели стойността на продадената стока на средната годишна сума от разплащателните сметки (дълговете):

$$\text{Коефициент на оборота на разплащателните сметки} = \frac{\text{Стойност на продадената стока}}{\text{Средна сума на разплащателните сметки}} \quad (4.21)$$

Както периода на плащане на длъжниците може да се изчисли в дни, същото може да се приложи и за оборота на разплащателните сметки, като се сравнят последните две понататък.

Периодът на оборота на длъжниците се изчислява като се раздели броят на дните в годината на коефициента на оборота на длъжниците, така:

$$\text{Период в дни на оборота на разплащателните сметки} = \frac{\text{Брой на дните в годината}}{\text{Коефициент на оборота на разплащателните сметки}} \quad (4.22)$$

Оперативен цикъл и паричен цикъл

Текущите активи съставляват ликвидния дял на активите и основните характерни черти на тези активи са тяхната висока скорост на оборота. Функционалната роля на текущите активи в оперативния процес е много различна от тази на фиксираните активи. Текущите активи осигуряват непрекъснатост на оперативните дейности и съставляват основната компонентна част на потока на бизнес сделките: покупките на производствен фонд повишават сумата на краткосрочните задължения; стоковият фонд за продажба се увеличава в оперативния процес; продажбата на стоките осигурява повишаване на наличните парични активи и повишаване на приходните сметки. Този оперативен цикъл се повтаря много пъти и накрая се материализира в поток от парични разходи и доход.

Оперативният цикъл се състои от период от време, през който се събират плащанията за суровината и компонентите, и период от време, през който парите от продажбите на стоките пристигат в предприятието.

$$\text{Оперативен цикъл} = \text{Период на оборота на фонда} + \text{период на плащане на длъжниците} \quad (4.23)$$

Продължителността на цикъла зависи от следните стойности:

- период на плащане на длъжниците;
- период, през който консумативите и суровините се държат на склад;
- продължителност на технологичния цикъл на операциите;
- период на съхранение на стоката за продажба на склад;
- срок на плащане на разплащателните търговски сметки.

Паричен цикъл – период от време, през който предприятието инвестира парични активи в стока и разплащателни сметки.

$$\text{Паричен цикъл} = \text{Оперативен цикъл} - \text{Период на оборот на разплащателните сметки} \quad (4.24)$$

Колкото е по-кратък паричния цикъл, толкова по ефикасно е използването на текущите активи. Паричният цикъл може да бъде съкратен, така:

- чрез увеличаване на скоростта на оборота на фонда;
- чрез удължаване на периода на плащане на кредиторите;
- чрез намаляване на срока за събиране на дълговете;
- чрез оптимизиране на технологичния цикъл на операциите.

Продължителността на паричния цикъл е един от ефикасните критерии за използване на текущите активи. Колкото е по-кратък паричния цикъл, толкова по-ефикасно е управлението на текущите активи.

Оперативният цикъл може да се съкрати за сметка на технологичните процеси и периода на плащане на длъжниците, а паричният цикъл може да се съкрати за сметка на горните фактори и чрез редуциране скоростта на оборота на търговските кредитори.

4.5. Критерии за доходност

Доходността е възвращаемост от бизнес дейността в проценти, отразяваща колко добре се справя предприятието със сроковете на придобиване на печалба, тя позволява да се оценят обективно бизнес операциите на предприятието. В някои справочници, терминът доходност се определя по различен начин:

Доходността може да се определи по различни начини, например:

- възвращаемост от бизнес операциите в проценти;
- капацитетът да се генерира достатъчно печалба, за запазване на инвестирания капитал и за повишаване на новия капитал;
- критерий за ефикасността на операциите на предприятието, изобразяващи взаимовръзката между сумата на печалбата и друга стойност, която е свързана със съответната сума на печалбата;
- ползи, произтичащи от капитала инвестиран в предприятието;
- взаимовръзката между масата на печалбата и инвестицията.

Основните източници за справка, при оценка на печалбата и анализа е отчетът за доходите. Има редица коефициенти използвани в анализа, чрез разглеждане на тяхната динамика в няколко счетоводни периода. Предприятието се счита за недоходно, ако то не прави печалба. Ако печалбата е < 0 , доходността също е < 0 .

Критериите за доходност илюстрират връзката между нетния оборот и нетния доход, в сравнение с активите на предприятието. Те обикновено се отразяват в проценти. Колкото е по-високо нивото, толкова по-висока е ефективността на предприятието. Ако нивото на тези критерии е ниско, предприятието среща затруднения в развитието си; ако тези проблеми не се коригират навреме, предприятието може да очаква оперативна криза.

Критерият от първостепенно значение за доходността е печалбата. По много прост начин се определя доходността, като се раздели печалбата на предприятието на общия капитал, или капитала на екуитета.

В процес на анализ на доходността, обикновено сумата на използвания капитал или собственост, или нетния оборот се приемат като стойности, засягащи сумата на печалбата.

Нивото на доходността зависи от спецификите на операциите на предприятието, структурата на оборота и други фактори. Няма абсолютни критерии, използвани при оценката на нивото на доходността. Увеличението ѝ обаче (над предишните периоди) се оценява положително. Продължителните ниски нива на доходността, или

негативната доходност са доказателство за провал на бизнеса. Ако този провал не се коригира, предприятието може да се изправи пред банкрут.

Ръководството на предприятието е заинтересовано от повишаване нивата на доходността, като една от целите е да се получи максимална печалба и да се осигурят ползи за собствениците и акционерите.

Доходността се изобразява и оценява с три аспекта:

- *Търговска доходност (възвращаемост от продажби)* - показва каква печалба е постигната в предприятието на единица нетен оборот.
- *Доходност от инвестиране (възвращаемост от инвестиране)* - колко ефикасно са използвани активите при образуването на печалба.
- *Финансова доходност (възвращаемост от използвания капитал)* – каква печалба е постигната от собствениците на предприятието на единица инвестиран капитал.

Групата на критериите на търговската доходност включва следните коефициенти:

- Доходност на продажбите;
- Доходност на оперативните дейности;
- Маржа на brutната печалба.

В рамките на групата на критериите на *търговската доходност*, най-често се използва коефициентът за възвращаемост от продажбите. Доходността от продажбите е връзката между цифрата на финансовата сума и цифрата на обема, или – каква печалба е постигната на единица нетен оборот. Освен това, този коефициент отразява печалбата направена в резултат и на продажбите на стоки и услуги, и на разходите и приходите, които не са пряко свързани с производството на стоки или предоставяне на услуги (различни извънредни приходи, платими данъци, сделки с ценни книжа и други). Той се изчислява така:

$$\text{Търговска доходност} = \frac{\text{Печалба или загуба в отчетния период}}{\text{Нетен оборот}} \cdot 100\% \quad (4.25)$$

Нетната печалба е делът на печалбата на предприятието, оставаща на разположение на предприятието след данъците, а нетният оборот е приход от продажбите на стоки и услуги, след данъците, който се изчислява на базата на оборота от продажбите и стойността на оборотните стоки.

Коефициентът между печалбата и сумата на оборота обикновено изобразява дали конкурентоспособността на предприятието се е променила, в сравнение с предишната година. Ако тази стойност се е повишила, в сравнение с предишния период, това означава, че предприятието е подобрило своята конкурентоспособност.

Доходността от продажбите може да се повиши с намаляване на разходите, повишаване на цената на единица стока, или чрез ускоряване на степента на повишаване на сумата на продадените стоки, в сравнение със степента на повишаването на стойността. Например, разходите могат да се намалят с използването на по-евтина суровина и компоненти, с автоматизиране на производството и увеличаване на продуктивността на труда и други.

Необходимо е също така, да се изчисли доходността, която не се влияе от ставките на данъците, всички платени и получени лихви и други, но само тези, които са засегнати от оперативните резултати в предприятието, ценовата му политика и т.н. Поради това, *доходността на оперативните дейности* се използва във финансовия анализ. Този критерий се използва да се определи ефикасността на операциите и продажбите при реализиране на доход, той изобразява и оперативната ефективност на предприятието.

$$\text{Доходност на оперативните дейности} = \frac{\text{Печалби преди лихви и данъци}}{\text{Нетен оборот}} \cdot 100\% \quad (4.26)$$

Управителите на предприятието винаги са заинтересовани от постигане на по-висока доходност на оперативните дейности, тъй като този критерий рефлектира върху ефективността на производството на стоки и операциите по продажбите, при реализирането на печалба.

Един от критериите в анализа на финансовите дейности на бизнеса е *маржа на брутната печалба*. Според динамиката на брутната печалба, могат да се направят заключения относно оборота, както и увеличаването и намаляването на оперативните разходи.

Брутната печалба е излишъкът на нетния оборот над производствената стойност на продадените стоки. Изчислява се така:

$$\text{Марж на брутната печалба} = \frac{\text{Брутна печалба}}{\text{Нетен оборот}} \cdot 100\% \quad (4.27)$$

Повишаването или намаляването на брутната печалба се влияе от два фактора: промяна на нетния оборот и промените в производствената стойност на продадените стоки. От друга страна, промяната на тези фактори е свързана с обхвата на продукцията, цената за единица продукция и себестойността на единица продукция.

Икономическите, или степента на възвращаемост върху активите са най-често използваните критерии за доходност и те се изчисляват във връзка с общите активи. Възвращаемостта върху активите обикновено се калкулира по следната формула:

$$\text{Възвращаемост върху активите} = \frac{\text{Печалба преди лихви и данъци}}{\text{Средна стойност на активите}} \cdot 100\% \quad (4.28)$$

Възвращаемостта върху активите се прилага за оценка на степента на ефективно използване на ресурсите (активите) от предприятието, за генериране на доход. Този критерий илюстрира конкурентоспособността на предприятието. Нивото на конкурентоспособността се определя чрез сравняване на активите на дадено предприятие, със средната цифра за индустрията.

Нивото на тази стойност зависи от спецификите на индустрията, в която работи предприятието. Степента на възвращаемост върху активите е значително по-висока (в сравнение със средната цифра на индустрията) в предприятия, работещи в бизнес, където има широка употреба на ръчен труд, докато в бизнеса използващ високи нива на капитал, тя е ниска.

Възвращаемостта върху активите може да се повиши чрез повишаване на цените на продажба. Това, обаче е трудна задача в условия на свободен пазар. Само предприятия, диктуващи цените на пазара могат да си позволят повишаване на цените на продажба, и така да повишат възвращаемостта върху активите. Също така, предприятията работещи в производства на уникални продукти могат да си позволят да повишат своите цени на продажба, след което търсенето не е зависимо от цената, тъй като самият продукт е по-важен от цената. Могат да се появят проблеми за някои предприятия, поради повишаване на цената на единица стока, защото тогава нетният оборот ще спадне и предприятието може да стане неконкурентоспособно.

Най-често използваните *критерии на финансова доходност* са възвращаемостта върху общия капитал и възвращаемостта върху капитала на екуитета.

Възвращаемостта върху общия капитал показва, каква може да бъде сумата на печалбата, ако целият използван капитал е капитал на екуитета. Обаче, тъй като не може да се открие какъв дял от печалбата е получен чрез дисбурсиране на капитала на дълга, може да се види само платимата лихва върху използването на външен капитал. Тя се изчислява съгласно следната формула:

$$\frac{\text{Възвращаемост върху общия капитал}}{\text{Възвращаемост върху общия капитал}} = \frac{\text{Годишна печалба} + \text{платена лихва}}{\text{Общо капитал}} \cdot 100\% \quad (4.29)$$

Средната стойност на общия капитал се използва като стойност за деноминиране. Това е така, защото печалбата е направена върху пълния отчетен период, докато общият капитал е показан към последния ден на периода. Това означава, че през периода, предприятието може също да е придобило или изгубило някакъв капитал. Така цифрата на печалбата / загубата за отчетния период е съставена от капитала на вариращия размер, който е акумулиран през годините. Чрез използването на средната стойност на общия капитал, ние може да компенсираме това несъответствие.

Колкото е по-голям дялът на капитала на екуитета, толкова по-висока е финансовата стабилност на предприятието.

Поради това, следващият критерий на финансовата доходност е *възвращаемостта върху екуитета*. Този критерий позволява идентифицирането на ефикасната употреба на капитала, който е инвестиран от собствениците на предприятието. Този коефициент се изчислява така:

$$\frac{\text{Възвръщаемост върху Собствения екуитет}}{\text{Възвръщаемост върху Собствения екуитет}} = \frac{\text{Годишна печалба}}{\text{Собствен екуитет}} \cdot 100\% \quad (4.30)$$

От гледна точка на собствениците, това е най-важният критерий на възвращаемостта. Всякакви увеличаване на този коефициент свидетелства за повишаване на ефикасността на ангажиране на всички форми на екуитета. Това дава възможност да се повиши нивото на изплащане на дивиденди, да се осигурят повече активи за инвестиране. Трябва да се отбележи, че такова твърдение е обосновано само, ако дялът на екуитета при финансиране на активите е постоянен или увеличаващ се.

Стойностите на възвращаемост върху използвания капитал и възвращаемостта върху екуитета са различни. Това е свързано с използването на капитала на дълга, за който

предприятието трябва да плати лихва и колкото повече предприятието използва заетия капитал, толкова по-голяма ще е сумата на платимите лихви.

Таблица 4.1. е резюме на дискутираното по-горе, както и на други коефициенти от финансови анализи (коефициенти на инвестиции). Тези коефициенти се използват при извършването на експресен анализ.

Таблица 4.1.
Коефициенти за финансова дейност

Първичен коефициент	<i>Възвращаемост върху нетните активи:</i> Печалба или доход преди лихва и данъци / нетни активи *
Вторични коефициенти	<i>Марж на печалбата:</i> - печалба или доход преди лихва и данъци/ сума от продажби; <i>Оборот на активите:</i> - сума на продажбите / нетните активи
Коефициенти трето ниво	<i>Контрол върху приходите и разходите:</i> - брутна печалба /сума от продажбите; - променливи разходи / сума от продажбите; - фиксирани разходи /сума от продажбите; <i>Използване на активи:</i> - фиксирани активи / сума от продажбите - работен капитал / сума от продажбите
Критерии за финансова дейност Ликвидност	<i>Текущ коефициент:</i> - текущи активи / текущи задължения; <i>Бърз коефициент</i> или „ <i>коефициент на бърза ликвидност</i> ”: кеш + приходни сметки / текущи задължения
Оборот на фонда, Кредитори, Длъжници	<i>Оборот на фонда:</i> - сума от продажби /фонд <i>Период за събиране на дългове:</i> приходни сметки /сметки продажби *365; <i>Период заплащане на дългове:</i> разплащателни сметки /покупки или стойност на продажбите *365;
Платежоспособност	<i>Коефициент на предоставения капитал или коефициент на задлъжнялост на капитала:</i> - дългосрочен дълг / ангажиран капитал ³ ; <i>Покриване на лихви:</i> - печалба преди лихви и данъци / лихви
Коефициенти на инвестициите <i>Възвращаемост върху екуитета на акционерите</i>	- печалба след лихви и данъци / обща сума на екуитета на акционерите **
<i>Печалба за акция</i>	- печалба след лихви и данъци / брой емитирани обикновени акции
<i>Съотношение Цена / печалба (P/E) ***</i>	- цената за акция, която зависи от дневните транзакции с акции /печалба, която е дължима за една

	акция и остава постоянна през цялата финансова година.
Марж на нетната печалба <i>Марж на дивидента</i>	- дивиденди за една акция / пазарна цена на една акция
<i>Покриване на дивиденди</i>	- печалба за акция / дивидент за акция

- * нетните активи са дългосрочни инвестиции плюс текущи активи минус текущи задължения
- ** общата сума на екуитета на акционерите е дяловия капитал плюс всички задържани ползи / печалби и резерви
- *** Р/Е е акроним, използван в английски език за съотношение цена / печалба

Интерпретация на примерните данни за фирма М

Бордът на директорите на фирма с ограничена отговорност, след анализиране на финансовото състояние за последните три години, изрази загриженост, че е невъзможно да се поддържа съществуващото ниво на продажби, без да се получи допълнителен заеман капитал отвън. Трябва да се анализира финансовата дейност на фирмата за горния период, като се използват средните цифри за индустрията, както и да се проучи движението на активите и оценката на положението на фирмата.

Средните критерии за индустрията остават постоянни за предходните три години и са следните:

Нетен доход / Нетни активи	20%
Нетна печалба / Сума от продажбите	6%
Сума от продажбите / Нетни активи	3.3 пъти
Брутна печалба / Сума на продажбите	20%
Текущ коефициент	2.5 пъти
Коефициент на бърза ликвидност	1.1. пъти
Оборот на фонда*	6 пъти
Период за събиране приходни сметки*	32 дни
Период за плащане разплащателни сметки*	25 дни
Осигуряване на капитал (задлъжнялост на капитала*)	10%
Дългове / Общо активи	50

* базирани на данните в баланса, към края на периода.

Таблица 4.2.

Отчети за доходите за периода приключващ на 31 декември (хиляди СУ)

		Година 1		Година 2		Година 3
Сума от продажбите		13260		13772		14280
Без: Стойност на продажбите		<u>10608</u>		<u>11016</u>		<u>11424</u>
Брутна печалба		2656		2756		2856
Без: Разходите						
Продаване	404		480			
Административни	800		905			
Разпределение	414		414			
Обезценка	<u>408</u>	<u>2026</u>	<u>512</u>	<u>2311</u>		<u>2607</u>
Печалба преди данъци		630		445		249

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Данъци	<u>150</u>	<u>101</u>	<u>45</u>
Печалба след данъци	<u>480</u>	<u>344</u>	<u>204</u>

Таблица 4.3.

Балансови отчети към 31 декември (хиляди СУ)

	Година 1	Година 2	Година 3
<i>Използвани активи:</i>			
<i>Фиксирани активи:</i>			
Земя и сгради	244	652	612
Инсталация и оборудване	756	592	512
Други фиксирани активи	<u>144</u>	<u>40</u>	<u>32</u>
	<i>A</i> 1144	1284	1156
<i>Текущи активи:</i>			
Фонд и работа в процес	1532	2552	4132
Приходни сметки	1224	1388	1940
Кеш в банка и на каса	308	144	104
	3064	4084	6176
<i>Без: текущи задължения</i>			
Разплащателни сметки и отложени плащания	732	<u>1060</u>	<u>1920</u>
Банков заем	-	<u>512</u>	<u>1428</u>
	732	1572	3348
Нетни текущи активи	<i>B</i> 2332	<u>2512</u>	<u>2828</u>
Нетни активи	<i>A+B</i> 3476	<u>3796</u>	
<i>Без: капитал на дълга</i>		<u>204</u>	<u>188</u>
	<u>3248</u>	<u>3592</u>	<u>3796</u>
<i>Капитал и резерви</i>			
Дялов капитал	1836	1836	1836
Резерви	1412	<u>1756</u>	<u>1960</u>
Екуитет на акционерите	3248	<u>3592</u>	<u>3796</u>

Таблица 4.4.

Фирма М: отчети за паричния поток (хиляди СУ) и интерпретация на данните

	Забележки	Година	
		1/2	2/3
<i>Източници на активи:</i>			
Печалба след данъци			
<i>Добавете: Обезценка</i>			
Общ паричен поток от фиксирани активи			
<i>Използване на активи:</i>			
Нетни разходи на фиксираните активи	<i>A</i>		
Нетно увеличение на работния капитал	<i>B</i>		
Плащане на заеми			
Намаляване на нетните ликвидни активи	<i>C</i>		
<i>Забележки:</i>			
<i>A. Нетната стойност по баланс от предишни години</i>			
<i>Без: Обезценка за текущата година</i>			

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Нетна стойност по баланс за текущата година			
Нетни разходи на фиксираните активи			
<i>В. Увеличаване /намаляване на работния капитал</i>			
Фонд и работа в процес			
Приходни сметки			
Разходни сметки и отложени плащания			
<i>С. Увеличаване /намаляване на нетните активи и ликвидните активи</i>			
Баланс на парите в банка и на каса			
Банков заем			

Таблица 4.5.

Фирма М: анализ на коефициентите и интерпретация на данните

	Забележки	Годи на 1	Годи на 2	Годи на 3	Средна цифра за индустрията
<i>Степен на възвръщаемост:</i>					
Нетна печалба /нетни активи	A	18.1 %	11.7%		
Нетна печалба/сума от продажби	B	4.8 %	3.2 %		
Сума продажби /нетни активи	C	3.8	3.6		
Брутна печалба /сума от продажби	D	20%	20%		
<i>Коефициенти на ликвидност:</i>					
Текущи	E	4.2	2.6	1.8	2.5 път
Бързи	F	2.1	1	0.6	1.1 пъти
<i>Коефициенти на дейността:</i>					
Оборот на фонда	G	8.7	5.4	3.5	6 пъти
Период за събиране приходни сметки					
	H	34	37	50	32 дни
Период за плащане разходни сметки					
	I	25	35	61	25 дни
<i>Коефициенти на капитала</i>					
Задлъжнялост	J	6.6 %	5.4 %	4.7%	10%
Общо дългове / общо активи	K	22.8%	33.1 %	48.2%	50%

Таблица 4.6. Изчисляване на коефициенти

Коефициент	Забележки	Година 1	Година 2	Година 3
Нетна печалба /нетни активи	A			
Нетна печалба/сума от продажби	B			
Сума продажби /нетни активи	C			
Брутна печалба /сума от продажби	D			

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Текущи	E			
Бързи	F			
Оборот на фонда	G			
Период за събиране приходни сметки	H			
Период за плащане разходни сметки	I			
Задлъжнялост	J			
Общо дългове / общо активи	K			

1. Показатели на дейността

1. Възвращаемостта е нестабилна : не са установени никакви очевидни насоки за 4 години
2. С изключение на година 2, маржът на нетната печалба остава двуцифрено число, въпреки че в управлението на приходите и разходите, стойностите удостоверяват затруднения във фирмата, при поддържане на необходимия марж на брутната печалба. Това може да се обясни с неспособността да се повишат цените на продажбите, пропорционално на увеличението в разходите за материалите и/или труда.
3. Появява се чувството, че фиксираните разходи са добре контролирани, тъй като техният дял от сумата на продажбите намалява с всяка измината година. Ще бъде полезно да се оцени тяхната съвместимост с изчислените стойности.
4. Въпреки, че оборотът на активите не е много висок, той постоянно се повишава. Това е добър знак, тъй като фирмата е инвестирала допълнителни парични средства в активи, особено в година 4.

2. Ликвидност

1. Работният капитал се е увеличавал годишно, паралелно на увеличаването на сумата от продажбите, въпреки че нейната стойност необходима за задържане на възвращаемостта от един лат от продажбите е намаляла с годините. Това може да се види от връзката между работния капитал и сумата от продажбите.
2. Текущите и бързи коефициенти са спаднали за 4-годишния период. Това е доказателство за незначително влошаване на състоянието на фирмата в това отношение. Обаче, това не трябва да причинява никакво безпокойство, тъй като двата коефициента са все още над изискването за нормално – 2:1 за текущия коефициент и 1:1 за бързия коефициент.
3. Положението със оборота на фонда се е подобрило леко над последната година, обаче, сегашната цифра за последните 4 месеца все още не е задоволителна.
4. За да сме в състояние да потвърдим събирането на приходните сметки, трябва да се получи информация за реалните събития (срокове на плащане), в съответствие с която фирмата ще отпусне кредит, защото има мнение, че ситуацията със събирането на дълга се е влошила през последните три години. Ако договореният срок за отпускане на кредит е 30 дни, анализът показва, че

клиентите го просрочват най малко 4 пъти. В резултат могат да се появят лоши дългове, ако политиката не се разглежда на регулярна основа.

5. Изглежда, че кредиторите на фирмата са много търпеливи, въпреки че ще бъде полезно отново да изяснят сроковете на покупка. Увеличаването на дълга на кредиторите в година 4 не е много обезпокоителен показател.
6. Приключването на самофинансирането на инвестициите във фиксирани активи е добро нещо, тъй като ще има постъпление на допълнителни парични средства от акционерите с допълнение към удържката за обезценка.

Източници на активи и тяхното използване

1. За 3-те предходни години, ликвидността на предприятието значително е намаляла и в резултат на това, банковият заем се е повишил съществено.
2. Основната причина за намаляването на ликвидността е изискването за увеличаване на работния капитал, с повече от 1 милион лата за две години.
3. Попълването на паричните средства от вътрешни ресурси се извършва главно на базата на удържките от обезценката – за тази цел, не е било възможно използването на намаляваща годишна печалба.
4. Общата сума на инвестициите във фиксирани активи за две години – 568 хиляди лата (326 хиляди + 242 хиляди) е почти равно на сумата на удържката за обезценка – 562 хиляди за този период (256 хиляди + 306 хиляди). Такъв резултат показва, че инвестициите в тази област практически не се повишават и повдига въпроса – дали политиката на фирмата в областта на инвестирането остава все още конкурентна.
5. Фирмата нито се опитва да увеличи своя дялов капитал, нито да повиши дългосрочните си заеми, дори въпреки факта, че нетните инвестиции във фиксирани активи са стигнали сумата 568 хиляди през последните 2 години. Така се получава натиск върху паричните средства, които са необходими за нуждите на работния капитал, и в резултат на това банковият капитал е стигнал сумата 714 хиляди лата.

Проверете вашите знания:

- 1) Изобразете коефициентите на финансовия анализ, съгласно следните характеристики:
 - икономически потенциал на предприятието;
 - бизнес операции на предприятието;
 - оперативна ефикасност на предприятието;
 - финансов статус и платежоспособност;
 - конкурентоспособност на предприятието.
- 2) Назовете факторите засягащи брутната печалба на предприятието.
- 3) Опишете значението на първичния коефициент. Какво са нетните активи? Защо в анализа на възвращаемостта от бизнес операциите на предприятието се използват нетни активи?
- 4) Кой коефициент се нарича „коефициент на бързата ликвидност“?
- 5) Изобразете коефициентите на инвестицията
- 6) Как увеличаването на броя на акциите ще засегне коефициента „Полза на акция“?
- 7) Извършете анализ на дейността на вашето предприятие, съгласно примера даден под „Интерпретация на данните на фирма М“.

5. Оценка на финансовото състояние на Предприятие Н

- 5.1. Хоризонтален анализ на баланса и отчета за дохода на предприятие Н
- 5.2. Анализ на коефициента за ликвидност на предприятие Н
- 5.3. Анализ на коефициента за дейността на предприятие Н
- 5.4. Анализ на коефициента за доходността на предприятие Н
- 5.5. Управление на работния капитал в предприятие Н
 - 5.5.1. Описание на работния капитал
 - 5.5.2. Работа в процес
 - 5.5.3. Приходни сметки
 - 5.5.4. Фонд
 - 5.5.5. Парични ресурси

Този раздел ще вникне във финансовия статус на предприятие Н и управлението на неговия работен капитал за последните две години, което се обяснява с факта, че често големите финансови проблеми в предприятието са причинени от недостиг на текущи активи.

В анализа не се използват само годишните или междинни баланси и отчети за доходите на предприятието, редовно предавани на търговските банки, но също така ще се използва и аналитичната информация по приходните сметки, разходните сметки и оборота.

5.1. Хоризонтален анализ на баланса и отчета за доходите на предприятие Н

Преди да се разгледат ключовите критерии на финансовия анализ, ще трябва да се извърши хоризонтален анализ на баланса, за да имаме поглед върху промените по периоди (виж баланса на предприятие Н, в таблицата в Анекса).

След преглеждане на балансовите отчети на предприятие Н, за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009, може да се открие, че основните позиции които имат най-висок процент на важност, при подготовката на баланса и които осигуряват необходимата информация за резултатите на анализа, са следните:

Активи	Задължения
Фиксирани активи и инвентар	Задържани ползи от предишни периоди
Общо дългосрочни активи	Задържани ползи за отчетния период
Работа в процес	Общо капитал на екуитета
Приходни сметки	Разходни сметки
Кеш и ценни книжа	Общо дългове
Общо текущи активи	Общо за баланса
Общо за баланса	

Поради това, за тези позиции ще се извърши хоризонтално сравняване в баланса, чрез анализиране на техните промени по периоди, и в абсолютни цифри, т.е., в парични единици (виж Таблица 2 „Хоризонтален анализ на баланса на предприятие Н (в CU) от 31.12.2007 до 31.12.2009 в Анекса), и в относителни цифри, т.е., в проценти (виж Таблица 3 „Хоризонтален анализ на основните позиции в баланса на предприятие Н, в проценти от 31.12.2007 до 31.12.2009).

В хоризонталния анализ на основните позиции в баланса, такива позиции като невеществени активи, фонд, предплатени разходи, капитал на акционерите или дялов капитал не са включени, тъй като стойностите на тези позиции не съставляват материална сума в баланса.

Балансовата позиция „Земя, сгради, конструкции и дългосрочни инсталации (фабрики) от своя страна не е включена в хоризонталния анализ на баланса, тъй като нейната стойност не се променя съществено през целия период, предмет на разглеждане. Тази стойност само се редуцира със сумата от обезценката на фиксираните активи. Поради същата причина, в анализа не е включена и позиция „Краткосрочни заеми” от баланса.

Позицията от баланса „Дългосрочни заеми” също не е включена в анализа, тъй като там не стават почти никакви промени, с изключение на първия период, който се разглежда. Причината за това е, че предприятието е закупило коли за собствени нужди на лизинг. Това също е отразено в баланса на предприятието, към края на периода, приключващ на 31.03.2008, когато дългосрочните заеми са се увеличили с около пет и половина хиляди СУ, забелязва се и увеличение във фиксираните активи и стойността на инвентара, с почти единадесет и половина хиляди СУ.

От Таблица 2.1. се усеща, че общата сума на активите на предприятието се увеличава до 31.03.2009, с изключение в края на 2008, след което отново може да има увеличаване на общите активи, предмет на разглеждане, през първата четвърт на 2009, а от март 2009, до края на септември, може да се наблюдава намаляване в общата сума на активите. Това се дължи на двата големи неуспешни проекта на предприятието, тъй като нивото на доходността на тези проекти се оказва далеч под проектното ниво за доходност. Ще разгледаме проблема за ефикасността на стойността по-късно, когато ще се анализира политиката за доходност на предприятието. Сумата на капитала на екуитета в предприятието се е понижала бързо, от началото на март 2009, тъй като предприятието работи на загуба. От друга страна, предприятието осъзнава своето финансово положение през май 2009, и приема решение за оптимизация на стойността за следващите проекти, и всички промени в това отношение могат да се почувстват още в началото на септември 2009.

От данните в Таблица 2.2. може да се види, че стойността на общите активи на предприятието се увеличава до 31.03.2009, с изключение в края на 2008, когато намаляването на стойността е главно поради бързото падане на сумата на работата в процес.

Трябва да се обърне внимание също и на приходните сметки и разплащателните сметки на предприятието. Почти през целия период, предмет на разглеждане, до средата на 2009, тези две позиции от баланса имат тенденция на повишаване. Има понижаване на приходните сметки от 31.03.2009, тъй като е вложен допълнителен труд в приходните сметки, което води до тези резултати. Това ще се дискутира по-подробно в раздела за мениджмънт / управление на текущите активи, включително мениджмънт на приходните сметки. Дълговете към кредиторите, от своя страна, също са се понижали, с начална дата 30.06.2009.

Сравнителните промени в стойността на активите са показани в Таблица 2.3. в Анекса. Има тенденция на повишаване на общата стойност на активите, сравнено с предходния период, докато общата сума на активите намалява с начална дата 31.03.2009, тъй като

печалбата на предприятието намалява с 103.5 %, в периода след 31.03.2009, предприятието всъщност работи на загуба с повече от 150 хиляди CU, в момента.

За да се получи пълна представа за работата на предприятието, не е достатъчен само хоризонтален анализ на баланса. Необходимо е да се извърши хоризонтален анализ и на отчета за доходите, тъй като с прегледа на нетния оборот на предприятието в Таблица 4 (виж Анекса) „Отчет за доходите на предприятие Н за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009”, може да се намери обяснение за насоката на повишаване на общите активи, тъй като продължава увеличаването на оборота до третото тримесечие на 2008; намаляването на оборота за последното тримесечие се дължи на сезонния характер на оборота в строителния бизнес. Фактът, че от края на март 2009, нараства степента на увеличаване на оборота на предприятието, се обяснява също със сезонните промени.

В Таблица 5 (виж Анекса) може да се види, че през второто тримесечие на годината, нетният оборот на предприятието е по-малък от стойността на продадената стока, тъй като през този период предприятието инвестира парични средства в проекти, които то не си възвръща непременно в следващия месец, поради това, през тези периоди, предприятието работи на загуба.

Въпреки, че средният нетен оборот на тримесечието е 282,7 хиляди, може да се види, че през първото тримесечие на 2009, сумата на нетния оборот е малко под средното, и е по-висока през останалата част от годината, но по-важното е, че оборотът на предприятието е по-уравновесен от този през 2008.

5.2. Анализ на коефициента на ликвидност на предприятие Н

Пълна ликвидност

При оценка на този критерий, трябва да се прилага формула 4.1., за изчисляване на пълната ликвидност. За да получим стойността на пълната ликвидност, трябва да имаме на разположение информация относно общата сума на текущите активи на предприятието и краткосрочните активи (виж данните в Таблица 1 на Анекса).

Таблица 5.1.

Оценка на пълната ликвидност на предприятие Н за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в CU)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Общо текущи активи	167 806	210 557	241 778	343 779	318 301	476 754	386 462	296 149	304 415
Текущи задължения	192 442	217 224	315 697	296 244	327 454	470 252	545 623	477 655	418 595
Пълна ликвидност	0,87	0,97	0,77	1,16	0,97	1,01	0,71	0,62	0,73

Може да се види, съгласно Таблица 5.1., че пълната ликвидност в периода, предмет на разглеждане, е под стандарта, тъй като се препоръчва коефициентът на пълната ликвидност да е в рамките от 1 до 2 (3 в някои случаи). Стойността на ликвидност е забелязана много малко над критичната граница от 1, в края на септември 2008 (1.16) и през март 2009 – 1.01.

Това означава, че предприятието има проблеми с плащането на своите доставчици навреме. Като се знае, че по-големите доставчици са позволили кредитна линия на предприятието с лимит 40 000, в наличност за една година, с опция за удължаването ѝ с още една година, след изтичане на срока, възможно е да се изключат тези 40 000 от текущите дългове, тъй като те не са дължими в кратък срок, и поради това реалната сума на текущите дългове, дължими в кратък срок към кредиторите е с 40 000 по-малко. Това може да подобри критериите за пълна ликвидност до известна степен. Поради това в Таблица 5.2. има нова стойност на ликвидност, получена с 40 000, която е приспадната от сумата на краткосрочните дългове. При изчисляване на бързия коефициент, 40000 CU също ще бъдат приспаднати от сумата на текущите активи.

Таблица 5.2.
Напасната оценка на пълната ликвидност на предприятие Н за периода от
31.12.2007 до 31.12.2009 (в CU)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Общо текущи активи	167 806	210 557	241 778	343 779	318 301	476 754	386 462	296 149	304 415
Напаснати кратко- срочни дългове	152 442	177 224	275 697	287 454	327 454	430 252	505 623	437 655	378 595
Пълна ликвидност	1,10	1,19	0,88	1,34	1,11	1,11	0,76	0,68	0,80

След редуциране / намаляване на сумата на краткосрочния дълг, с кредитната линия от 40 000, пълната ликвидност леко се подобрява (виж Таблица 5.2.). Сега, ликвидността е почти винаги над критичното ниво от 1, към края на март 2009, докато след това тя е под критичното ниво на 1. Теоретично, това предприятие вече трябва да е преминало през процедура на банкрут в средата на 2009, обаче, с оглед на факта, че това предприятие работи в областта на строителството, където доставчиците чакат плащането на фактурите си дори една година, предприятието е все още в бизнеса. Ако дългът към доставчиците е твърде висок и не е плащан от доста време, доставчиците спират да доставят материали на предприятието, докато не получат най-малко частично плащане по дълга. Има складове за строителни материали, които са отпускали максимален кредитен лимит, който може да се постигне, без страх от санкции. Както отбелязахме преди това, най-големите доставчици на материали предоставят най-големия дълг, или кредитен лимит от 40000 на предприятие Н, защото разглеждайки сумата на строителните материали, закупени от предприятие Н от най-големите доставчици на материали, това е изгодно за кредиторите.

Бърз коефициент на ликвидност

При оценка на този критерий, се прилага формулата 4.2. или 4.3. за калкулиране на бързия коефициент. За да се изчисли бързия коефициент, е необходимо да се знае общата сума на текущите активи на предприятието, фонда, предплатените разходи и сумата на краткосрочните дългове.

Таблица 5.3.

Оценка на бързия коефициент на ликвидност на предприятие Н за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в СУ)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Общо текущи активи	167 806	210 557	241 778	343 779	318 301	476 754	386 462	296 149	304 415
Фонд	203	347	1491	653	1036	666	3057	4416	1005
Предплатени разходи	1761	1869	1932	2228	2479	2743	3016	3686	2866
Напаснати кратко-срочни дългове	152 442	177 224	275 697	256 244	287 454	430 252	505 623	437 655	378 595
Бърз коефициент на ликвидност	1,09	1,18	0,86	1,33	1,10	1,10	0,75	0,66	0,79

Като разгледаме Таблица 5.3., където динамиката на стойностите на бързия коефициент са отразени за периода между 31.12.2007 и 31.12.2009 и като я сравним с динамиката на пълната ликвидност в Таблица 5.2., става ясно, че пълната ликвидност е почти толкова висока, колкото и бързия коефициент, тъй като сумата на фонда и предплатените разходи от общите активи е незначителна. Може да се каже, че общите активи на предприятието са ликвидни активи, защото бързият коефициент е връзката на ликвидните активи и краткосрочните задължения. Разбира се, това е общо твърдение, тъй като всяка преценка относно реалното ниво на ликвидността, може да се направи само въз основа на анализ на приходните сметки, защото там има вероятност, лошите дългове да съставляват голям процент от приходните сметки. Приходните сметки ще бъдат анализирани по-късно.

Извършеният анализ позволява да се направи заключението, че и пълната ликвидност и бързият коефициент на предприятието са твърде ниски, от началото на март 2009, което означава, че предприятието е изправено пред проблеми с изплащането на дълговете му към кредиторите.

Друг важен критерий за оценка на статуса на ликвидността е текущият капитал и работният капитал, което се изчислява като разликата между сумата на текущите активи и краткосрочните дългове (виж 4.6. формула 4.6.). Както беше посочено и преди, краткосрочните дългове са напаснати с 40000 в сумата на отпуснатата кредитна линия. Сумата на текущия капитал или работния капитал се изчислява в Таблица 5.4.

Таблица 5.4

Оценка на работния капитал за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в СУ)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Работен капитал	167 806	210 557	241 778	343 779	318 301	476 754	386 462	296 149	304 415
Напаснати кратко-срочни дългове	152 442	177 224	275 697	256 244	287 454	430 252	505 623	437 655	378 595
Работен	15364	33333	-33919	87535	30847	46502	-119161	-141506	-74180

капитал									
Промяна в работния капитал	-	17969	-67252	121454	-56688	15655	-165663	-22345	67326

С анализиране на Таблица 5.4., може да се открие, че сумата на текущите активи на предприятието е твърде ниска, да задържи /запази достатъчно работен капитал. Според последната информация ще бъдат нужни още 75 хиляди CU за работен капитал на предприятието, за да бъде то ефективно. Освен това, разглеждайки динамиката на работния капитал, вие можете да предвидите, че в предприятието ще има недостиг, дори с тези 75 хиляди. Другото решение за повишаване на работния капитал ще бъде по-ефикасното използване на съществуващите текущи активи. Възможността за по-ефикасно използване на текущите активи, на разположение на предприятието, ще бъде разгледана в по-следващите раздели, като темата ще бъде мениджмънт / управление на текущите активи в предприятието.

5.3. Анализ на коефициента на активност на предприятие Н

Коефициент на оборота на текущите активи

За оценка на тази стойност, се използва формула 4.13 за коефициента на оборота на текущите активи. За да се оцени коефициента на оборота на текущите активи, трябва да се знае цифрата на нетния оборот на предприятието, заедно със средната сума на текущите активи за периода, предмет на обсъждане.

Средната сума на текущите активи се изчислява, като се прибави стойността на текущите активи от началния и крайния период и сумата се раздели на две. Тъй като е невъзможно да се получат данни за средната стойност на текущите активи към датата 31.12.2007, няма да се изчислява коефициента на оборота на текущите активи за този период. Нищо, че периодът, предмет на разглеждане е тримесечие, а не година, алгоритъмът за изчисляване на коефициента на оборота на текущите активи, трябва малко да се коригира, защото общата стойност на оборота се повишава на всяко тримесечие, докато сумата на текущите активи няма тенденцията да се покачва на всяко тримесечие, със средната сума на повишаването от всяко предходно тримесечие. Поради това, за да се изчисли коефициента на оборота на текущите активи за първото тримесечие, т.е. към края на март, сумата на нетния оборот трябва да се умножи по 2, и за да се калкулира същото съотношение / коефициент, в края на септември, сумата на нетния оборот трябва да се раздели на 3 и да се умножи по 4. Обаче, за да се направи същото изчисление към края на годината, не трябва да се прави никакво напасване на нетния оборот.

Като разгледаме Таблица 5.5. „Оценка на коефициента на оборота на текущите активи за периода от 31.12.2008 до 31.12.2009 в предприятие Н” може да се забележи, че в рамките на една година, средно текущите активи са направили оборот най-малко 3 пъти. Има изключение в периода от началото на 2009 до средата на 2009, когато коефициентът на оборота на текущите активи е под 2.5. Подобряването на коефициента на оборота на текущите активи през последните две тримесечия на 2009, не се дължи на повишаването на цифрата на нетния оборот, а по-скоро на намаляването на текущите активи, което не може да се оцени положително, тъй като има нужда от допълнителен работен капитал, за укрепване на ликвидността на предприятието.

Таблица 5.5

Оценка на коефициента на оборота на текущите активи за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Напаснат нетен оборот	600184	694046	965157	1074683	973740	1067576	1129168	1166073
Общо текущи активи	210557	241778	343779	318301	476754	386462	296149	304415
Средна стойност на работния капитал	189182	226168	292779	331040	397528	431608	341306	300282
Коефициент на оборота на текущите активи	3,17	3,07	3,30	3,25	2,45	2,47	3,31	3,88

Коефициент на оборота на общите активи

За изчисляване на тази стойност, се прилага формула 4.17 за коефициента на оборота на общите активи.

Както беше посочено и преди това, коефициентът на оборота на общите активи показва, колко ефективно е използването на активите за създаването на нетен оборот, т.е. какъв е броят на циклите на пълния оборот, което има достатъчен ефект под формата на печалба, или колко валутни единици са възвърнати на единица валутен актив, инвестиран в активи.

За да се изчисли коефициента на оборота на общите активи, трябва да се намери цифрата на нетния оборот на фирмата и средната стойност на активите в периода, предмет на обсъждане. Тъй като средната стойност на активите не може да се изчисли за периода до 31.12.2007, ще се калкулира коефициента на оборота на общите активи за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009. Приемайки, че периодът предмет на обсъждане е тримесечие, а не година, алгоритъмът за изчисляване на коефициента на оборота на общите активи, трябва малко да се коригира, защото общата стойност на нетния оборот се повишава на всяко тримесечие, докато сумата на общите активи няма тенденцията да се покачва на всяко тримесечие, със сумата на повишаването, от всяко предходно тримесечие. Поради това, за да се изчисли коефициента на оборота за първото тримесечие, т.е. към края на март, сумата на нетния оборот трябва да се умножи по 4. За да се калкулира стойността на този коефициент, в края на юни, нетният оборот трябва да се умножи по 2, и за да се калкулира същия коефициент в края на септември, сумата на нетния оборот трябва да се раздели на 3 и да се умножи по 4. Обаче, за да се направи същото изчисление към края на годината, не трябва да се прави никакво напасване на цифрата на нетния оборот (виж Таблица 5.6.).

Таблица 5.6

Оценка на коефициента на оборота на общите активи за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Общо активи	254055	284701	388756	371040	530034	490516	396127	428651
Средна стойност	227045	269378	336729	379898	450537	510275	443322	412389

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

на общите активи								
Напаснат нетен оборот	600184	694046	965157	1044683	973740	1067576	1129168	1166073
Общо активи	2,64	2,58	2,87	2,83	2,16	2,09	2,55	2,83

Като разглеждаме Таблица 5.6. може да се види, точно същото, както при коефициента за текущите активи, коефициентът на оборота на общите активи е по-висок, особено във втората половина на годината, защото нетният оборот на предприятието е по-висок по това време. Всички активи на предприятието са направили оборот най-малко два пъти през годината.

Степен на оборот на приходните сметки

За целите на оценката на този коефициент, се използва формулата 4.19, за изчисляване на степента на оборота на приходните сметки. За да се изчисли степента на оборота на приходните сметки, средната сума на дълга, както и цифрата на нетния оборот трябва да се знаят за всеки период, който трябва да се напасне, например, цифрата на нетния оборот за тримесечие 1 трябва да се умножи по 4, цифрата на нетния оборот за тримесечие 2 – по 2, цифрата на нетния оборот за тримесечие 3 трябва да се раздели на 3 и да се умножи по 4, и не трябва да се прави никакво напасване на цифрата на нетния оборот за тримесечие 4.

За да се намери броя на дните за оборот на приходните сметки, броят на дните в годината трябва да се раздели на степента на оборот на приходните сметки (виж Таблица 5.7.).

Таблица 5.7
Оценка на степента на оборота на приходните сметки на предприятие Н
за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Напаснат нетен оборот	600184	694046	965157	1074683	973740	1067576	1129168	1166073
Приходни сметки	99150	111292	167202	207862	289186	219634	195662	170200
Средна стойност на приходните сметки	97921	105221	139247	187532	248524	254410	207648	182931
Степен на оборот на приходните сметки	6,13	6,60	6,93	5,73	3,92	4,20	5,44	6,37
Продължителност на оборота на приходните сметки в дни	60	55	53	64	93	87	67	57

Когато разглеждаме Таблица 5.7 „Оценка на предприятие Н за степента на оборот на приходните сметки за периода 31.03.2008 – 31.12.2009” може да се види, че има съществено понижаване в степента на оборота на приходните сметки през периода, когато цифрата на нетния оборот на предприятието е сред най-ниските. Причината за това е, че просрочените дългове на длъжниците съставляват една трета от общата сума на приходните сметки, забавянето превишава 120 дни, а тяхното събиране намалява, сумата на разплащателните сметки също намалява. Колкото е по-малка сумата на приходните сметки, толкова по-висок е процентът на трудните дългове на длъжниците, от общите приходни сметки.

Приходните сметки ще бъдат разгледани по-подробно в раздела за управление на приходните сметки.

Необходимо е също така да се разгледа степента на оборота на разплащателните сметки и да се сравни със степента на оборота на приходните сметки.

Степен на оборот на разходните сметки

За целите на оценката на този коефициент, се използва формулата 4.21 за изчисляване на степента на оборота на разплащателните сметки. За да се изчисли степента на оборота на разплащателните сметки, средната сума на дълга на длъжниците, както и цифрата на нетния оборот трябва да се знаят за всеки период, който трябва да се напасне, например, цифрата на нетния оборот за тримесечие 1 трябва да се умножи по 4, цифрата на нетния оборот за тримесечие 2 – по 2, цифрата на нетния оборот за тримесечие 3 трябва да се раздели на 3 и да се умножи по 4, и не трябва да се прави никакво напасване на цифрата на нетния оборот за тримесечие 4. За да се намери броя на дните за оборот на разходните сметки, броят на дните в годината трябва да се раздели на степента на оборот на разходните сметки (виж Таблица 5.8.).

Таблица 5.8

**Оценка на степента на оборота на разходните сметки на предприятие Н
за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)**

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Напаснат нетен оборот	600184	694046	965157	1074683	973740	1067576	1129168	1166073
Разходни сметки	217224	315697	167202	327454	470252	545623	477655	418595
Средна стойност на разходните сметки	204833	266461	305971	311849	398853	507938	511639	448125
Степен на оборот на разходните сметки	2,93	2,60	3,15	3,45	2,44	2,10	2,21	2,60
Оборот на разходните сметките в дни	125	140	116	106	150	174	165	140

Когато разглеждаме Таблица 5.8 „Оценка на предприятие Н за степента на оборот на разходните сметки за периода 31.03.2008 – 31.12.2009” може да се види, че най-бавната степен на оборот на разходните сметки се отнася за онези периоди, през които са станали най-активните операции в предприятието, защото през това време сумата на дълговете върви нагоре, докато сумата на парите не се променя съществено от това.

Сравнявайки данните на оборота на приходните сметки и разплащателните сметки през периода от 31.12.2007 до 31.12.2009, може да се види, че приходните сметки в предприятието са направили оборот над два пъти по-бързо, от оборота на разходните сметки. Както беше посочено и по-рано, оборотът на разходните сметки намалява особено през най-активния период от операциите на предприятието, т.е., през периода от края на март до края на септември. В средата на 2009, оборотът на приходните сметки е по-бавен, отколкото през другите периоди, поради това, управлението на предприятието предлага да се използват услугите предложени от посреднически компании, които да поемат управлението на предприятието.

Ефикасността от прилагането на посредническите услуги може да се почувства, тъй като от средата на 2009, оборотът на приходните сметки е намалял от 87 дни на 57 дни (края на 2009). Ефектът от използването на тези услуги се чувства също и в степента на оборота на разплащателните сметки, защото подобно и при тях, от средата на 2009, оборотът на разплащателните сметки намалява от 174 дни на 140 дни, към края на 2009.

5.4. Анализ на коефициента на доходността на предприятие Н

Доходност от продажбите

За изчисляване на този критерий от финансовата дейност, се използва формулата 4.25 за доходността от продажбите. За да се изчисли доходността от продажбите, необходимо е да се знаят цифрите на печалбата и нетния оборот за отчетния период (виж Таблица 5.9).

Таблица 5.9.

Оценка на доходността от продажбите на предприятие Н за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в СУ)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	788677	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Нетна печалба или загуба за отчетния период	16938	23501	-43876	78517	31222	16121	150795	175178	-96020
Доходност от продажби	2,15	15,66	-12,64	10,85	2,91	6,62	-28,25	-20,69	-8,23

Когато разглеждаме Таблица 5.9 „Оценка на доходността от продажбите за периода 31.12.2007 – 31.12.2009” може да се види, че доходността на предприятието е много различна за различните периоди от време. Това е свързано с нивата на доходността на проектите, изпълнявани в предприятието. В един случай са необходими 123 хиляди СУ за осъществяване на проекта, въпреки, че договорната стойност не превишава 120 хиляди. Това означава, че проектът е реализиран на загуба от 3 хиляди, въпреки че е планиран доход от 30 хиляди. Смятайки, че брутната печалба на този проект е трябвало да бъде достатъчна за предприятието, за да може да покрива месечните си дългове, като наем за складове и офис, заплати на администрацията, плащания по месечен лизинг, става точно обратното - получила се е загуба. Доходността на проектите осъществявани през 2009 се отразява по месеци на Таблица 5.10 „Доходност на проекти осъществяване от предприятие Н през 2009 по месеци”.

Таблица 5.10.

Доходност на проектите осъществявани от предприятие Н през 2009 по месеци

	Януари	Февр.	Март	Май	Юни	Авг.	Септ.	Окт.	Дек.	Общо
Брой осъщ проекти	2	3	4	2	3	3	5	1	1	24
Приходи	71787	58701	66762	32712	187364	51285	92653	12599	2737	576601
Разходи	59384	56352	54171	25690	164870	34483	56296	7737	896	459877

Доходност, в проценти	17,3	4,0	18,9	21,5	12,0	32,8	39,2	38,6	67,3	20,2
--------------------------	------	-----	------	------	------	------	------	------	------	------

В реда на Таблица 5.10. „Брой осъществени проекти” се определя броят на проектите приключили във всеки определен месец, по отчета за приемане-предаване.

Следващият ред „Приходи” отразява сумите на издадените фактури в процес на изпълнението на проекта. Сборът на разходите от изпълнението на проектите е отразен на ред „Разходи”, а последният ред „Доходност, %” отразява доходността от осъществяването на тези проекти. Забележете, че онези месеци, през които няма завършен нито един проект, по отчета за приемане-предаване, не са включени в Таблица 5.10.

Според данните в Таблица 5.10, може да се види, че доходността на проектите осъществявани през първата половина на 2009, е значително по-ниска от тази на другата половина на 2009. По стойност, по-големите проекти от втората половина на 2009, са приключени още през август и септември, за разлика от първата половина на 2009, когато по-големите проекти са приключени в 4 от 6 месеца. Общата доходност на проектите приключени през 2009 е 20,2%, въпреки че има изискване за предприятието да осъществи проектите с доходност от 26% минимум.

В края на март, 2009, управлението на предприятието решава, че е необходимо да се повиши доходността на проектите и да се достигне желаното ниво на доходност от 26%. След приемане на това решение, персоналът подготвящ оценката за бъдещите проекти, за които се подготвят оферти, добавят изискването за най-малко 26% печалба.

Доходност от операциите

За оценка на тази доходност, се прилага формулата 4.26 за изчисляване на доходността от операциите. За да се оцени доходността на предприятието от неговите операции, е необходимо да се знаят печалбата на предприятието, преди лихвите и данъците, както и цифрата на нетния оборот на предприятието (виж Таблица 5.11.).

Таблица 5.11.
Оценка на доходността от операции на предприятие Н за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в CU)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	788677	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Печалба или загуба преди извънредни позиции и данъци	18233	23501	-43876	78518	33059	16336	-150581	-174963	-95806
Оперативна Доходност в %	2,3	15,7	-12,6	10,8	3,1	6,7	-28,2	-20,7	-8,2

Оперативната доходност се отличава от доходността от продажбите по факта, че оперативната доходност е получена от цифрата на печалбата преди данъците, докато доходността от продажбите – от цифрата на печалбата, след данъците. Тъй като през

2008, предприятието работи с малка печалба, общата сума на данъците не влияе на стойността на оперативната доходност. Както беше посочено преди това, предприятието работи на загуба, от края на март 2009, въпреки че тази загуба постепенно е намалявала.

Марж на brutната печалба

За оценка на този вид доходност се прилага формулата 4.27 за изчисляване на доходността. За да се получи маржа на brutната печалба, е необходимо да се знаят цифрите на brutната печалба и на нетния оборот на предприятието (виж Таблица 5.12).

Таблица 5.12.
Оценка на маржа на brutната печалба за периода от 31.12.2007 до 31.12.2009 (в CU)

	Дек. 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот	788677	150046	347023	723868	1074683	243435	533788	846876	1166073
Печалба или загуба	47244	32055	-21671	113489	88213	28774	-119150	-122232	-10636
Марж на brutната печалба в %	6,0	21,4	-6,2	15,7	8,2	11,8	-22,3	-14,4	-0,9

Когато разглеждаме Таблица 5.13 „Оценка на маржа на brutната печалба по тримесечие, за периода 31.03.2008 – 31.12.2009” може да се види, че цифрата на динамиката на маржа на brutната печалба е същата, както при продажбите или оперативната доходност.

Таблица 5.13.
Оценка на маржа на brutната печалба по тримесечия за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в CU)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Нетен оборот за тримесечие	150046	196977	376845	350815	264220	290353	313088	319197
Брутна печалба или загуба за тримесечие	32055	-53726	135160	-25276	49560	-147925	-3082	111596
Марж на brutната печалба за тримесечие в %	21,4	-27,3	35,9	-7,2	18,8	-50,9	-1,0	35,0

Обобщавайки цялата информация относно доходността на предприятието, може да се направи извода, че минималното ниво на доходността не е фиксирано до 2009, при което предприятието би изпълнявало проектите си, защото дотогава, за всеки проект е подготвяна оферта за строителния предприемач. Строителните предприемачи събират офертите от няколко под-доставчици и след това обявяват най-ниската цена на двама или трима потенциални под-доставчици, идеята е, че ако някой от тези под-доставчици предложи дори по-ниска цена, договорът ще поеме този с най-ниската цена. Така

потенциалните под-доставчици сами си понижават цените. В резултат на това, предприемачът получава най-ниската възможна оферта, а под-доставчиците получават проектите с ниска степен на доходност. Сега има фиксирано ниво на минимална доходност за предприятието, което отскоро води към подобряване на доходността на предприятието.

От гледна точка на приключването на бизнеса, като главна движеща сила, води до това, че всяко предприятие да се стреми да измести другото, да получи признанието на консуматорите и да постигне по-бързо осъществяване на предложените проекти, и възможност за по-висока цена.

Мениджмънтът на предприятието трябва да работи повече по проблемите на пазара и качеството на работата, която трябва да се извършва, да установи постоянна връзка със строителните предприемачи, в резултат на което е възможно да спечели проекти и да повиши нивото на доходност на предприятието.

При оценка на финансовото състояние на предприятие Н, може да се направи следния извод:

- основната грижа на предприятието е нивото на доходност от проектите за изпълнение, което е било ниско, особено през 2009;
- поради ниските нива на доходност на предприятието, второто тримесечие на 2009 има нисък старт;
- говорейки за оборота на активите и работния капитал, може да се спомене, че оборотът се подобрява. Ако предприятието е в състояние да привлече повече допълнителни ресурси, за осигуряване на редовни нива на ликвидност, тогава оборотът на общите активи и текущите активи също ще се повиши;
- оборотът на разплащателните сметки е твърде нисък, защото кредиторите трябва да чакат повече от 140 дни за плащането средно на една фактура, което с езика на месеците, е почти пет месеца, но въпреки това е твърде много;
- при оценка на ликвидността на предприятието, трябва да се отбележи, че през 2009, ликвидността на предприятието през второто тримесечие е ниска, и според всички теории за ликвидност, предприятието трябва вече да е банкрутирало. Затова предприятието трябва да започне спешно да търси допълнителни ресурси, за да може да подобри своята ликвидност, а в резултат на това и цялостната си дейност;
- допълнително трябва да се обърне по-голямо внимание върху осъществяването на нивото на планираната доходност и ако предприятието намери ресурси за подобряване на печалбата си, тогава е възможно то да заработи вече при постоянна печалба през 2010. За подобряване на доходността и финансовото състояние на предприятието, е необходимо да са осъществяват проекти с малък период на изпълнение, например, 2 месеца, защото по този начин ще се ускори оборотът на текущите активи на предприятието.

5.5. Управление на работния капитал в предприятие Н.

5.5.1. Описание на работния капитал

Текущите активи на предприятието и тяхната сума са изобразени в Таблица 5.14 „Текущи активи на предприятие Н от 31.12.2007 до 31.12.2009”

Таблица 5.14.

Текущи активи на предприятие Н от 31.12.2007 до 31.12.2009

	Дек.	Март	Юни	Септ.	Дек.	Март	Юни	Септ.	Дек.
--	------	------	-----	-------	------	------	-----	-------	------

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

	2007	2008	2008	2008	2008	2009	2009	2009	2009
Фонд	203	347	1491	653	1036	666	3057	4416	1005
Работа в процес	45293	70244	82132	138182	85539	172087	146674	79623	108428
Приходни сметки	89011	88518	101614	154316	201877	280583	213256	188399	163233
Аванси за покупки	7680	10632	9678	12886	5985	8603	6378	7263	6967
Кратко-Срочни заеми		30000	32000	25500	18000	11500	11500	11500	13000
Предплатени разходи	1761	1869	1932	2228	2479	2743	3016	3686	2866
Кеш и ценни книжа	23858	8947	12931	10014	3385	572	2581	1262	8916
Общо текущи активи	167806	210557	241778	343779	318301	476754	386462	296149	304415

Може да се види от Таблица 5.14, че има тенденция на растеж на текущите активи, преди края на март 2009, докато сумата на текущите активи започва да се понижава, от началото на второто тримесечие на 2009. За да добием пълна представа за онези позиции на текущите активи, които влияят на промените в текущите активи, е проведен анализ за промените в позициите на текущите активи, по периоди, в абсолютни числа (виж Таблица 5.15) и в проценти (виж Таблица 5.16).

Таблица 5.15.

Промени в позициите на текущите активи на предприятие Н в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Промени в сумата на фонда	144	1144	-838	383	-370	2391	1359	-3411
Промени в работата в процес	24951	11888	56050	-52643	86548	-25413	-67051	288058
Промени в приходните сметки	-493	13096	52702	47561	78706	-67327	-24857	-25166
Промени в авансите за покупки	2952	-954	3208	-6901	2618	-2225	885	-296
Промени в кратко-срочните заеми	30000	2000	-6500	-7500	-6500	0	0	1500
Промени в предплатените разходи	108	63	296	251	264	273	670	-820
Промени в Кеш позиции	-14911	3984	-2917	-6629	-2813	2009	-1319	7654
Промени в текущите активи	42751	31221	102001	-25478	158453	-90292	-90313	8266

Таблица 5.16

Промени в позициите на текущите активи на предприятие Н в проценти, в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Промени в сумата на фонда, %	41,5	76,7	-128,3	37,0	-55,6	78,2	30,8	-339,4
Промени в работата в процес, %	35,5	14,5	40,6	-61,5	50,3	-17,3	-84,2	288058
Промени в приходните сметки, %	-0,6	12,9	34,2	23,6	28,1	-31,6	-13,2	-15,4
Промени в авансите за покупки, %	-27,8	-9,9	24,9	-115,3	30,4	-34,9	12,2	-4,2
Промени в кратко-срочните заеми, %	100,0	6,3	-25,5	-41,7	-56,5	0,0	0,0	11,5
Промени в предплатените разходи, %	5,8	3,3	13,3	10,1	9,6	9,1	18,2	-28,6
Промени в Кеш позициите, %	-166,7	30,8	-29,1	-195,8	-491,8	77,8	-104,5	85,8
Промени в текущите активи, %	20,3	12,9	29,7	-8,0	33,2	-23,4	-30,5	2,7

Сумата на текущите активи е редуцирана в тримесечие 2 и 3 на 2009. Това може да се обясни с най-ниските числа на доходност на предприятието, през същия период.

За да се види процента на промените в позициите на текущите активи е съставена Таблица 5.17.

Таблица 5.17.

Процент на промените в позициите на текущите активи в общата сума на промените в текущите активи на предприятие Н в проценти, в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009 (в СУ)

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Промени във фонда, %	0,3	3,7	-0,8	1,5	-0,2	2,6	1,5	-41,3
Промени в работата в процес, %	58,4	38,1	55,0	-206,6	54,6	-28,1	-74,2	348,5
Промени в приходните сметки, %	-1,2	41,9	51,7	186,7	49,7	-74,6	-27,5	-304,5
Промени в авансите за покупки, %	6,9	-3,1	3,1	-27,1	1,7	-2,5	1,0	3,6
Промени в кратко-срочните	70,2	6,4	-6,4	-29,4	-4,1	-0,0	-0,0	18,1

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

заеми, %								
Промени в предплатените разходи, %	0,3	0,2	0,3	1,0	0,2	0,3	0,7	-9,9
Промени в Кеш позиции, %	-34,9	12,8	-2,9	-26,0	-1,8	2,2	-1,5	92,6
Промени в текущите активи, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

При разглеждане на Таблицы 5.16 и 5.17, може да се види, че „Работа в процес” и „Приходни сметки” са най-съществените позиции на текущите активи, тъй като стойностите на тези позиции са най-високи в текущите активи, и промените в тези позиции са значителни.

Предприятието е отпуснало краткосрочен заем на собствениците, който представлява 13 хиляди СУ, към датата 31.12.2009., това може да не счита за правилно решение на мениджмънта, защото има сериозни притеснения за ликвидността в предприятието по това време. Мениджмънтът на предприятието са и негови собственици. Цялостната оценка на понижаващата се стойност на тази позиция от баланса, през втората половина на 2008 е положителна, защото ако работният капитал се държи от собствениците на предприятието, той се суспендира, вместо да се инвестира за подобряване на операциите на предприятието.

Сумата на текущия актив „Кеш” не играе съществена роля към датата на финансовия отчет, имайки предвид, че предприятието има голям дълг към свои доставчици.

Под позицията на текущия актив „Аванси за покупки” обикновено се включват предплащания за оборудване за вентилация, охлаждане или отопление, които трябва да се поръчат предварително. Системите са много специфични по своето естество и поради това, се поръчват направо от фабриките, т.е. директно от производителя. Времето между поръчката и доставката на това оборудване е най-малко четири седмици, затова, може да се каже, че паричните /кеш активи са суспендирани под формата на авансови плащания за оборудване за най-малко четири седмици, а вероятно и по-дълго, тъй като времето на доставката зависи от спецификацията и количеството на оборудването.

5.5.2. Работа в процес

Материалите, които вече са закупени и използвани за осъществяване на проектите, обаче, поради някаква причина не са включени в сумата на завършената работа за плащане, са отнесени към тази позиция на текущите активи. Разходите за услугите също са включени в работа в процес. Например, за да се инсталира вентилационна система, са необходими услуги, предлагани от други фирми. Информацията за работа в процес е дадена в резюме, в Таблица 5.18 „Работа в процес на предприятие Н, за периода от 31.03.2008 до 31.12.2009.

Таблица 5.18.

Работа в процес на предприятие Н в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
--	--------------	-------------	---------------	--------------	--------------	-------------	---------------	--------------

Работа в процес	70244	82132	138182	85539	172087	146674	79623	108428
Промени в работата в процес, по периоди	24951	11888	56050	-52643	86548	-25413	-67051	28805
Промени в работата в процес по периоди, %	35,5	14,5	40,6	-61,5	50,3	-17,3	-84,2	26,6

Съгласно данните от Таблица 5.18, се вижда, че промените в работата в процес са много неравномерни. Има два фактора, които влияят върху промените в сумата на работата в процес.

- 1) разходи на осъществявания проект;
- 2) продължителност на осъществявания проект;

Сумата на работата в процес, удължава периода от 31.12.2007 до 30.09.2008. Това е свързано с бързия растеж в нетния оборот на предприятието, тъй като възникват нови проекти, за които е необходимо инвестиране на текущи активи. Бързият растеж в работата в процес към 30.09.2008 се дължи на факта, че има два висящи проекта, които не са завършени през септември месец.

Поради това, сумата на работата в процес, пада с почти 53 хиляди CU, към 31.12.2008. Сумата на работата в процес се повишава отново с 86 хиляди към 31.03.2009, защото през тримесечие 1 на 2009 започва изпълнението на най-важния проект, със стойност по договор 424,8 хиляди CU. В допълнение към тази сума, започва осъществяването на няколко проекта, със срок на приключване от 2 до 4 месеца. Поради това, се забелязва покачване на сумата за работа в процес в резултат на тези проекти. През следващите две тримесечия, предприятието изпълнява главно съществуващите проекти, а нови проекти се появяват от септември, 2009. С приключването на висящите проекти, сумата на работата в процес намалява.

Увеличаването на работата в процес през последното тримесечие на 2009, е свързано със започването на нови проекти и продължаването на другите проекти.

Може да се направи извода, че промените в текущите активи на предприятието са тясно свързани с промените, които са станали в работата в процес, което от своя страна, е свързано с паричните активи, инвестирани в проектите, които нито са трансформирани в разплащателни сметки, нито в кеш.

Предложението за предприятието е следното: трябва да се упражнява по-голям контрол за по-навременното превръщане на ресурсите инвестирани директно в елементите на строителството, в приходни сметки или кеш, както и за това приемо-предавателните отчети да бъдат подписвани колкото може по-бързо.

5.5.3. Приходни сметки

При анализиране на състава на текущите активи, се открива, че най-големите позиции на текущите активи са „Работа в процес” и „Приходни сметки”, според и стойността им и обхвата на промени. Информацията по приходните сметки е дадена в резюме в Таблица 5.19 „Приходни сметки на предприятие Н от 31.03.2008 до 31.12.2009.

Таблица 5.19.

Приходни сметки на предприятие Н в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Приходни сметки	88518	101614	154316	210877	280583	213256	188399	163233
Промени в приходните сметки, по периоди	-493	13096	52702	47561	78706	-67327	-24857	-25166
Промени в работата в приходните сметки, %	-0,6	12,9	34,2	23,6	28,1	-31,6	-13,2	-15,4

Разглеждайки Таблица 5.19, може да се види, че сумата на приходните сметки на предприятието се е повишавала от средата на 2008 до края на март 2009. До средата на 2008, предприятието не е обръщало внимание на управлението на приходните сметки, обаче, в средата на 2008 е имало няколко длъжници, които не са платили за извършената работа, и което е довело до повишаване на сумата на приходните сметки. Освен тези длъжници, предприятието е засегнато и от други длъжници, изправени пред банкрут, което също е довело до повишаване, с още повече, на сумата на приходните сметки.

През октомври 2009, предприятието наема служител, чиято основна задача е да контролира приходните сметки, минава обаче известно време, докато служителят разбере подробно процеса на работа в строителния бизнес, а междувременно, сумата на приходните сметки нараства.

През второто тримесечие на 2009, мениджмънтът на предприятието е помолено да реализира големи проекти, с по-голям период на плащане, с използване на комисионерски услуги, което става през април 2009. С управлението на приходните сметки, този проект е успешно приключен, поради това мениджмънтът взема решение да използва посреднически услуги, при осъществяването на следващите важни проекти, в резултат на което сумата на приходните сметки намалява със 117 хиляди СУ, в периода от март 2009 до края на 2009.

При използването на услугите на посредническата фирма, в осъществяването на проектите, предприятието не само повишава степента на оборот на приходните сметки, но също така свежда до минимум риска от лоши дългове.

Плащането на посреднически услуги се извършва на три компонентни части:

1. Възнаграждение при подписване на договора за посредничество. Тази сума включва преглед на офертата на посредниците и разработване на договора. Възнаграждението на договора за посредничество за предприятие Н е в рамките на 100 и 200 СУ. Ако в процес на времето, нараснат нуждите от добавяне на други клиенти към споразумението за посредничество, ще се заплати допълнителна сума от 20 до 50 СУ, за всяка промяна.
2. Комисионната такса върху събраните суми от длъжниците и прехвърлени на предприятието. Сумата на комисионната такса е от 0.15% до 0.20% от трансферираната сума.

3. Лихва върху паричната сума, използвана от посредническата фирма авансово. Лихвеният процент от използването на сумата авансово е определен в споразумението.

При възползване от положението, когато търговските банки, лизинговите компании и посредническите фирми се конкурират помежду си, и се опитват да привлекат колкото може повече клиенти, има възможност да се отиде при един комисионер с оферта от друг комисионер, с цел да се получат най-изгодните условия, срокове и цени за посредническите услуги.

Освен договорът за посредничество, който е еднократно плащане при подписването му, използването на посредническите услуги, в реализирането на проект с договорена стойност 100 хиляди, при условие, че строителните предприемачи имат на разположение два месеца за плащане на извършената работа, тогава разходите по посредническите услуги са около 1% от стойността по договора, или около 1,000 CU. Като се имат предвид ползите, предлагани от използването на услугите, разходите за посредническите фирми са приемливи.

Анализ на приходните сметки

Управлението на приходните сметки включва анализ на приходните сметки. За да се извърши анализ на приходните сметки е необходимо да се намерят следните стойности:

- процент на приходните сметки от общите текущи активи;
- среден период за събиране на дълговете от длъжниците;
- средна „възраст“ на просрочените дългове.

Процент на приходните сметки от общите текущи активи

За да се определи процентното число на приходните сметки, от общите текущи активи е нужна информация за сумата на текущите активи и приходните сметки. Цялата тази информация е дадена в резюме в Таблица 5.20 „Процент на приходните сметки на предприятие Н от общите текущи активи от 31.12.2007 до 31.12.2009.

Таблица 5.20.

Процент от приходните сметки на предприятие Н в общите текущи активи от 31.12.2007 до 31.12.2009

	Дек 2007	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Работен капитал	167806	210557	241778	343779	318301	476754	386462	296149	304415
Приходни сметки	89011	88518	101614	154316	201877	280583	213256	188399	163233
Процент на приходните сметки от общите текущи активи	53,0	42,0	42,0	44,9	63,4	58,9	55,2	63,6	53,6

Според данните от Таблица 5.20 може да се види, че най-вече през 2008, процентът на приходните сметки от общите текущи активи е под 50%, докато през 2009, тази цифра е по-висока от 50%, дори превишава на места границата от 60%. Не е възможно недвусмислено да се каже, дали толкова голям процент на приходните сметки от

общите текущи активи е положително или негативно. Това може да стане ясно само с извършване на анализ на „недисциплинираните” приходни сметки. Ако плащанията с голямо просрочване съставляват голям дял от приходните сметки, тогава процентът на приходните сметки от общите текущи активи трябва да се прецени като негативен, защото тогава по такъв начин, текущите активи на разположение на предприятието са замразени.

Ако, точно обратното, сумата на приходните сметки е съставена от приходните сметки, за които срокът за плащане на дълг още не настъпил, или ако периодът на просрочване е твърде малък, тогава процентът на приходните сметки трябва да се прецени като съответстващ на политиката на предприятието за управление на приходните сметки. Поради това, в Таблица 5.21 се отразява съставът на приходните сметки по срокове на плащане, докато в Таблица 5.22 е даден съставът на приходните сметки в проценти за периода от 31.12.2008 до 31.12.2009.

Таблица 5.21.
Състав на приходните сметки на предприятие Н в периода от 13.12.2008 до 31.12.2009

	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Приходни сметки	201877	280583	213256	188399	163233
Разплащателни сметки, които още нямат падеж	80573	153064	61347	36976	51813
Приходни сметки просрочени до 30 дни	11742	15312	19614	16903	11541
Приходни сметки просрочени до 120 дни	26898	28707	42096	16870	9218
Приходни сметки просрочени с повече от 120 дни	82664	83500	90199	117650	90661

Таблица 5.22.
Състав на приходните сметки на предприятие Н в проценти в периода от 13.12.2008 до 31.12.2009

	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Приходни сметки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Разплащателни сметки, които още нямат падеж	39,9	54,5	28,8	19,6	31,8
Приходни сметки просрочени до 30 дни	5,8	5,5	9,2	9,0	7,1
Приходни сметки просрочени до 120 дни	13,4	83500	90199	117650	90661
Приходни сметки просрочени с повече от 120 дни	40,9	29,8	42,3	62,4	55,5

Може да се види според Таблицы 5.21 и 5.22, че най-голямата сума на приходните сметки в периода от края на 2008 до края на март 2009, е съставена от директните приходни сметки, за които падежът още не е настъпил, защото по това време се изпълнява голям проект от предприятието и няма особени проблеми с плащанията за извършена работа. След завършване на най-активната част от изпълнението на този проект, сумата на онези приходни сметки, за които падежът още не е настъпил, се редуцира наполовина, докато сумата на онези приходни сметки с просрочване над 120 дни постепенно нараства. Тази сума се състои главно от фактурите на последните проекти, за извършена работа, тъй като строителните предприемачи не плащат навреме. Когато фактурите не са платени от длъжниците, те придобиват текущите активи на другото предприятие, които те използват за свои нужди, докато съдът излезе с решение.

Периодът от време, преди решението на съда, може да бъде повече от година, затова някои длъжници за съжаление, избират да не плащат за последната извършена работа, да използват текущите активи на другото предприятие за повече от година, а когато вероятността съдебното решение да излезе много по-рано, се опитват да постигнат споразумение.

Заради сетълмента в тримесечие 4 на 2009, сумата на приходните сметки в просрочие повече от 120 дни е редуцирана. Може да се види от Таблици 5.21 и 5.22, че процентът на приходните сметки от общите текущи активи е редуцирана от 40,9 на 29,8 %, но това обаче, не е заради намаляването на приходните сметки в просрочие повече от 120 дни, а заради увеличаването на общата сума на приходните сметки, защото общата сума на приходните сметки се е повишила с почти 80 хиляди CU, към март 2009.

При анализиране на състава на приходните сметки, може да се направи извода, че толкова висок процент на приходните сметки от общите активи не е положително, защото 40 до 60 % средно от общите приходни сметки са съставени особено от съмнителни дългове, при които повече от 90 хиляди CU са суспендирани. Трябва да се препоръча на предприятието да разработи комплект критерии, за условията и срока на просрочие на плащанията на длъжника, за да може предприятието да подготви всички документи, необходими за представяне в съда.

Среден период за събиране на дълговете от длъжниците

Следващият критерий за използване, при управление на приходните сметки е средният срок за събиране на дълговете, който се изчислява и анализира, заедно със срока за събиране на приходните сметки, в раздел 5.3. „Анализ на коефициента на активност на предприятие Н”.

Средна „възраст” на просрочените приходни сметки

Този коефициент се изчислява така: за да получим средната „възраст” на приходните сметки, трябва да разполагаме с информация за средната възраст на дълговете на длъжниците и оборота на предприятието за един ден. Цялата тази информация се намира в резюме в Таблица 5.23 „Средна възраст на просрочените приходни сметки на предприятие Н, в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009.

Таблица 5.23.

Средна възраст на просрочените приходни сметки на предприятие Н от 31.03.2008 до 31.12.2009

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Приходни сметки	88518	101614	154316	201877	280583	213256	188399	163233
Средна сума на приходните сметки	97921	105221	139247	187532	248524	254410	207648	182931
Нетен оборот за тримесечие	150046	196977	376845	350815	264220	290353	313088	319197
Оборот за един ден	1667	2189	4187	3898	2936	3226	3479	3547
Средна възраст на дълговете на длъжниците (в дни)	59	48	33	48	85	79	60	52

В Таблица 5.23 може да се види, че възрастта на просрочените приходни сметки на предприятието има тенденция за намаляване от тримесечие 2 на 2009, защото в края на

март 2009, средната възраст на просрочените дългове е 85 дни, докато в края на декември 2009, средната възраст е само 52 дни, което във всеки случай е повече от средната възраст през 2008, тъй като почти през цялата 2008 година, средната възраст на дълговете на длъжниците е под 50 дни. Разбира се, вече сме споменавали, преди това, че това е заради увеличаването на сумата на лошите дългове, както и заради факта, че забавянето нараства с всеки изминал ден.

Политика на търговския кредит на предприятието

Политиката по търговския кредит или сроковете за плащане за стоките или услугите играе съществена роля при управлението на приходните сметки. На теория, развитието на такава политика включва следните стъпки:

- изясняване на финансовите възможности на предприятието за продажба на стоки на кредит;
- установява се максималната сума за канализиране в приходните сметки;
- подготвя се списък от стоки на разположение за продажба на кредит;
- установени са границите на продажба за определени групи или серии стоки;
- разработени са сроковете за събиране на дълговете от длъжниците;
- разработена е система за договорни пенали (неустойки), използвани в случай на забавяне на плащанията.

От практическа гледна точка, предприятие Н няма никакви финансови възможности за продажба на стоки на кредит. Обаче, такава възможност може да се намери заради търговския кредит, или отсроченото плащане на доставчиците. В този случай доставчиците на стоките са принудени вместо да чакат плащането дължимо за стоките, съгласно проформа фактурите, да чакат получаване на плащанията на предприятие Н, от строителните предприемачи за свършената работа, в която са вложени материали на доставчиците. От тримесечие 2 на 2009, това положение се подобрява заради използването на услугите от посреднически фирми, в процеса на реализиране на проекта.

Като се има предвид, поръчката и спецификите преобладаващи в областта на строителството, когато се проектира политиката на търговския кредит, или плащането на стоки и услуги, няма нужда от следните три стъпки в развитието на посочената политика:

- установяване на максималната сума за канализиране в приходните сметки;
- подготовка на списък на стоките на разположение за продажба на кредит;
- установяване на границите за продажба на определени групи или серии стоки, заради сроковете за плащане на проекти, поставени от строителните предприемачи.

Независимо от факта, че строителните предприемачи налагат условията на плащане, предприятие Н, трябва да разработи система за събиране на дълговете от длъжниците, заедно със система от приложими глоби /неустойки, които могат да се наложат от предприятието, в случай на забавяне на плащанията.

Съществува процедура, въведена от предприятие Н за събиране на дълговете на длъжниците:

- 1) На датата на плащане на дълга на длъжника, се прави запитване в счетоводния отдел на длъжника, за изясняване на въпроса, дали длъжникът е трансферирали плащането или не. Ако е да, от тях се изисква да изпратят платежното

нареждане по факса, но ако дължимата сума все още не е преведена, се търси причината за това, както и дата когато се очаква да се извърши плащането на дълга.

- 2) Ако причината за неплащането на дълга се конкретизира се изчаква обещаната дата за плащането.
- 3) Ако причината за неплащането не е задоволителна за предприятието, пуска се напомнително съобщение, с искане за изплащане на дълга в, рамките на следващите дни.
- 4) Ако дългът не се заплати през това време, пуска се още едно напомняне, с искане за изплащане на неуредения дълг през следващите дни.
- 5) Ако фактурите не се изплатят дори в този срок, се изпраща искова молба за неуредените фактури, с предупреждение, че ако този дълг не се изплати в рамките на следващите пет дни, дългът ще бъде събран със съдебна процедура.
- 6) Ако дългът не се изплати дори и през това време, изпраща се втора искова молба на длъжника за неуредените фактури, заедно с предупреждение, че ако този дълг не се изплати в следващите пет дни, същият ще бъде събран от съда. Във втората искова молба, сумата на дълга вече представлява сумата на главницата на дълга, т.е. сумата на висящите фактури, пеналите по договор, при нарушаване на условията на плащане, които са с натрупване към датата на издаване на исковата молба.
- 7) Ако дългът не се изплати в рамките на този период от време, всички документи по случая се предават на адвокат, който се подготвя за завеждане на дело в съда.

Предприятие Н досега не е използвало опцията да предложи на клиентите си *отбив (дискаунт)* за навременно изплащане на техните фактури. Поради това, това може да бъде едно от предложенията за подобряване управлението на техните приходни сметки, въпреки че предприятието не е в състояние да предложи висок отбив, поради което е малко вероятно, строителните предприемачи да се хванат на тази опция, като се има предвид също така, че и те самите страдат от недостиг на текущи активи.

Препоръчително е, за подобряване на управлението на приходните сметки да се обърнете, преди приключването на проекта, към агенции опериращи в областта на търговския кредит и да ги помолите за официален отчет / бюлетин за кредитно доверие надеждност, за сваляне на риска по сумите на лошите дългове.

5.5.4. Фонд

Обикновено, управлението на фонда играе голяма роля при големите производителни фирми, защото управлението на фонда е ключът за осигуряване изпълнението на програмите, редуциране на себестойността, повишаване на печалбата и доходността. Поради това, навременното осигуряване на суровините и компонентите части за нуждите на предприятието е много важно. Според данните в Таблица 5.24 „Фонд и процент на фонда от общите текущи активи на предприятие Н в периода от 03.12.2008 до 31.12.2009” може да се види, че процентът на фонда от общите текущи активи е незначителен, същото важи и за промените по тях.

Таблица 5.24.

Фонд и процент на фонда от общите текущи активи на предприятие Н в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
--	--------------	-------------	---------------	--------------	--------------	-------------	---------------	--------------

Фонд	347	1491	653	1036	666	3057	4416	1005
Промени във фонда по периоди	144	1144	-838	383	-370	2391	1359	-3411
Общо текущи активи	210557	241778	343779	318301	476754	386462	296149	304415
Оборот за един ден	1667	2189	4187	3898	2936	3226	3479	3547
Процент от фонда от общите текущи активи	0,2	0,6	0,2	0,3	0,1	0,8	1,5	0,3

Разглеждайки Таблица 5.24 може да се види, че най-високият процент на фонда от текущите активи е 1,5 % от общите текущи активи, докато най-ниският е 0,1 % от общите текущи активи. Това е така, защото предприятието купува материали, които се доставят директно до мястото на реализирането им, или строителната площадка, и само онези материали, които повече не са необходими, след приключване на проекта се складира в складовете. Поради това, закупените материали се представят не под текущи активи позиция „фонд“, а под позиция „работа в процес“. Проектът започва с проект и техническа спецификация на проекта, изпратени от строителния предприемач, в които се посочват всички материали необходими за осъществяването на проекта. След проекта, се правят изчисленията по реализирането, където референтните цени за материалите, като тънки тръби, материали по инсталирането се търсят в справочниците и всеки дискаунт се приспада от референтната цена, специфицирана в справочника, предложен от доставчика на тези материали. В случай на по-специфично оборудване, необходимо за проекта, за което няма стандартни оферти в справочника, на доставчиците на тези позиции оборудване се изпраща запитване за цената на определената позиция стока. Оферираната цена се включва в изчисленията за проекта. Когато изчисляването на всички необходими разходи при реализирането на проекта се одобряват от страна на строителния предприемач, сурвейорът / инспекторът на проекта още веднъж проверява офертите на цените и подготвя необходимия бюджет за реализирането на проекта, в рамките на който ще бъде изпълнен проекта. В процес на реализиране на проекта, стандартните материали се закупуват от доставчиците на материали, с които са подписани съответните договори, за продажба на материали с определения дискаунт, като в договорите се упоменават също и сроковете на плащане. Специфичните материали, от своя страна се закупуват на базата на ценовата оферта, дадена от доставчиците на тези материали. Когато в процеса на реализиране на проекта, са необходими съответните материали, инспекторът по строителството подготвя списък на необходимите материали, който се предава на лицето, отговарящо за доставките в предприятието, и който има грижата за навременната им доставка директно на площадката. Може да се каже, че предприятието използва „точно навреме“ концепцията при доставката на материали и поради това, се складира голям фонд материали на склад.

5.5.5 Парични ресурси

Паричните ресурси имат най-висока степен на мобилност сред текущите активи. В Таблица 5.25 „Парични активи и техният процент от общите текущи активи в периода от 12.03.2008 до 31.12.2009“ може да се види, че сумата на паричните активи е променлива, защото сумата на парите на разположение, зависи от това, кога длъжниците са платили своя дълг, ако това е станало в деня на финансовия период, или един ден преди края на финансовия период, тази сума пари вероятно все още няма да е преведена към кредиторите.

Таблица 5.25.

Парични активи и техният процент от общите текущи активи на предприятие Н в периода от 31.03.2008 до 31.12.2009

	Март 2008	Юни 2008	Септ. 2008	Дек. 2008	Март 2009	Юни 2009	Септ. 2009	Дек. 2009
Парични ресурси	8947	12931	10014	3385	572	2581	1262	8916
Промени в паричните активи по периоди	-14911	3984	-2917	-6629	-2813	2009	-1319	7654
Текущи активи	210557	241778	343779	318301	476754	386462	296149	304415
Процент на паричните активи от общите текущи активи	4,2	5,3	2,9	1,1	0,1	0,7	0,4	2,9

Може да се направи заключението от Таблица 5.25, че сумата на паричните активи, на разположение на предприятието, намалява съществено през периода от края на декември 2008, до края на септември 2009. Сумата на разходните сметки на предприятието нараства през 2009, което е главната причина за намаляването на паричните активи. Фактът, че предприятието има големи проблеми с плащането на дълговете на кредиторите през 2009, може да се види, според цифрата на процента от паричните активи, от общите текущи активи, защото тази цифра за 2008 е в границите от 2.9 до 4.9 %, докато започвайки от края на декември 2008, процентът на паричните активи от общите текущи активи е от 0.1 до 1.1. %. Краят на 2009 е изключение, когато процентът на парите от общите текущи активи достига 2.9 %, което се дължи по-скоро на постъплението на парична сума на 29.09.2009 в предприятието, която то все още не е успяло да преведе към кредиторите, отколкото заради някакво намаляване на сумата на разплащателната сметка.

Управлението на паричните ресурси обикновено включва следните стъпки:

- установяване на минимално изискване за паричните активи;
- осигуряване на ефективно използване на свободните парични активи;
- съгласуване на паричните приходи с дисбурсирането на парите, или планиране на паричен поток.

Всички тези дейности по управлението на парите, могат лесно да се извършат при условие, че предприятието има стабилно финансово положение, и че сумата на неговите краткосрочни задължения е по-малка от сумата на текущите активи. В ситуацията на предприятие Н, се усеща превишаване на краткосрочните задължения над текущите активи, от края на юни 2009. Поради това, управлението на паричните ресурси става по усмотрение на директора на предприятието, тъй като той е лицето, натоварено да реши на кои кредитори да се плати, и какви суми да се платят.

Съгласуването на паричните постъпления с паричните разходи или планирането на паричния поток се извършва от директора на предприятието, на базата на планираните преводи/ трансфери на дълговете на длъжниците.

Необходимо е да се набележат определени задачи, за подобряване на управлението на парите на предприятието, както и поставянето и на дългосрочни (от половин година до една година) и на краткосрочни (месечни) цели за постигане на тези задачи. Например, подобряването на доходността на предприятието може да бъде дългосрочна задача.

В името на подобряването на управлението на парите, е необходимо да се съберат всички фиксирани разходи, необходими за операциите на предприятието, включително наемите за офиси и складове и плащанията за комунални услуги, месечните лизингови плащания, заплатите на административния персонал, плащане на данъци и др. Предприятието трябва да повиши допълнителните активи за напасване на паричните си потоци, при условие, че доходността на предприятието е достатъчна, както и да подготви отчети за паричните потоци, не само за идущия месец, но и поне за трите следващи месеца, ако е възможно, дори за половин година и една година.

6. Упражнения

Упражнение 1.

Начало / откриване на баланса:

Активи	Сума	Задължения	Сума
Дългосрочни инвестиции		<i>Капитал</i>	
Сгради и конструкции	145	Екуитет	203
Обзавеждане и компютри	63	Общо капитал	203
Общо дългосрочни инвестиции	208	Текущи задължения	
Текущи активи		Разплащателни търговски сметки	23
Стоков фонд	28	Дефицит банкова сметка (овърдрафт)	43
Приходни търговски сметки	33	Общо краткосрочни задължения	66
Общо текущи активи	61		
Общо активи	269	Общо задължения	269

За една седмица се извършени следните операции:

1. Стоки (стойност на покупката 8 хиляди CU) са продадени за 11 хиляди в пари;
2. Стоки (стойност на покупката 17 хиляди CU) са продадени за 23 хиляди на кредит;
3. 18 хиляди са получени от търговци длъжници;
4. Собствениците на предприятието депозират 100 хиляди в банкова сметка, за увеличаване на екуитета;
5. Собствениците на предприятието инвестират в активи на екуитета – кола на стойност 10 хиляди;
6. Стоки на кредит са закупени за 14 хиляди;
7. На търговците кредитори е платена сума от 13 хиляди.

Съставете баланс , към края на седмицата.

Решение към Упражнение 1

Активи	Сума	Задължения	Сума
Дългосрочни инвестиции		<i>Капитал</i>	
Сгради и конструкции		Екуитет	
Кола		Печалба	
Обзавеждане и компютри		Общо капитал	
Общо дългосрочни инвестиции		Текущи задължения	
Текущи активи		Разплащателни търговски сметки	
Стоков фонд		Дефицит банкова сметка (овърдрафт)	
Приходни търговски сметки		Общо краткосрочни задължения	
Парични ресурси			
Общо текущи активи			
Общо активи		Общо задължения	

Упражнение 2

Предприятието подготвя своя отчет за доходите и баланса към 31 декември 2006, обаче, има три липсващи напасвания. В грешния отчет за доходите, нетната печалба е отразена със сумата 40,00 CU . В счетоводния баланс, сумата на общите активи е 120,000, задълженията – 50,000, докато дяловият капитал е 70,000.

На разположение е следната информация по трите напасвания:

1. Не е предвидена обезценка за сумата 9,000 CU.
2. Заплатите за последните два дни на декември за сумата 6,000 не са платени и вписани в сметките. Следващото дисбурсиране на заплатите е планирано за януари.
3. На 30-ти декември е платен наем за два месеца напред за сумата 10,000. Цялата сума е призната като разходи за наем за отчетната година (в отчета за доходите).

Довършете следната таблица, за напасване на данните, отразени във финансовите отчети (всички суми, които могат да бъдат отчетени като разход, преди данък трябва да се сложат в скоби).

Решение към Упражнение 2

Позиция	Нетна Печалба	Общо Активи	Общо Задължения	Капитал на екуитета
Грешно записано в баланса: Суми които не са включени в книгите				
Обезценка				
Заплати				
Плащане на наем				
Напаснат баланс				

Упражнение 3

По-долу са описани транзакциите на фирма ААА:

1. Продадени са обикновени акции, на цена над тяхната номинална стойност
2. Използвани са облигации за обмяна срещу пари
3. Получена е лихва върху краткосрочни менителници, с падеж.
4. Продадени са стоки срещу пари.
5. Извършена е покупка на стоки и материали срещу пари.
6. Закупено е оборудване, за което е заплатено с 10% от менителница със срок на изплащане до три години.
7. Обявени са и са изплатени дивиденди върху обикновени акции.
8. Закупени са 100 акции от фирма XWZ с парични средства.
9. Продадена е земя срещу пари, според стойността по документи.
10. Преобразувани са облигации в обикновени акции.

Моля, посочете към коя от следните видове транзакции спадат горните сделки.

- а) оперативна транзакция;
- б) инвестиционна транзакция;
- в) финансова транзакция или
- г) инвестиционна и финансова транзакция, без намесването на парични средства.

Решение към Упражнение 3

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Упражнение 4. Балансът на Корпорация КЛМ е показан по-долу:

Активи	Година 2003	Година 2002
Парични ресурси	41 000	31 000
Приходни сметки	80 000	60 000
Предплатени разходи по застраховка	22 000	17 000
Земя	22 000	40 000
Оборудване	70 000	60 000
Обезпечение за обезценка	(20 000)	(13 000)
Общо активи	215 000	195 000
Задължения и екуитет на собствениците		
Разплащателни сметки	11 000	6 000
Платими облигации	27 000	19 000
Обикновени акции	140 000	115 000
Задържана полза	37 000	55 000
Общо задължения и екуитет на акционерите	215 000	195 000

Допълнителна информация:

1. Нетната загуба съставлява 15 000
2. 2003. Паричните дивиденди на сума 3 000 са обявени и дисбурсирани през 2003 година.
3. Продадена е земя срещу пари. Загубата съставлява 10 000. Тази транзакция е единствената транзакция със земя, извършена през година 2003.
4. Продадено е оборудване за 5 000. Първоначалната стойност на оборудването е 15 000, натрупана обезценка – 10 000.
5. През годината са компенсирани облигации за сумата 12 000 .
6. Закупено е оборудване, за изплащането на което са емитирани акции. Справедливата стойност на акциите в момента на обмяна е 25,000.

Подгответе отчета за паричния поток за годината приключваща на 31 декември 2003, като използвате индиректния метод.

Решение към Упражнение 4

Нетна загуба

Сума в CU

Паричен поток от оперативни дейности

Обезценка

Загуба от освобождаване от земя

Повишаване на приходните сметки

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Повишаване на предплатените разходи
Повишаване на разплащателните сметки
Нетен паричен поток от оперативни дейности
Паричен поток от инвестиции:
Парични приходи от освобождаване от земя

Парични приходи от освобождаване от оборудване

<i>Паричен поток от инвестиции</i>	
<i>Паричен поток от финансови дейности:</i>	
Изплащане на задължения за облигации	
Изплащане на дивиденди	
Емитиране на облигации	

Паричен поток от финансови дейности:

Общо

Начало на паричния баланс

Приключване / край на паричния баланс

Упражнение 5.

През отчетната година, е имало нетна печалба от 300 000, разкрита от предприятието. Стойността на натрупаната обезценка върху сгради и оборудване е 80 000. Под началото и края на балансите на краткосрочните активи и краткосрочните задължения за годината са посочени:

	В края на годината	В началото на годината
Парични ресурси	20 000	15 000
Приходни сметки	19 000	30 000
Фонд на стоки и материали	50 000	65 000
Предплатени разходи	7 500	5 000
Разплащателни сметки	12 000	16 000
Данъци за плащане	1 600	1 200

Като използвате косвения метод, изчислете сумата на нетния паричен поток от оперативни дейности.

Решение към Упражнение 5

Сума в хиляди

Нетна печалба
Обезценка
Намаляване на приходните сметки
Намаляване на фонда
Повишаване на предплатените разходи
Намаляване на разходните сметки
Повишаване на платимите данъци
Нетен паричен поток от оперативни дейности

Упражнение 6.

Коефициентите за ликвидност на предприятие АБВ са незадоволителни през последния период. Последният баланс и отчетът за доходите са следните:

Отчет за доходите :

Лата

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Оборот	452 000
Производствени разходи:	?
Оперативен стоков баланс	
Покупка на стоки	331 000
Приключване на стоковия баланс	220 000
Брутна печалба	?
Други разходи	132 000
Печалба (загуба) за отчетния период	?
Баланс:	
Фиксирани активи	357 000
Текущи активи	?
Фонд	220 000
Приходни сметки	123 000
<u>Капитал и резерви</u>	?
Екуитет	127 000
Задържана полза	158 000
Дългосрочни задължения	
Заеми	120 000
<u>Текущи задължения</u>	?
Търговски разплащателни задължения	155 000
Краткосрочни заеми	140 000

Балансът на приходните сметки и разплащателните сметки се поддържа равен през цялата година

- Изчислете следните коефициенти за предприятие АБВ :
 - средният стокооборот за периода;
 - средният срок за събиране на дълговете;
 - средният срок за плащане на дългове към кредитори на базата на 360 дни в годината;

Решение към Упражнение 6

- Период за събиране на дългове** (от длъжници в дни) – колко дни средно трябва да пристигане на парите от продажбата на стоките в предприятието

$$\frac{\text{Приходни сметки} \times \text{брой на дните за период}}{\text{Оборот}}$$

или

$$\frac{(\text{начало на приходните сметки} + \text{приключване на приходните сметки})}{2 \times \text{Оборот}}$$

- Период за оборот на фонда (дни)** – този критерий отразява броя на дните средно, за което сумата на съществуващия фонд е достатъчен за предприятието.

$$\frac{\text{Фонд} \times \text{брой на дните в периода}}{\text{Производствени разходи}}$$

или

$$\frac{(\text{начало на стоковия баланс} + \text{приключващ стоков баланс}) \times \text{брой на дните в периода}}{2 \times \text{производствени разходи}}$$

3. **Период за плащане на дългове (разходни сметки в дни)** – тази цифра отразява средни брой на дните, необходими за предприятието да плати направената покупка и другите разходи на предприятието.

Разплащателни сметки x брой на дните в периода

Производствени разходи

или

(начало на разплащателни сметки + приключване на разплащ. сметки) x брой на дните в периода

2 x производствени разходи

Упражнение 7.

Фирма Ню стар, наскоро подготви своите финансови отчети за текущата година. Директорите на фирмата са загрижени, че доходността върху вложения капитал е спаднала от 14% на 12%, в сравнение с предходната година. По тяхно мнение, всяко намаляване може да се дължи на следните фактори:

- повишаване на брутната печалба;
- спадане на обема на продажбите;
- повишаване на режимните;
- повишаване на фонда;
- плащания от разплащателните сметки в края на годината;
- удължаване на средния период за събиране на дълговете.

Моля, анализирайте всичките шест причини една по една и посочете, дали тези причини водят до намаляване на доходността.

Решение към Упражнение 7

Не винаги е лесно да се предвиди отражението на всяка една от тези промени върху доходността.

- повишаване на маржа на брутната печалба може да доведе до намаляване на доходността в определени условия. Ако увеличаването на маржа на печалбата се дължи на нарастване на цените, което също води до снижаване на обема на продажбите, това може да породви намаляване на доходността. Редукцията в обема на продажбите може да понижи сумата на нетната печалба, ако не се постигне съответно намаляване на стойността на режимните.
- Редукцията на обема на продажбите може да доведе до намаляване на доходността, поради горните причини.
- Всяко повишаване на разходите за режимни ще намали сумата на нетната печалба, което от своя страна, може да доведе до намаляване стойността на доходността.
- Повишаването на фонда ще повиши сумата на вложения капитал, ако някакъв дългосрочен капитал се инвестира във фонд. Това от своя страна ще доведе до намаляване обема на доходността.
- Плащането на заем в края на годината ще редуцира сумата на вложения капитал, което ще повиши цифрата на доходността, при условие, че плащането на заема няма да се отрази върху обхвата на операциите на предприятието.
- Удължаването на периода за събиране на дълговете ще доведе до повишаване на сумата на вложения капитал, ако дългосрочният капитал се използва за финансиране на приходните сметки. Това повишаване на сумата на

дългосрочния капитал, от своя страна би довело до намаляване стойността на доходността.

Упражнение 8

Две предприятия са в бизнеса за продажби на дребно, но техните резултати от работата са различни, което се удостоверява от следните данни:

Коефициент на финансово изпълнение	Фирма А	Фирма Б
Възвращаемост върху вложения капитал	20%	17%
Възвращаемост върху финансиране на обикновени акции	30%	18%
Среден период за събиране на дългове	63 дни	21 дни
Среден период за плащане на дългове	50 дни	45 дни
Марж на brutната печалба	40%	15%
Марж на нетната печалба	10%	10%
Среден период за оборот на фонда	52 дни	25 дни

Извършете анализ на тези данни и опишете разликите между тези две фирми. Известно е, че в една от тях работата с клиентите е добре организирана, докато другата предлага конкурентни цени. Кои от тези предимства се отнасят за всяка от фирмите.

Решение към Упражнение 8

Тези коефициенти илюстрират следното:

- периодът за събиране на дългове за фирма А е 63 дни, но само 21 дни за фирма Б. Поради това, скоростта на събирането на дълговете от клиентите е значително по-висока за фирма Б;
- обаче, времето за което тези две фирми ще изплатят дълговете си е приблизително равен. Фирма А плаща на кредиторите в рамките на 50 дни средно, а фирма Б – в рамките на 45 дни;
- интересно е да се сравни разликата между периодите на сетълмент (уреждане) на разходните сметки и приходните сметки във всяка от фирмите. Тъй като фирма А предлага на клиентите си кредит за 63 дни средно, а плаща на своите кредитори в рамките на 50 дни средно, тя трябва да инвестира по-големи суми в работен капитал, отколкото фирма Б, която предлага на своите клиенти кредит само за 21 дни, а самата тя плаща на своите кредитори в рамките на 45 дни;
- маржът на brutната печалба за фирма А е значително по-висок от този на фирма Б, но те и двете имат еднакви маржове на нетната печалба. Това означава, че делът на режимните от сумата на продажбите е много по-висок във фирма А, отколкото този на фирма Б;
- периодът за стокооборот за фирма А е два пъти по-висок от същата стойност за фирма Б. Това може да се дължи на факта, че фирма А поддържа различен фонд от стоки, за да посреща нуждите на клиентите си. По-скоро фирма А е тази, която може да се похвали с добре организирана работа с клиенти.
- по-дългият период на сетълмент /уреждане говори за по-разхлабено поведение, от гледна точка на събирането (заради добрите отношения с клиентите), докато високата сума на режимните говори за това, че фирмата прави допълнителни разходи, само за да задоволи нуждите на клиентите;
- завишеното ниво на фонда във фирма А говори за това, че тя поддържа фонд от голям обхват стоки, за да отговори на нуждите на клиентите.

Цените на фирма Б са най-конкурентни. Маржът на brutната ѝ печалба е значително по-нисък от фирма А, което говори за по-ниска brutна печалба за един лат от приходите от продажбите. Обаче, нейните режийни са сравнително ниски, поради това, маржът на нетната печалба е същия, както при фирма А. Бързият стокооборот и краткият среден срок на сетълмент на приходните сметки, е доказателство за минимална инвестиция в текущи активи от компанията, което редуцира / намалява разходите ѝ.

Проучване на случай – фирма Кресънт Лимитид

Вие работите като помощник съветник във фирма от счетоводители, която предлага консултантски услуги.

Един от вашите клиенти, Кресънт лимитид, са имали голям оборот, но напоследък забелязват спад на финансовата си дейност, като цяло.

Фирмата е собственост и се управлява от Джеймс Мусгрейв заедно с малък екип. Те са членове на търговската асоциация и са получили следното резюме за работата си за година х4.

Търговска асоциация Показатели за работата – финансови коефициенти за година х4

Възвращаемост върху вложения капитал	24%
Оборот на активите	1.6
Нетна печалба преди лихвите и данъците като % от оборота	15.00 %
Текущ коефициент	1.5 : 1
Коефициент на ликвидност (бърз коефициент)	1.03 : 1
Период за събиране на дълговете	60 дни
Период за плащане към кредиторите	70 дни
Завършен фонд от стоки в дни	38 дни
Разходи за работа като % от оборота	18.1 %
Оперативни разходи като % от оборота	85.00 %
Разходи за дистрибуция като % от оборота	9.5 %
Административни разходи като % от оборота	4.5 %
Добавена стойност за £ от разходите на служителите	1.95

Извлечение от финансовите отчети на фирмата за години х3 и х4:

Сметка за печалбата и загубата

	Година х3	Година х4
	£м	£ м
Оборот	5.38	6.68
* Оперативни разходи	<u>4.43</u>	<u>5.82</u>
Оперативна печалба преди лихви и данъци	0.95	0.86
Лихви	<u>0.08</u>	<u>0.08</u>
	0.87	0.78

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Облагане с данъци	<u>0.30</u>	<u>0.27</u>
Печалба след данъци	0.57	0.51
Дивиденди	<u>0.16</u>	<u>0.16</u>
Задържана печалба	<u>0.41</u>	<u>0.35</u>

* Включва	£м	£м
Дистрибуция	0.49	0.61
Администрация	0.22	0.27

Оперативните разходи се състоят:

Надници, Заплати и други разходи за служителите	0.98	1.25
Закупени материали и услуги	3.21	4.32
Обезценка	<u>0.24</u>	<u>0.25</u>
	4.43	5.82

Баланс

	Година х3	Година х4
	£м	£ м
Фиксирани активи	3.77	3.88
	-----	-----
Текущи активи		
Фонд: Суровини	0.12	0.15
Финансови стоки	0.43	0.45
Длъжници	0.88	1.19
Банки	<u>0.04</u>	<u>0.05</u>
	1.47	1.84
Без текущи задължения с падеж до една година		
Кредитори	0.66	0.82
Данъчно облагане	0.30	0.27
Дивиденди	<u>0.16</u>	<u>0.16</u>
	1.12	1.25
	-----	-----
Нетни текущи активи:	<u>0.35</u>	<u>0.59</u>
Общо активи без текущи задължения	4.12	4.47
Без задължения с падеж след една година		
Облигации	<u>1.00</u>	<u>1.00</u>
	<u>3.12</u>	<u>3.47</u>
Финансирани от:		
Капитал и резерви	<u>3.12</u>	<u>3.47</u>

Задача

Вие работите като консултант на фирма Кресънт лимитид и сте помолен от Джеймс Мусгрейв да подготвите анализ на бизнес дейността на фирмата, за годините х3 4 х4, със сравнение на година х4, с базата за сравнение на търговската асоциация от х4 година.

Подгответе вашия отговор под формата на отчет до директора.

Възложена задача

Отчет

До: Джеймс Мусгрейв – Изпълнителен директор
Кресънт лимитид

От: Дата:

Предмет:

Целта на този Отчет е да се представи финансов анализ на работата на Кресънт лимитид (наричани по-нататък фирмата) за годините x3 и x4 и да се направи сравнение с базата за сравнение на бизнес сектора за година x4.

Анализ

Той се състои от критерии като:

- доходност
- ликвидност
- използване на активи
- продуктивност

Резюме

За периода, предмет на проучване, фирмата е повишила оборота си значително (24%) през периода, предмет на проучване, но има спад в цялостното изпълнение – има редукция /понижаване на основния коефициент – възвращаемост върху вложения капитал от 23% на 19% и анализът който следва, заедно със заключенията в резюме, осветляват ясно областите на притеснение, които са спомогнали за това неблагоприятно развитие.

Доходност

Възвращаемост върху вложения капитал

Често това се нарича възвращаемост върху инвестицията.

Това е основният критерий на доходността и се счита за един от основните коефициенти.

Вложеният капитал се определя като общо активите, без текущите задължения или дяловия капитал и резервите, плюс дългосрочния капитал.

Възвращаемостта се изразява като:

Печалба върху обикновените дейности преди лихвата и данъците x 100/1

Вложен капитал

Тя представлява процент от печалбата, която се постига върху общия вложен капитал; и свързва печалбата с инвестирания в бизнеса капитал. Капиталът инвестиран в корпоративното дружество е наличен само по стойност - корпоративни облигации или заемни фондови финанси, генериращи изплащане на дялови участия, а финансите от акционерите, изискват или незабавно плащане на дивиденди или очакване за по-високи дивиденди в бъдеще.

Поради това, бизнес стратегията е за постигане на максимална печалба от инвестирана £.

От сметките на фирмата се вижда:

X1	X2
$0.95 : 4.12 \times 12 \times 100 = 23.06 \%$	$0.86 : 4.47 \times 100 = 19.24 \%$

Процентът на възвращаемост върху вложения капитал варира широко между бизнес секторите, проучването предлага средното за този сектор от бизнеса да е приблизително 21 %.

Забележка: Цифрите на фирмата показват провал на стойността от продажбите и подчертават закупените материали и услуги, ще се базираме за този критерий на следната цифра:

Година X1	Година X2
$0.66 : 3.21 \times 365 \text{ дни} = 75 \text{ дни}$	$0.82 : 4.32 \times 365 = 69 \text{ дни}$

Завършен стоков фонд в дни

В публикуваните сметки, ние обикновено акцентираме върху общия фонд, т.е.: суровина, работа в процес и завършена стока.

В този случай, цифрите от междуфирменото сравняване подчертават завършената стока и сметките на фирмата показват ясно цифрата на завършените стоки.

Това се изразява като:

$$\frac{\text{Фонд}}{\text{Стойност на продажбите}} \times 365$$

Това е допълнителен критерий за управление на работния капитал и се отнася за стокооборота.

Трябва да се упражнява контрол, за да не се пожертва ликвидността.

Година X1	Година X2
$0.43 : 4.43 \times 365 \text{ дни} = 35 \text{ дни}$	$0.45 : 5.82 \times 365 = 28 \text{ дни}$

Година X1	Година X2
$0.55 : 4.43 \times 365 \text{ дни} = 45 \text{ дни}$	$0.60 : 5.82 \times 365 = 38 \text{ дни}$

Ликвидността на фирмата може допълнително да се прецени, като се свържат заедно фонда и дните на дължника, което показва колко бързо фондът е превърнат в пари.

Други критерии на ефективност

Разходите за труд, оперативните разходи, дистрибуцията и административните разходи всички оценени поотделно, като процент от продажбите, обикновено са начин за сравняване на дейността на фирмата на междуфирмена база.

Съществените разлики дават база за обсъждане, защо доходността на фирмата може да се различава от тази на конкурентите.

Разходи за работа като процент от продажбите

Година X1	Година X2
$0.98 : 5.38 \times 100 = 18.22 \%$	$1.25 : 6.68 \times 100 = 18.71 \%$

Оперативни разходи като процент от продажбите

Година X1	Година X2
$4.43 : 5.38 \times 100 = 82.34 \%$	$5.82 : 6.68 \times 100 = 87.13 \%$

Разходи за дистрибуция като процент от продажбите

Година X1	Година X2
$0.49 : 5.38 \times 100 = 9.11 \%$	$0.61 : 6.68 \times 100 = 9.13 \%$

Административни разходи като процент от продажбите

Година X1	Година X2
$0.22 : 5.38 \times 100 = 4.09 \%$	$0.27 : 6.68 \times 100 = 4.04 \%$

Добавена стойност – критерий на доходност

Добавената стойност за £ от вложените разходи, е верен критерий за продуктивността на служителя. Може също така да се възприеме и като критерий за начина, по който мениджмънтът използва ресурса човешки капитал. Тя показва способността на фирмата да мобилизира своите човешки активи. Добавената стойност се определя като: Оборот без всички закупени материали и услуги.

Основният коефициент даващ цялостна оценка, може да се анализира по-подробно, като се използват вторични / второстепенни коефициенти:

- оборот на активите
- марж на печалбата – нетна печалба преди лихви и данъци, като процент от продажбите

Тези два отделни фактора или комбинация от двата, влияят върху възвращаемостта, постигната от бизнес дружеството.

Оборотът на активите е критерий за ефективното използване и управление. Той показва колко добре са използвани активите на предприятието, за генериране на продажби, или колко ефективно мениджмънтът на предприятието използва общата инвестиция за получаване на доходи.

Той се изразява като:

Оборот
ангажиран капитал

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Година X1	Година X2
$5.38 : 4.12 = 1.31$ пъти	$6.68 : 4.47 = 1.49$ пъти

Маржът на печалбата показва, колко от общия приход остава за данъци и плащания към онези, които осигуряват капитала, като дивиденди и лихви.

Тази възвращаемост от продажбите може директно да се влияе от способността на мениджмънта да контролира разходите и да определя най-доходните продажби.

Изразява се като:

$$\frac{\text{Нетна печалба преди лихви и данъци}}{\text{Продажби}} \times 100/1$$

Година X1	Година X2
$0.95 : 5.38 \times 100 = 17.66 \%$	$0.86 : 6.68 \times 100 = 12.87 \%$

Интересно е да се отбележи, че:

Възвращаемостта върху
ангажирания капитал = оборот на активите $\times$ марж на печалбата

Например в година x2

$$19.24 \% = 1.49 \times 12.87 \%$$

Целта на мениджмънта е да повишава възвращаемостта върху капитала и поради това, те могат да акцентират върху един или комбинация от тези два фактора, които влияят и движат изпълнението / работата.

Критериите на ликвидност включват:

- текущ коефициент
- коефициент на ликвидност (бърз коефициент)

Текущият коефициент се изразява така:

Текущи активи : Текущи задължения

Ако текущите активи превишават текущите задължения, тогава коефициентът ще бъде по-голям от 1 и показва, че фирмата има достатъчно текущи активи за покриване на исканията на кредиторите. Обаче, скоростта при която може да се превърне в паричен поток е такава, че не е уместно да считаме фонда за наличен за покриване на кредиторите, затова се разглежда и втори коефициент от гледна точка на ликвидността - бързият коефициент.

Той се изразява като:

Текущи активи - Фонд : Текущи задължения

Ако този коефициент е 1 : 1 или повече, тогава малко вероятно е фирмата да има проблеми с ликвидността. Ако коефициентът е по-малко от 1 : 1, ще трябва да

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

анализираме структурата на текущите задължения, тези които вече са с падеж и онези с падеж на по-късна дата.

Нивото и на текущия коефициент и на бързия коефициент варира значително между бизнес секторите.

Текущ коефициент:

Година X1	Година X2
$1.47 : 1.12 = 1.31 : 1$	$1.84 : 1.25 = 1.47 : 1$

Бърз коефициент:

Година X1	Година X2
$0.92 : 1.12 = 0.82 : 1$	$1.24 : 1.25 = 0.99 : 1$

Критериите на използване или понякога наричани критерии на ефикасност включват:

- период за събиране на дългове от длъжници
- период за плащане на кредитори
- стокооборот или стоко – дни

Период за събиране на дългове от длъжници

Този критерий за управление на ефикасността се изразява като:

$$\frac{\text{Дългове}}{\text{Продажби}} \times 365 \text{ дни}$$

Това е показател за ефективността на кредитната контролна система на предприятието и неговата политика.

Последните проучвания показват, че бизнесът в Англия има много проблеми като забавено плащане, в сравнение с европейските си партньори.

Година X1	Година X2
$0.88 : 5.38 \times 365 \text{ дни} = 60 \text{ дни}$	$1.19 : 6.68 \times 365 \text{ дни} = 65 \text{ дни}$

Период за плащане на кредити

Балансът между дните на длъжниците и кредиторите се влияе от цикъла на работния капитал. Дните на кредитора е критерий за това какъв кредит, средно, е взет от доставчиците.

Изразява се като:

$$\frac{\text{Кредитори (търговски)}}{\text{Стойност на продажбите}}$$

Анализ на оперативното и финансово състояние на предприятието

Този коефициент е средство за оценка на ликвидността на предприятието, тъй като увеличаването на дните на кредитора, често е знак за недостатъчен контрол върху работния капитал.

Той съставлява „море от богатство“ от което фирмата: плаща на работниците; плаща на тези, осигурили капитала, плаща държавни данъци и поддържа и разширява активите.

Добавена стойност :

	Година x1 £m	Година x2 £ m
Оборот	5.38	6.68
Закупени материали и услуги	<u>3.21</u>	<u>4.32</u>
Добавена стойност	<u>2.17</u>	<u>2.36</u>

Година X1	Година X2
$2.17 : 0.98 = 2.21$	$2.36 : 1.25 = 1.89$

Кресънт лимитид – между-фирмено сравнение Резюме на дейността

Коефициент		Година X1	Година X2	База за сравняване
Виж забел.				Търговска асоциация
1	Възвращаемост върху ангажирания капитал	23.06%	19.24 %	24 %
2	Оборот на активите	1.31	1.49	1.60
3	Марж на печалбата	17.66%	12.87 %	15.00 %
4	Текущ коефициент	1.31 : 1	1.47 : 1	1.5 : 1
5	Бърз коефициент	0.82 : 1	0.99 : 1	1.03 : 1
6	Период за събиране на дълговете	60 дни	65 дни	60 дни
7	Период за плащане към кредиторите	75 дни	69 дни	70 дни
8	Завършен стоков фонд в дни	35 дни	28 дни	38 дни
9	Разходи за работа като % от продажбите	18.22 %	18.71 %	18.1 %
10	Оперативни разходи като % от продажбите	82.34 %	87.13 %	85.00 %
11	Разходи за дистрибуция като % от продажбите	9.11 %	9.13 %	9.5 %
12	Административни разходи като % от продажбите	4.09 %	4.04 %	4.5 %
13	Добавена стойност за £ от разходите за служителите	2.21	1.89	1.95

Забележки:

1. Възвращаемост върху ангажирания капитал

Има съществен спад в доходността през година x2, до ниво доста под това за сектора, като цяло.

Главната причина за тази редукция в изпълнението ще бъде подчертана в коментарите по-нататък.

2. Оборот на активите

Фирмата е повишила обема и използването на нетните активи през година x2, но все още не генерира обема на оборота във връзка с общите активи, постигнат от конкуренцията.

3. Марж на печалбата

Редукцията на основния коефициент – целият оборот се подчертава тук. Има съществено намаляване / редукция в маржа на печалбата, със съответния коментар по този въпрос, показан в (10).

Въпреки, че е постигнат по-голям обем, маржовете са спадали.

4. / Текущ коефициент

5. Бърз коефициент

Ликвидността на фирмата е все още относително стабилна, с бързия коефициент се забелязва леко снижение, от желаното ниво от 1:1 и от средното за сектора.

6. Период за събиране на дълговете

Периодът в дни на длъжниците се е удължил, което показва, че са необходими по-твърди мерки и контрол, тъй като периодът е над средния за сектора. Ако тази тенденция продължи нагоре, трябва да се уверим, дали фирмата не излага себе си на лоши дългове. Този критерий е важен елемент от оценката за контрола на мениджмънта и за неговия работещ капитал.

7. Период за плащане на кредитори

Този период е типичен за сектора като цяло. Има намаляване на дните, тъй като фирмата е използвала някои натрупани парични средства, генерирани от оперативни дейности, при намаляване на зависимостта от кредиторите.

8. Завършен стоков фонд в дни

Фирмата не жертва ликвидността си с обвързване на излишния работен капитал под формата на фондове. Тя държи по-малко от едномесечните доставки през година x2, а управлението на нейния инвентар показва по-добър контрол от този на сектора като цяло.

9. Разходи за труд % от продажбите

Стойността на труда спрямо продажбите показва леко повишаване през година x2, но все още е на приемливо ниво.

10. Оперативни разходи % от продажбите

Има съществено повишаване в зависимостта на оперативните разходи спрямо продажбите, което предполага, че оперативните режимни и някои други директни разходи имат нужда от по-здрав контрол. Това може да се дължи на това, че фирмата има стара инсталация и разходите по поддръжката вървят нагоре.

Ако въпросът не е в тези предположения, тогава ще има съществена промяна в подбора на производството, което може да се отрази върху доходността на продуктите.

Анализирането на горните фактори изисква пълно разглеждане, така че да се извърши задълбочена преценка на промените в тези критерии на ефикасност.

11. Разходи за дистрибуция и администрация % от продажбите

12. Тези критерии са наравно със средните стойности за сектора и показват стабилен контрол тук.

13. Добавена стойност за £ от разходите за служителите

Ефективността и ефикасността на активите човешки ресурси са изместени от неблагоприятни фактори, подчертани в забележка (10).

Продуктивността на труда е някъде с 3 % по-ниска от средната за сектора.

Анализ на Оперативното и Финансово Състояние на Предприятието

Анекс Таблица 1

Баланс на предприятие Н за периода 31.12.2007 – 31.12.2009 (CU)

БАЛАНС									
	31/12/2xx7	31/03/2xx8	30/06/2xx8	30/09/2xx8	31/12/2xx8	31/03/2xx9	30/06/2xx9	30/09/2xx9	31/12/2xx9
<u><i>Активи</i></u>									
Невеществени активи	135	112	1 410	1 241	4 614	4 246	3 885	3 547	3 209
Земя, сгради, конструкции и дългосрочни инсталации	15 278	15 077	14 875	15 186	14 985	14 784	14 583	14 382	14 181
Фиксирани активи и инвентар	16 815	28 309	26 638	28 550	33 140	34 250	33 559	32 060	44 728
<i>Общо дългосрочни инвестиции</i>	32 228	43 498	42 923	44 977	52 739	53 280	52 027	49 989	62 118
Фонд	203	347	1 491	653	1 036	666	3 057	4 416	1 005
Работа в процес	45 293	70 244	82 132	138 182	85 539	172 087	146 674	79 623	108 428
Приходни сметки	96 691	99 150	111 292	167 202	207 862	289 186	219 634	195 662	170 200
Краткосрочни заеми		30 000	32 000	25 500	18 000	11 500	11 500	11 500	13 000
Предплатени разходи	1 761	1 869	1 932	2 228	2 479	2 743	3 016	3 686	2 866
Кеш и ценни книжа	23 858	8 947	12 931	10 014	3 385	572	2 581	1 262	8 916
<i>Общо текущи активи</i>	167 806	210 557	241 778	343 779	318 301	476 754	386 462	296 149	304 415
<i>ОБЩО АКТИВИ</i>	200 034	254 055	284 701	388 756	371 040	530 034	490 516	396 127	428 651
<u><i>Задължения</i></u>									
Акционерен или дялов капитал (капитал на екуитета)	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Резерви									
Задържана полза от предишни периоди	-11 753	5 185	5 185	5 185	5 185	36 407	36 407	36 407	36 407
Задържана полза за отчетната година	16 938	23 501	-43 876	78 516	31 222	16 121	-150 795	-175 178	-96 020
<i>Общо капитал на екуитета</i>	7 185	30 686	-36 691	85 701	38 407	54 528	-112 388	-136 771	-57 613
Дългосрочни заеми	407	6 145	5 695	6 811	5 179	5 254	5 254	5 254	5 551
Разплащателни сметки	192 442	217 224	315 697	296 244	327 454	470 252	545 623	477 655	418 595
<i>Общо кредитни задължения</i>	192 849	223 369	321 392	303 055	332 633	475 506	550 877	482 909	424 146
<i>ОБЩО ЗАДЪЛЖЕНИЯ</i>	200 034	254 055	284 701	388 756	371 040	530 034	438 489	346 138	366 533

Анализ на Оперативното и Финансово Състояние на Предприятието

Анекс Таблица 2

Хоризонтален анализ на промените в позициите на Баланса на предприятие Н за периода 31.12.2007 – 31.12.2009 (СУ)

<i>Промени в БАЛАНСА по периоди (СУ)</i>									
	31/12/2хх7	31/03/2хх8	30/06/2хх8	30/09/2хх8	31/12/2хх8	31/03/2хх9	30/06/2хх9	30/09/2хх9	31/12/2хх9
<u><i>Активи</i></u>									
Фиксирани активи и инвентар	-	11 494	-1 671	1 912	4 590	1 110	-691	-1 499	12 668
<i>Общо дългосрочни инвестиции</i>	-	11 270	-575	2 054	7 762	541	-1 253	-2 038	12 129
Работа в процес	-	24 951	11 888	56 050	-52 643	86 548	-25 413	-67 051	28 805
Приходни сметки	-	2 459	12 142	55 910	40 660	81 324	-69 552	-23 972	-25 462
Кеш и ценни книжа	-	-14 911	3 984	-2 917	-6 629	-2 813	2 009	-1 319	7 654
<i>Общо текущи активи</i>	-	42 751	31 221	102 001	-25 478	158 453	-90 292	-90 313	8 266
<i>ОБЩО АКТИВИ</i>	-	54 021	30 646	104 055	-17 716	158 994	-91 545	-92 351	20 395
<u><i>Задължения</i></u>									
Задържана полза от предишни периоди	-	16 938	0	0	0	31 222	0	0	0
Задържана полза за отчетната година	-	6 563	-67 377	122 392	-47 294	-15 101	-166 916	-24 383	79 158
<i>Общо капитал на екуитета</i>	-	23 501	-67 377	122 392	-47 294	16 121	-166 916	-24 383	79 158
Разплащателни сметки	-	24 782	98 473	-19 453	31 210	142 798	75 371	-67 968	-59 060
<i>Общо кредитни задължения</i>	-	30 520	98 023	-18 337	29 578	142 873	75 371	-67 968	-58 763
<i>ОБЩО ЗАДЪЛЖЕНИЯ</i>	-	54 021	30 646	104 055	-17 716	158 994	-91 545	-92 351	20 395

Анализ на Оперативното и Финансово Състояние на Предприятието

Таблица 3

Хоризонтален анализ на промените в главните позиции на Баланса на предприятие Н за периода 31.12.2007 – 31.12.2009
(в проценти)

<i>БАЛАНС: промени по периоди, %</i>									
	31/12/2хх7	31/03/2хх8	30/06/2хх8	30/09/2хх8	31/12/2хх8	31/03/2хх9	30/06/2хх9	30/09/2хх9	31/12/2хх9
<u>Активи</u>									
Фиксирани активи и инвентар		68	-6	7	16	3	-2	-4	40
Общо дългосрочни инвестиции		35	-1	5	17	1	-2	-4	24
Работа в процес		55	17	68	-38	101	-15	-46	36
Приходни сметки		3	12	50	24	39	-24	-11	-13
Кеш и ценни книжа		-62	45	-23	-66	-83	351	-51	606
Общо текущи активи		25	15	42	-7	50	-19	-23	3
ОБЩО ПО БАЛАНС		27	12	37	-5	43	-17	-21	6
<u>Задължения</u>									
Задържана полза от предишни периоди		-144	0	0	0	602	0	0	0
Задържана полза за отчетната година		39	-287	-279	-60	-48	-1 035	16	-45
Общо капитал на екуитета		327	-220	-334	-55	42	-306	22	-58
Разплащателни сметки		13	45	-6	11	44	16	-12	-12
Общо кредитни задължения		16	44	-6	10	43	16	-12	-12
ОБЩО ПО БАЛАНС		27	12	37	-5	43	-17	-21	6

Анализ на Оперативното и Финансово Състояние на Предприятието

Таблица 4

Отчет за доходите на предприятие Н за периода 31.12.2007 – 31.12.2009 (CU)

ОТЧЕТ ЗА ДОХОДИТЕ									
	31/12/2xx7	31/03/2xx8	30/06/2xx8	30/09/2xx8	31/12/2xx8	31/03/2xx9	30/06/2xx9	30/09/2xx9	31/12/2xx9
Нетен оборот	788 677	150 046	347 023	723 868	1 074 683	243 435	533 788	846 876	1 166 073
Производствена стойност на продажбите	741 433	117 991	368 694	610 379	986 470	214 661	652 938	969 108	1 176 709
Брутна печалба или загуба (от оборота)	47 244	32 055	-21 671	113 489	88 213	28 774	-119 150	-122 232	-10 636
Разходи за продажби и дистрибуция	1 671	115	195	301	948	321	378	551	1 716
Административни разходи	24 449	7 750	20 099	32 812	49 715	11 442	25 427	40 276	74 372
Други оперативни разходи (нетни)	2 057	585	1 665	1 495	3 839	28	4 170	9 286	5 234
Лихва и подобни разходи (нетни)	834	104	246	364	652	648	1 456	2 618	3 848
Печалба или загуба преди извънредните позиции и данъци	18 233	23 501	-43 876	78 518	33 059	16 336	-150 581	-174 963	-95 806
Корпоративен данък доход	1 060				1 612				
Други данъци	235			1	225	214	214	214	214
Нетна печалба или загуба за отчетния период	16 938	23 501	-43 876	78 517	31 222	16 121	-150 795	-175 178	-96 020

Анализ на Оперативното и Финансово Състояние на Предприятието

Таблица 5

Промени в главните позиции на отчета за доходите за периода 31.12.2007 – 31.12.2009

ОТЧЕТ ЗА ДОХОДИТЕ									
Разбивка по периоди	Средно повишаване	31/03/2xx8	30/06/2xx8	30/09/2xx8	31/12/2xx8	31/03/2xx9	30/06/2xx9	30/09/2xx9	31/12/2xx9
Нетен оборот	282 693	150 046	196 977	376 845	350 815	264 220	290 353	313 088	319 197
Производствена стойност на продажбите	270 397	117 991	250 703	241 685	376 091	214 661	438 278	316 170	207 601
<i>Брутна печалба или загуба (от оборот)</i>	12 295	32 055	-53 726	135 160	-25 276	49 560	-147 925	-3 082	111 596
Административни разходи	15 511	7 750	12 349	12 713	16 903	11 442	13 985	14 849	34 096
<i>Печалба или загуба преди извънредните позиции и данъците</i>	-5 245	23 501	-67 377	122 394	-45 459	37 121	-166 916	-24 383	79 157
Нетна печалба или загуба за отчетния период	-5 502	23 501	-67 377	122 393	-47 295	36 907	-166 916	-24 383	79 158

Библиография

- **Financial accounting : an introduction** / Graham Peirson and Alan Ramsay. 4th ed. Frenchs Forest, N.S.W. : Prentice Hall, 2006.
- **Financial accounting : an introduction to concepts, methods, and uses** / Clyde P. Stickney, Roman L. Weil.
- **Financial accounting and statement analysis : a manager's guide** / Almand R. Coleman, E. Richard Brownlee, II, C. Ray Smith. Richmond, Va. : R.F. Dame, 2002.
- **Financial analysis : a controller's guide** / Steven M. Bragg. New York ; Chichester : Wiley, 2000.
- **Financial analysis : a user approach** / Gary Giroux. New York ; [Chichester] : Wiley, 2003.
- **Financial statement analysis** / George Foster. 2nd ed. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1986.
- **Financial statement analysis** / Charles J. Woelfel. Chicago, Ill. : Probus Pub. Co., 1988.
- **Financial statement analysis** / edited by Ray Ball, S.P. Kothari. New York : McGraw-Hill, 1994.
- **Financial statement analysis : a new approach** / Baruch Lev. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1974.
- **Financial statement analysis : a practitioner's guide** / Martin Fridson, Fernando Alvarez. 3rd ed., University ed. New York : J. Wiley, 2002.
- **International accounting and comparative financial reporting : selected essays of Christopher Nobes** / Christopher W. Nobes. Cheltenham : Edward Elgar, 1999.
- **How to read and understand a balance sheet : the plain English guide** / Philip Stanley. New ed. Melbourne : Business Library, 1993.
- **Financial reporting & analysis** / Lawrence Revsine, Daniel W. Collins, W. Bruce Johnson. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall, 1999.