

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономики и управления в строительстве

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ
ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ**

по дисциплине

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА»

для студентов бакалавриата очной\формы обучения

направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

Москва 2023

УДК

ББК

Составитель: О. А. Бурова

Э40 Бурова О.А. Теория экономического анализа [Электронный ресурс]: Методические указания к выполнению практических работ // для студентов бакалавриата очной формы обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика» / М-во науки и высшего образования Рос. Федерации, Нац. исследоват. Моск. гос. строит. ун-т., кафедра экономики и управления в строительстве; сост.: О.А.Бурова — Электрон. дан. и прогр. . — Москва : НИУ МГСУ, 2023. — Учебное сетевое электронное издание —

Режим доступа: <http://—>

Загл. с титул. экрана.

В методических указаниях к выполнению практических работ кратко освещены основные теоретические вопросы дисциплины «Теории экономического анализа». Представлены методические рекомендации к выполнению практических заданий, контрольные вопросы, примеры проведения практических расчетов, задачи для самостоятельной работы.

Для студентов бакалавриата дневной формы обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика»

Учебное сетевое электронное издание

© НИУ МГСУ, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации по подготовке и проведению практических занятий

РАЗДЕЛ 1 Научные основы экономического анализа

ТЕМА 1 Научные основы экономического анализа

ТЕМА 2 История и перспективы развития экономического анализа деятельности предприятия

ТЕМА 3 Виды экономического анализа и их роль в управлении производством

ТЕМА 4 Организационные основы и информационное обеспечение экономического анализа

РАЗДЕЛ 2 Методологические основы экономического анализа

ТЕМА 5 Методология и методика экономического анализа

ТЕМА 6 Экономик-математические методы анализа

ТЕМА 7 Система комплексного экономического анализа и поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности

ТЕМА 8 Методология комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности

8.1 Анализ обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами

8.2 Анализ использования основных производственных фондов,

8.6 Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности

8.3 Анализ производства продукции

8.4 Анализ себестоимости продукции

8.5 Анализ инвестиций, инвестиционных доходов и инвестиционной привлекательности предприятия

8.6 Анализ финансовых результатов деятельности

8.7 Анализ финансового состояния

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

ВВЕДЕНИЕ

В системе экономического образования дисциплина «Теория экономического анализа» занимает важное место среди дисциплин, формирующих профессиональный уровень бакалавров экономической направленности.

Учебно-методическое пособие, подготовлено с учетом требований действующего Государственного образовательного стандарта Министерства науки и высшего образования РФ по экономическим специальностям.

Первый раздел учебно-методического пособия «Методологические основы экономического анализа» включает основополагающие приемы и методы экономического анализа, их применение в практических исследованиях на уровне хозяйственной деятельности предприятия.

Второй раздел учебно-методического пособия «Комплексный анализ основных показателей хозяйственной деятельности» содержит методику проведения анализа и расчета экономических показателей.

По каждой теме учебно-методического пособия приведен теоретический материал, примеры с решениями, способствующие более полному освоению дисциплины, которые могут быть использованы в процессе аудиторных занятий, а также даны задания для самостоятельной работы студентов.

Проведение практических занятий будет способствовать освоению необходимых компетенций в области экономического анализа, развитию необходимых умений и навыков в аналитической деятельности.

Учебно-методическое пособие дисциплины «Теория экономического анализа» предназначено для студентов очной формы обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций».

Учебно-методическое пособие составлено согласно рабочей программе по дисциплине «Теория экономического анализа».

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по подготовке и проведению практических занятий

В начале изучения теоретического курса дисциплины «Теория экономического анализа» студент должен ознакомиться с его содержанием, видом занятий, перечнем основной и дополнительной научной и методической литературы, имеющейся в библиотеке НИУ МГСУ. Получить рекомендованные учебники и учебно-методические пособия в библиотеке, завести тетрадь для конспектирования лекций и работы с первоисточниками.

На практические занятия студент должен приносить рекомендованную преподавателем нормативную и справочную литературу, финансовую отчетность предприятия, официальные статистические данные по вопросам экономики предприятий и организаций, калькулятор и др.

До очередного практического занятия по конспекту (или литературе) проработать теоретический материал, соответствующий теме занятия.

В начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения. Студент должен иметь при себе конспект лекций. Решение задачи всегда начинать с выражения, позволяющего получить конечный результат, а затем находить необходимые компоненты для его получения, на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, в случае затруднений обращаться к преподавателю, обязательно анализировать полученные результаты. Если студент пропустил занятие, то он должен проработать тему занятия и результаты решения задач защитить у преподавателя.

Формы проведения практических занятий могут быть разные: решение задач, обсуждение и анализ результатов решения задач, тестирование по теме занятий и др. Методы организации проведения практических занятий: решение задачи на доске преподавателем; решение задачи на доске одним студентом при активном участии других студентов и преподавателя; решение задач студентами на местах под общим руководством преподавателя.

РАЗДЕЛ 1 Научные основы экономического анализа

ТЕМА 1. Научные основы экономического анализа

Цель занятия – раскрытие сущности экономического анализа. Изучение его функций и роли в информационном обеспечении управления.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

1. Сущность экономического анализа и его функции.
2. Задачи анализа и их особенности в современных условиях.
3. Роль экономического анализа в информационном обеспечении управления.
4. Связь экономического анализа с другими экономическими науками.

Анализ выступает инструментом познания предметов и явлений внутренней и внешней среды, основанный на разборе целого на составные части и исследовании их во взаимосвязи и взаимозависимости.

Экономический анализ — это система специальных знаний, связанная с исследованием экономических процессов и явлений в их взаимосвязи, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов.

Предметом изучения экономического анализа является предприятие, его организационная структура, активы и обязательства.

Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа.

Экономический анализ, по своему определению, имеет дело с хозяйственными процессами, которые включают в себя производство и реализацию продукции с использованием основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли и так далее.

Следовательно, *объектом изучения экономического анализа* можно считать хозяйственные процессы предприятий, объединений, организаций, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов. Объективный характер имеют такие факторы как изменения рыночных цен на сырьё, материалы, оборудование, происходящие в соответствии с определёнными экономическими законами. Факторы, которые носят

субъективный характер, зависят от решений и действий человека, связаны с его конкретной деятельностью. Например, неправильно определенные позиция предприятия на рынке, перспективы развития рыночной ситуации и перспективы развития предприятия приведут к отрицательным финансовым и другим результатам.

Субъектом анализа является человек, занимающийся аналитической работой и подготавливающий аналитические отчеты (записки) для руководства, то есть аналитик.

Задачами экономического анализа являются:

- всестороннее исследование состава, динамики финансовых источников капитала и обязательств, оценка оптимальности его структуры;
- изучение состава, структуры и динамики имущества организации, оценка качества активов;
- объективная оценка финансового состояния;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- оценка эффективности управления денежными потоками;
- определение степени потенциальной угрозы банкротства;
- оценка уровня и динамики показателей деловой активности;
- анализ доходов, расходов и прибыли;
- анализ уровня и динамики рентабельности;
- оценка эффективности дивидендной политики и использования чистой прибыли;
- обоснование инвестиционной политики по привлечению (размещению) капитала;
- выявление и количественная оценка влияния факторов на результативность бизнеса;
- разработка вариантов оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

Функции экономического анализа:

- 1) изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятий (например, закон опережающего роста производительности труда в сравнении с уровнем его оплаты);
- 2) научное обоснование текущих и перспективных планов, выявление отклонений фактического уровня показателей от намеченного (от плана, от уровня прошлых лет, норматива);
- 3) оценка результатов деятельности организации по выполнению планов, использованию возможностей и диагностика его положения на рынке товаров и услуг;
- 4) поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений, разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов.

Основным источником экономического анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которой может быть недостаточно для принятия управленческих решений отдельными субъектами. Внутренним пользователям (руководству, мажоритарным акционерам, крупным собственникам организации) в процессе осуществления текущего и стратегического (долгосрочного) управления необходимо иметь дополнительную информацию, которая формируется как результат управленческого (внутреннего) анализа.

Для принятия решений по управлению снабжением ресурсами, производственными процессами, реализацией продукции, финансовыми потоками и т.п. руководству организации и ее структурных подразделений необходима всесторонняя, детальная, оперативная информация. Такая информация составляет коммерческую тайну. Формирование ее становится возможным на определенных этапах внутреннего (управленческого) анализа, начиная от сбора данных, их обработки и заканчивая разработкой вариантов корректировки управления для достижения главной цели — повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Содержание и направления анализа различаются в зависимости от специфических интересов того, кто его проводит. Торговые партнеры (поставщики товаров и услуг) заинтересованы прежде всего в платежеспособности фирмы. Кредиторские обязательства перед ними носят краткосрочный характер, поэтому способность фирмы быстро оплатить их является лучшим подтверждением ее платежеспособности в их глазах. В то же время обязательства перед держателями облигаций являются долгосрочными. Соответственно они больше заинтересованы в способности фирмы обеспечить приток денежных средств в долгосрочном аспекте для обслуживания долга. Они могут оценивать эту способность, анализируя структуру капитала фирмы, основные источники и направления использования фондов, ее рентабельность за прошлый период времени и прогноз рентабельности на будущее. Акционеры фирмы в первую очередь заинтересованы в настоящей и ожидаемой прибыли фирмы, а также ее временной стабильности. В результате акционеры (инвесторы), как правило, сосредотачиваются на анализе рентабельности фирмы. Они также заинтересованы в оценке ее общего финансового состояния, поскольку это может отразиться на ее способности выплачивать дивиденды и позволит избежать банкротства.

Главная цель хозяйственной деятельности - решить, где, когда и как использовать ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Экономический анализ состоит из двух взаимосвязанных разделов: управленческий анализ и финансовый анализ. Поэтому задачи анализа меняются в зависимости от его вида.

Управленческий анализ направлен на решение следующих задач: повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов; объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов; определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых

ресурсов; выявление и подсчет внутренних резервов на всех стадиях производственного процесса; оценка управленческих решений.

Финансовый анализ, являясь частью экономического анализа, представляет систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения организации и ее финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности.

Основной целью экономического анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных), параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Содержание экономического анализа определяется его целями, объектами исследования и предметом и, по существу, дает ответ на вопросы: что исследуется, как и для чего проводится анализ. В качестве *объектов управления* деятельностью организации выступают совокупность финансовых ресурсов организации и источники их формирования, а также финансовые отношения, возникающие в процессе движения финансовых ресурсов и их кругооборота и эффективное вложение в активы предприятия. Экономический анализ имеет важнейшее значение широкого круга пользователей, таких, как менеджеры, аналитики, инвесторы и кредиторы. Он выполняется различными специалистами и с различными целями. Информационной базой анализа является финансовая - бухгалтерская отчетность предприятия.

Анализ отчетности — один из главных видов экономического анализа — представляет собой систему исследования финансового состояния и финансовых результатов, формирующихся в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации в условиях влияния объективных и субъективных факторов и получающих отражение в бухгалтерской отчетности.

Экономический анализ проводится по-разному, в зависимости от поставленной задачи. Он может: использоваться для выявления проблем управления производственно-коммерческой деятельностью; служить для оценки деятельности руководства организации; быть использован для выбора направлений инвестирования капитала, наконец, выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой деятельности в целом.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это единая обязательная система данных об имущественном и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности, формируемая на основе данных бухгалтерского (финансового) учета, регламентируемая законодательством РФ.

Цель бухгалтерской (финансовой) отчетности состоит в полном и достоверном представлении широкому кругу пользователей информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Качественное решение задач анализа финансовой отчетности обеспечивается соблюдением общих *принципов экономического анализа*, которыми являются *непрерывность, регулярность, преемственность, объективность, научность, комплексность, всеобъемлемость, системность, конкретность и практическая значимость, достоверность и точность*.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность позволяет оценить общую стоимость имущества, стоимость иммобилизованных и мобильных средств, материальных оборотных средств, величину собственных и заемных источников средств организации.

По данным бухгалтерской (финансовой) отчетности устанавливается излишек или недостаток источников средств для формирования оборотных фондов организации, то есть определяется обеспеченность организации собственными и заемными источниками. Кроме того, информация, указанная в балансе, позволяет оценить соответствие структуры имущества и

структуры источников финансирования, рассчитать величину чистого оборотного капитала и потребность в нем, рентабельность и оборачиваемость вложенных средств, ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость организации.

Результаты анализа бухгалтерской отчетности используются для управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, для оценки эффективности деятельности ее руководства, для выбора направлений инвестирования капитала. Финансовый анализ может выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой деятельности в целом.

Заметим, что почти вся информация для экономического анализа получается посредством бухгалтерского учёта. Таким образом, бухгалтерский учёт является наукой, исторически приходящейся старшей сестрой экономическому анализу. В международных стандартах нет специального разграничения между бухгалтерским учетом и анализом финансово-хозяйственной деятельности. Понятие accounting, которое переводится как бухгалтерский учет на русский язык, на самом деле, означает неразделимое единство бухгалтерского учета и финансово-экономического анализа. Специализированной формой контроля за финансовой деятельностью предприятия является аудит. Он организуется в форме независимой ревизии бухгалтерской отчётности, проводимой по желанию руководства предприятия или по назначению органов внешнего надзора.

После того, как информация о деятельности предприятия собрана и систематизирована в форме финансово-экономической отчётности, её необходимо проанализировать и обобщить для того, чтобы получить представления о перспективах развития предприятия и принять соответствующие решения. Здесь в дело вступают экономические науки, позволяющие рассмотреть деятельность предприятия с различных точек зрения. Экономическая теория изучает поведение фирмы, исходя из

предположения о рациональном поведении человека, преследующего цель удовлетворить свои неограниченные потребности в условиях ограниченности ресурсов. Микроэкономика изучает абстрактные модели производства и обмена. В теории фирмы и отраслевых рынков представлены более конкретные модели конкретных фирм. Экономика промышленности изучает и разрабатывает методы оптимального функционирования фирм изнутри, с точки зрения непосредственного руководителя предприятия или цеха. Теория финансов и кредита помогает найти оптимальные распределения денежных потоков и запасов и организовать финансовые отношения предприятия. Теория управления организацией (менеджмент) необходима при выборе оптимальной организационной структуры предприятия, распределения обязанностей и ответственности внутри организации, определения форм вознаграждения за выполненную работу. Маркетинг обеспечивает рост и развитие предприятия посредством укрепления его конкурентной позиции. Как базовая функция управления маркетинг предполагает отказ от традиционных управленческих подходов. В современной теории управления предприятие рассматривается как открытая система, результаты её деятельности определяются не только эффективностью производства, но и позицией на рынке, способностью к новаторству, развитием персонала, качеством продукции. Важной областью знаний является также гражданское, уголовное и административное право. Ведь, в конечном итоге, предприятие может вести только не запрещённые в стране виды деятельности, должно соблюдать договорные обязательства и вовремя платить налоги.

ТЕМА 2. История и перспективы развития экономического анализа деятельности предприятий

Цель занятия - рассмотреть историю становления экономического анализа.

Перспективы развития экономического анализа в условиях рыночной экономики и связи с бухгалтерским учетом с учетом зарубежного опыта.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

1. Необходимость возникновения и периоды развития экономического анализа как науки.
2. История становления и развития экономического анализа.
3. Место анализа в системе управления.
4. Перспективы развития экономического анализа в условиях рыночных отношений и связи с бухгалтерским учетом.
5. Зарубежный опыт проведения экономического анализа.

Являясь прикладной наукой, экономический анализ оказывается полезен и необходим только тогда, когда в результате его применения повышается эффективность практической деятельности людей, когда появляется возможность предвидеть и прогнозировать развитие экономической ситуации на конкретном предприятии и принимать рациональные (научно обоснованные) управленческие решения. «Наука, здравый смысл, независимость» – девиз, начертанный на гербе счётных работников (бухгалтеров), выражает основные принципы бухгалтерского учёта – науки, непосредственно связанной с экономическим анализом. По сохранившимся историческим свидетельствам учёт возник, по крайней мере, в Древнем Египте, почти шесть тысяч лет назад (папирусы, глиняные дощечки, найденные археологами, содержат сведения о запасах товаров и хозяйственных операциях). Солнце, также изображённое на этом гербе, символизирует ясность и прозрачность финансовой деятельности, весы – баланс, а кривая Бернулли – символ непрерывности и вечности учёта, а, значит, и экономического анализа.

Несмотря на то, что в экономике, какую бы страну мы ни взяли, действуют одни и те же фундаментальные законы, принципы бухгалтерского учёта и экономического анализа для разных стран различны. Здесь проявляются, так называемые институциональные аспекты экономических систем. Как выясняется, это весьма существенный фактор, который следует принимать во внимание.

В новой истории выделяют четыре основных школы бухгалтерского учёта: итальянскую, французскую, немецкую, англо-американскую, которые сохранили своё влияние и на современную экономическую науку.

Особенности постановки и решения задач бухгалтерского учёта и экономического анализа различными национальными школами: Италии Франции Германии Англии – США, цель которых:

- Контроль поведения исполнителей;
- Повышение эффективности использования ресурсов;
- Выработка рациональных учётных и аналитических процедур;
- Контроль поведения менеджеров.

Определяя особенности национальных школ учета и экономического анализа, следует иметь в виду следующее. Предприятие создается для удовлетворения интересов различных партнёрских групп (групп интересов), у каждой из групп имеются свои интересы, следовательно, цели и задачи экономического анализа у них тоже будут разными.

К партнёрским группам относятся:

- *собственников предприятия* – shareholders (акционеры или представители государства, если оно владеет всем пакетом или частью акций), которые вложили в уставной фонд собственный капитал с целью получения дивидендов., их интерес-прибыль.
- *кредиторы* (заимодавцы). Для них основным показателем является ликвидность предприятия (платежеспособность) – то есть способность предприятия в нужный момент превратить свои активы в денежные средства и вернуть долги.

– *наёмные менеджеры предприятия, высший уровень администрации.* Они вкладывают в дело свои знания, опыт, квалификацию, предпринимательские способности и рассчитывают получить за это достойную компенсацию в виде зарплаты, доли прибыли сверх оговоренной суммы и, возможно, каких-либо льгот и привилегий. Это – самая требовательная группа пользователей учетной и аналитической информации.

– *наёмный персонал (служащие) предприятия.* Для них важны надёжность предприятия, его положение на рынке, величина прибыли и размер фондов социального обеспечения.

– *поставщики средств и предметов труда.* Их интересует информация о финансовой устойчивости, ликвидности предприятия, о его стратегических планах.

- *покупатели (клиенты) предприятия.* Для них важна информации о её качестве, цене, о состоянии запасов готовой продукции и о финансовом состоянии предприятия.

- *общество, а также государство в лице налоговых органов.* Данным пользователей интересует информация о финансовых результатах деятельности предприятия, о состоянии его финансовой дисциплины.

Основные партнерские группы заинтересованы в успехах предприятия, так как их благополучие находится в прямой зависимости от результатов его деятельности. К неосновным партнерским группам относятся группы, непосредственно не заинтересованные в успехах рассматриваемого предприятия. Это — страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, фондовые биржи, юридические фирмы, ассоциации, пресса, профсоюзы, регулирующие органы и т.п.

К особенностям бухгалтерского учета и экономического анализа в выше указанных странах относятся также: модели акционерного управления ("shareholder" corporate governance) и модели инсайдерского управления ("stakeholder" corporate governance). В этой связи выделяют страны с прецедентной правовой системой и страны, подчиняющиеся «закону

кодекса» (common and code law countries). Эти особенности проявляются в способах разрешения проблем информационной асимметрии. Система code law прямо увязывает балансовую прибыль с текущими выплатами (выплатами заработной платы, дивидендов и налоговыми отчислениями). Следовательно, балансовая прибыль в этом случае менее зависит от влияний, обусловленных изменениями приведённой стоимости активов. Так, принятый в США закон Гласса-Стигала (1933 г.) запретил банкам одновременно заниматься кредитными операциями и делать инвестиции в компании, то есть быть универсальными. Хотя, в других странах, например, в Германии универсальная банковская деятельность широко распространена. Принятие этого закона было продиктовано горьким опытом Великой депрессии и тем соображением, что универсальность делает банковскую деятельность излишне рискованной. В результате применения этого закона сегодня в Соединенных Штатах Америки практически нет достаточно крупных компаний национального масштаба, в которых доля самого крупного акционера превышала бы 5%.

В Германии банки имеют право приобретать контрольные пакеты акций компаний. Поэтому в советах директоров присутствуют назначенные банками представители, глубоко разбирающиеся в специфике бизнеса и имеющие в нем долгосрочные интересы, цели и задачи организации управленческого учета здесь иные. И в других странах особенности законодательства, регулирующего деятельность предприятий, и национальные традиции определяют специфику подходов в учете и анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

В российских традициях бухгалтерского учёта и экономического анализа, можно отметить прежде всего, идею государственности, которая во многом сформировала и духовный уклад народа и традиции экономического мышления. Учёт и экономический анализ всегда были и продолжают оставаться предметом государственной регламентации. Традиционная российская бухгалтерия и экономический анализ основаны на следующих

принципах: оперативность, аналитичность и точность учёта хозяйственных операций. И практикующие экономисты осуществляют свою повседневную деятельность, исходя именно из этих принципов, часто даже не подозревая о том, что в некоторых ситуациях данные принципы вступают в противоречие с объективными экономическими законами. В подсознании многих руководителей предприятий и организационных единиц продолжают сохраняться прежние мифы, в частности - представление о том, что экономические ресурсы не обязательно ограничены. Объём ресурсов в плановой экономике, имевшихся в распоряжении предприятия, практически не зависел от достигнутого уровня рентабельности. Убыточные и неэффективные предприятия имели такой же доступ к ресурсам (фондам) как и высокорентабельные и правила организации советского бухгалтерского учёта позволяли так манипулировать финансовыми показателями, что убыточное предприятие казалось прибыльным. Анализ хозяйственной деятельности в таких условиях был оторван от бухгалтерского учёта и лишён главного – исследования реального финансово-экономического положения предприятия и участия в принятии управленческих решений.

В начале 1990-х годов актуальной становится задача создания «эффективного собственника». Предпринимательская заинтересованность в получении максимально возможной прибыли стала определять приоритеты деятельности российских предприятий и экономический анализ, в частности, помогал предпринимателям находить свой интерес.

Ценность экономического анализа хозяйственной деятельности определяются его ролью и значением в управлении предприятием.

Основными элементами системы управления деятельностью организации являются субъекты управления, объекты управления, принципы и функции управления, инструменты управления.

Успех финансово-хозяйственной деятельности предприятия зависит от умелого планирования, качества оперативных решений, принимаемых конкретными исполнителями. Эффективность деятельности предприятия

может исследоваться с самых различных сторон: с точки зрения формирования затрат, планирования объема производства, прибыли, реализации инвестиционных проектов и др.

Основной целью анализа является получение ключевых характеристик организации для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации.

Однако нужно добавить, что экономический анализ отражает только те хозяйственные процессы, которые получили соответствующее отражение в системе экономической информации, т.е. данных бухгалтерского, производственного и статистического учета.

ТЕМА 3. Виды экономического анализа и их роль в управлении производством

Цель занятия - изучение видов экономического анализа. Использование источников информации хозяйственной деятельности предприятий и организаций в экономическом анализе.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

- 1.Классификация Сущность каждого вида анализа.
- 2.Задачи каждого вида анализа.
- 3.Объекты и субъекты каждого вида анализа.
- 4.Источники информации для анализа.
5. Последовательность проведения анализа.
6. Развитие новых видов анализа в современных условиях.

Классификация анализа хозяйственной деятельности имеет важное значение для правильного понимания его содержания.

В связи с этим выделяют:

- технико-экономический анализ, которым занимаются технические службы предприятия (главного инженера, главного технолога и др.). Его содержанием является изучение взаимодействия технических и экономических процессов и установление их влияния на экономические результаты деятельности предприятия;
- финансово - экономический анализ (финансовая служба предприятия, финансовые и кредитные органы) основное внимание уделяет финансовым результатам деятельности предприятия: выполнение финансового плана, эффективность использования собственного и заемного капитала, выявлению резервов увеличения суммы прибыли, роста рентабельности, улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия;
- аудиторский (бухгалтерский) анализ - это экспертная диагностика финансового «здоровья» предприятия. Проводится аудиторами или аудиторскими фирмами с целью оценки и прогнозирования финансового состояния и финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

- социально - экономический анализ (экономические службы управления, социологические лаборатории, статистические органы) изучает взаимосвязь социальных и экономических процессов, их влияние друг на друга и на экономические результаты хозяйственной деятельности;
- экономико-статистический анализ применяются для изучения массовых общественных явлений на разных уровнях управления: предприятие, отрасли, региона;
- экономико-экологический анализ исследуют взаимодействие экологических и экономических процессов, связанных с сохранением и улучшением окружающей среды и затратами на экологию;
- маркетинговый анализ применяется для изучения внешней среды функционирования предприятия, рынков сырья и сбыта готовой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения, формирования ценовой политики и т.д.

Существует деление экономического анализа хозяйственной деятельности по субъектам (пользователям) информации на:

- *внутренний*;
- *внешний анализ*.

Можно проследить такое соответствие, как управленческий – это внутренний анализ, а финансовый – это внешний анализ. Финансовый анализ можно еще подразделить в свою очередь на внутренний финансовый и внешний финансовый.

По *признаку времени* экономический анализ хозяйственной деятельности подразделяется на:

- *предварительный* (прогнозный), проводимый до осуществления хозяйственных операций для предупреждения нежелательных результатов;
- *последующий* (ретроспективный), проводимый после хозяйственных актов для контроля за выполнением плана и выявления неиспользованных резервов.

По содержанию программы экономический анализ хозяйственной деятельности подразделяют на:

- *комплексный* (всесторонний);
- *тематический* (маржинальный, инвестиционный, функционально-стоимостной).

По отраслевому признаку экономический анализ хозяйственной деятельности делится на:

- *отраслевой*, учитывающий специфику деятельности отдельных сфер деятельности экономики;

- *межотраслевой*. В современных условиях хозяйствования не решенными как на теоретическом, так и на практическом уровнях остаются вопросы, связанные с информационным обеспечением управления, ориентированного на управление рисками для обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития, базирующегося на применении комплексного подхода к бухгалтерскому учету, анализу и контролю за процессами формирования, распределения и использования прибыли. Комплексность рассматриваемого подхода предусматривает: необходимость пересмотра заданий, которые ставятся собственниками перед субъектами ведения бухгалтерского учета; четкость в формировании запросов пользователей учетной информации относительно ее содержательного наполнения, форматов и периодичности представления; разработку учетной политики в части организационной, методической и технической составляющих, адекватной запросам пользователей информации, а также определение полномочий учетного персонала в исполнении управленческих функций, ориентированных на управление рисками хозяйственной деятельности.

Для реализации эффективного управления предприятием и обеспечения его экономической безопасности весомое значение приобретают разработка и утверждение формата представления информации, которая генерируется системой бухгалтерского учета через учетные данные и показатели

отчетности. Для управленческого персонала основным информационным ресурсом является внутренняя отчетность. На сегодняшний день информационные потребности ее пользователей не ограничиваются лишь информацией об общих объемах деятельности, объемах и структуре доходов и расходов. Они также включают данные о факторах влияния на результативные показатели, в частности об элементах избранной учетной политики, событиях после даты баланса, влияющих на финансовые результаты деятельности, влиянии инфляции, рисков и т.д.

Такие данные должны содержаться во внутренней отчетности, пояснительной записке к финансовой отчетности и в нефинансовых отчетах хозяйствующих субъектов. Основное назначение этих информационных показателей в системе управления прибылью заключается в необходимости четкого отслеживания факторов влияния на размер прибыли и направления ее распределения для разработки (корректировки) концепции развития предприятия, ориентированной на рост его рыночной стоимости и обеспечение экономической безопасности.

Для удовлетворения вышеприведенных запросов пользователей и обеспечения динамической внутренней отчетности предлагаем использовать форматный подход к ее составлению, внедрение которого позволяет усовершенствовать действующую практику формирования внутренней отчетности путем адаптации организационных принципов бухгалтерского учета, ориентированного на запросы пользователей. Соответственно, главным направлением внедрения предложенного подхода являются разработка и утверждение форм внутренней отчетности в востребованных форматах, а также закрепление за соответствующими должностными лицами полномочий по их составлению для предоставления адресатам в установленные сроки.

Реализация в практической деятельности форматного подхода к внутренней отчетности по запросам пользователей позволяет обеспечить адресность отчетности и ее целевую направленность, которая способствует

повышению оперативности реагирования управленческого персонала на проблемные вопросы в деятельности путем сокращения времени на обработку отчетных данных и принятие решений. Предложенный форматный подход также позволяет управленческому персоналу проследить связь между избранной стратегией деятельности, результатами ее внедрения и факторами влияния на них, что способствует оперативному внесению соответствующих корректировок, сокращению затрат времени на разработку, принятие и реализацию управленческих решений. Учет фактора ответственности при составлении внутренней отчетности в формате запросов пользователей, который предлагаем реализовать путем составления регулярных и специальных отчетов в разрезе структурных подразделений (центров ответственности, ответственных лиц), позволит идентифицировать связь "затраты (доходы) - ответственное лицо - финансовый результат деятельности".

Для обеспечения удовлетворения потребностей собственников бизнеса в информации о результатах хозяйственной деятельности предлагаем составлять внутреннюю интегрированную отчетность. При разработке ее формата считаем целесообразным включать в нее информацию о стратегических (плановых) показателях, фактических результатах, анализе обнаруженных отклонений и перспективах улучшения результатов деятельности в последующих отчетных периодах. Интегрированная отчетность должна предоставлять собственникам возможность оценить эффективность работы управленческого персонала и будущие перспективы развития бизнеса.

С позиции необходимости управления рисками хозяйственной деятельности считаем, что роль субъекта ведения бухгалтерского учета в управлении, кроме традиционных функций, связана с выполнением следующих полномочий:

- идентификации хозяйственных операций, которые для предприятия могут носить признаки рискованных;

- оценки степени риска и возможных его последствий для предприятия;
- принятия участия в разработке мероприятий по реагированию на существующие или возможные риски;
- осуществлении мониторинга возможных рисков в хозяйственной деятельности.

Необходимость включения вышеприведенных функций в полномочия субъектов ведения бухгалтерского учета объясняется тем, что именно эти субъекты в полной мере владеют информацией о реальном состоянии дел на предприятии. Для управления профессиональными рисками субъекта ведения бухгалтерского учета целесообразным является четкое закрепление функциональных обязанностей и ответственности за их недобросовестное выполнение или бездеятельность в должностных инструкциях. Определение полномочий внутренних контролирующих органов или лиц, на которых возложено осуществление контроля за достоверностью сформированной в системе бухгалтерского учета информации, позволит минимизировать информационные риски, связанные с предоставлением управленческому персоналу недостоверной информации.

Для любой компании рано или поздно становится актуальной проблема проведения оценки бизнеса. Стоимость бизнеса отражает его результативность, инвестиционную привлекательность и эффективность. Качественная оценка помогает понять перспективы организации и выбрать оптимальные стратегические направления дальнейшего развития.

Необходимость оценки ресурсов компании возникает и при дальнейших сделках. Например, при слияниях и поглощениях, оптимизации страхования деловых рисков или активов и т.д. Грамотный руководитель может использовать анализ периодической оценки стоимости организации как один из важных критериев.

Оценку стоимости активов можно рассматривать как комплексную оценку основных фондов компании, включающую нематериальные, капитальные активы и оценку капитализации предприятия в целом.

Активы, как материальные, так и нематериальные, имеют конкретную ценность и рыночную стоимость. Важно четко понимать все факторы, влияющие на капитализацию компании.

Процесс производственной деятельности и ее результаты зависят от эффективной организации снабжения, правильного и экономного использования материальных ресурсов. Информационную базу анализа составляют договоры поставок, планы материально – технического снабжения, документы на доставку, данные складского учета, аналитический и синтетический учет материалов в бухгалтерском учете о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов, формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов, оперативные данные отдела материально – технического снабжения.

Для обобщения информации о наличии и движении сырья, материалов, топлива, запасных частей, инвентаря и хозяйственных принадлежностей, тары и других ценностей организации предназначен счет 10 "Материалы", данные которого подвергаются анализу.

При учете материалов по фактической себестоимости в дебет счета 10 относят все расходы по их приобретению. При поступлении материалов дебетуют счет 10 и кредитуют счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" (при получении материалов от поставщиков), 71 "Расчеты с подотчетными лицами" (при приобретении материалов через подотчетных лиц), 20 "Основное производство" (при изготовлении материалов).

При анализе используют данные перечисленных синтетических счетов. Кроме того, при учете материальных ценностей на счете 10 по учетным ценам дополнительно используют счет 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей", который предназначен для учета заготовления и приобретения материальных ценностей, относящихся к средствам в обороте и счет 16 "Отклонение в стоимости материальных ценностей", предназначенный для отражения разницы в стоимости приобретения запасов,

исчисленной в фактических затратах на приобретение и по учетной стоимости.

Обеспеченность предприятия, особенно производственного, основными фондами, является одним из факторов его успешного функционирования. Однако мало иметь основные фонды, важно иметь высокий уровень его использования. Для этого проводят всесторонний анализ наличия, состояния и эффективности использования основных фондов компании. Так же, задачей анализа является не только установление причин изменения степени их использования, но и определение влияния использования основных фондов на объем производимой производства продукции, выявление резервов повышения эффективности использования основных средств.

Для проведения всестороннего и полноценного анализа необходима достаточная информационная база. Данные об основных средствах содержатся в бизнес-плане предприятия, плане технического развития, в бухгалтерском балансе и приложении к нему в разделе 3 «Амортизируемое имущество». На каждый объект основных средств открывается инвентарная карточка, содержащая сведения об учете. Кроме того, на предприятии имеются специальные формы, в которых содержится информация о наличии и движении основных средств (форма № 11), а данные о переоценке основных средств – в форме № 1. Процесс совершенствования бухгалтерской отчетности способствовал обогащению информационной базы анализа основных фондов компании. В частности, согласно Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", компании стали формировать более полную информацию об основных средствах.

ТЕМА 4. Организационные основы и информационное обеспечение экономического анализа

Цель занятия - изучение состава и структуры финансовой отчетности как базы экономического анализа. Применение различных методов экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Коллоквиум

- 1.Классификация информационной базы анализа.
- 2.Этапы подготовки экономической информации и ее основные элементы.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

1. Сбор аналитических данных.
- 2.Проверка на достоверность аналитических данных.
- 3.Распределение обязанностей по подготовке данных для анализа между службами.
- 4.Проблема автоматизации сбора и обработки экономической информации.

Решение задач.

Теория и примеры решения задач

Важнейшим источником для проведения экономического анализа являются формы финансовой отчетности, в число которой входит «Бухгалтерский баланс» организации, являющийся обязательной формой отчетности российских организаций.

В балансе представлены сведения о наличии и размещении активов предприятия и источниках их формирования на определенную дату. Он состоит из двух частей актива и пассива. В активе показывается в стоимостной оценке все имущество (средства, активы), имеющееся в распоряжении предприятия. В пассиве - источники формирования активов. Итоговые суммы этих частей должны быть равными. Структура бухгалтерского баланса имеет следующий вид (табл.1).

Структура бухгалтерского баланса

Актив	Пассив
I. Внеоборотные активы	III. Капитал и резервы
II. Оборотные активы	IV. Долгосрочные обязательства
	V. Краткосрочные обязательства
Баланс	Баланс

Активы предприятия подразделяются на долгосрочные - внеоборотные активы, которые используются свыше одного года и краткосрочные активы, используемые в пределах не более одного года.

В основе расположения активов баланса лежит критерий ликвидности. *Ликвидность* - способность превращения имущества (средств) организации в денежную наличность является важным критерием в финансовом менеджменте. В балансах российских организаций активы располагаются в порядке нарастания ликвидности.

Внеоборотные активы представлены в балансе в следующих основных группах: основные средства; нематериальные активы; долгосрочные финансовые вложения.

По статье основные средства показана стоимостная оценка средств труда (здания, сооружения, машины и оборудования). Они показываются в балансе по остаточной стоимости (первоначальная или восстановительная стоимость за вычетом износа).

Нематериальные активы это внеоборотные активы, не имеющие материально-вещественной формы, но приносящие доход организации. К ним в частности относятся права на использование патентов, «ноу-хау», программных продуктов, товарных знаков, лицензий, а также деловая репутация организации. Так же как и основные средства, они показаны в балансе по остаточной стоимости.

Долгосрочные финансовые вложения - вложения в ценные бумаги и кредиты, предоставленные другим организациям на срок более одного года. Они приносят доход организации-кредитору, и в этой связи анализируется их эффективность с позиции финансового менеджмента.

Внеоборотные активы отличаются длительным периодом кругооборота и низким уровнем ликвидности. В этой связи предъявляются особые требования к источникам их формирования. В пассиве баланса суммы внеоборотных активов должны соответствовать долгосрочные источники финансирования. Недопустимо, чтобы внеоборотные активы были сформированы за счет краткосрочных обязательств, так как это подорвет финансовую устойчивость организации.

Оборотные активы представлены во втором разделе в порядке нарастания их ликвидности следующими группами статей: запасы дебиторская задолженность; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства

В группу статей «Запасы» входят статьи, отражающие стоимость сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции и т.п. Элементы оборотных активов, включенные в данную группу статей, обладают, как правило, наименее низкой ликвидностью и повышение их доли в структуре баланса может снижать его ликвидность в целом. По статье *дебиторская задолженность* показываются причитающиеся организации, но еще не полученные ею платежи. Дебиторская задолженность отражается в балансе по фактической стоимости реализации, т.е. в сумме, которая должна быть получена при погашении этой задолженности

Краткосрочные финансовые вложения включают в себя вложения организаций в ценные бумаги и предоставленные займы на срок не более одного года. Наиболее ликвидная часть оборотных активов - денежные средства. К ним относятся денежные средства в кассе и на счетах, включая валютные счета предприятий. Повышение доли денежных средств в структуре активов способствует повышению ликвидности баланса. В то же время денежные средства в кассе и на расчетном счете не приносят доход и, следовательно, повышение их доли может привести к снижению рентабельности активов (экономической рентабельности).

В пассиве баланса показываются *источники финансирования*. Вместе с

тем пассив баланса характеризует объем и структуру обязательств предприятия. Они располагаются по мере нарастания срочности обязательств. Вначале располагается собственный капитал, который можно интерпретировать как обязательства перед собственниками организации. За ним идут долгосрочные, а далее краткосрочные обязательства, которые характеризуют обязательства перед различными внешними и внутренними кредиторами (банки, облигационеры, поставщики, государство, работники предприятия и т.п.)

Из приведенной ранее структуры баланса видно, что разделы баланса имеют сквозную нумерацию для обеих частей, актив баланса включал разделы I и II, а пассив включает разделы III, IV и V.

Раздел III. Капитал и резервы отражает размер собственного капитала организации, в том числе:

Уставный капитал – капитал, сформированный собственниками организации для ведения хозяйственной деятельности. Уставный капитал показывается в балансе в сумме, определенной в учредительных документах. Изменение уставного капитала требует внесения изменений в учредительные документы организации.

Добавочный капитал является частью собственного капитала, наряду с уставным капиталом. Он состоит из: эмиссионного дохода - разница между продажной ценой и номинальной стоимостью акций; прироста стоимости имущества в связи с его переоценкой - при переоценке основных средств увеличивается стоимость внеоборотных активов, и на эту же сумму увеличиваются пассивы по статье добавочный капитал.

Резервный капитал – резервы, образованные в соответствии с законодательством или согласно учредительным документам организации. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) по этой строке отражается остаток чистой прибыли после ее распределения или убыток.

Итог III раздела характеризует размер *собственного капитала*. От размера собственного капитала и его доли в структуре баланса зависит

финансовая устойчивость и степень финансовой независимости организации.

Раздел IV. Долгосрочные обязательства отражает *долгосрочные обязательства*, которые погашаются в срок - более одного года. К ним относятся долгосрочные займы, кредиты и др. Привлечение заемных источников финансирования может способствовать повышению рентабельности собственного капитала организации.

Раздел V. Краткосрочные обязательства включает обязательства, которые погашаются в сравнительно короткий срок (не более одного года). К ним относятся краткосрочные займы и кредиты, кредиторская задолженность (поставщикам, перед персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами задолженность по налогам и сборам). Выделение краткосрочных обязательств в отдельную группу имеет значение для мониторинга ликвидности баланса. Высокий удельный вес в пассиве баланса краткосрочных обязательств может отрицательно сказаться на ликвидности баланса.

Целью *экспресс-анализа по данным финансовой отчетности* является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа предлагается рассчитать различные показатели и дополнить их методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа.

Цель первого этапа - принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей, проверяется правильность и ясность всех отчетных форм; проверяются валюта баланса и все промежуточные итоги.

Цель второго этапа - ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в

отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Третий этап - основной в экспресс-анализе; его цель - обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

Завершать экспресс-анализ финансового состояния по выше изложенной методике следует выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения (таблица 2).

Таблица 2

Аналитические показатели экспресс-анализа предприятия

Направление анализа	Показатели
1 Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования	
Оценка имущественного положения	Величина основных средств и их доля в общей сумме активов. Коэффициент износа основных средств. Общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.
Оценка финансового положения.	Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников. Коэффициент покрытия (общий). Доля собственных оборотных средств в общей их сумме. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников. Коэффициент покрытия запасов.
Наличие «больных» статей в отчетности.	Убытки. Ссуды и займы, не погашенные в срок. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность. Векселя выданные (полученные) просроченные.
2 Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности	
Оценка прибыльности.	Прибыль. Рентабельность общая. Рентабельность основной деятельности.
Оценка динамичности.	Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и авансированного капитала. Оборачиваемость активов

	Продолжительность операционного и финансового цикла. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.
Оценка эффективности использования экономического потенциала.	Рентабельность авансированного капитала. Рентабельность собственного капитала.

Детализированный анализа финансового состояния – это более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл. 3) дать оценку имущественному состоянию предприятия на начало и конец отчетного года. Результаты оформить в таблицу, сделать выводы.

Таблица 3
(тыс. руб.)

номер п./п.	Наименование статей	На начало года	На конец года
	2	3	4
	АКТИВ		
1.	Внеоборотные активы		
1.1.	Основные средства	1480	1561
1.2.	Нематериальные активы	807	954
1.3.	Прочие внеоборотные средства	405	312
	Итого по разделу 1	2692	2827
2.	Оборотные активы		
2.1.	Запасы (сырье, материалы, готовая продукция и др.)	941	1420
2.2.	Налог на добавленную стоимость	156	249
2.3.	Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	2000	3000
2.4.	Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	1590	1976

2.5.	Краткосрочные финансовые вложения	781	852
2.6.	Денежные средства	240	630
	Итого по разделу 2	5708	8127
	БАЛАНС	8400	10954
	ПАССИВ		
3.	Капитал и резервы		
3.1.	Уставный капитал	320	709
3.2.	Добавочный и резервный капитал	211	385
3.3.	специальные фонды и целевое финансирование	321	460
3.4.	нераспределенная прибыль отчетного года	241	366
	Итого по разделу 3	1093	1920
4.	Долгосрочные обязательства (займы, кредиты)	1400	2300
5.	Краткосрочные обязательства		
5.1.	Заемные средства (займы и кредиты)	1433	2080
5.2.	Кредиторская задолженность (по налогам и сборам, поставщикам и подрядчикам, персоналу, государт. внебюджетным фондам)	4175	3761
5.3.	Резервы предстоящих расходов	299	893
	Итого по разделу 5	5907	6734
	БАЛАНС	8400	10954

Задание №2. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.3) определить величину основных средств, их доли в общей сумме хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Определить динамику и структурные сдвиги. Сделать выводы.

Задание №3. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.3) определить величину оборотных средств, их доли в общей сумме хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Определить динамику и структурные сдвиги. Сделать выводы.

Задание №4. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.3) определить величину собственных и заемных средств, их доли в общей сумме финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. Определить динамику и структурные сдвиги. Сделать выводы.

ТЕМА 5. Методология и методика экономического анализа

Цель занятия - изучение методологии и методов экономического анализа. Применение методологии и методов экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

1. Назначение и необходимость проведения экономического анализа
2. Классификация приемов экономического анализа.
3. Методы экономического анализа.

Теория и примеры решения задач

Метод в экономическом анализе – это способ исследования хозяйственных процессов.

Совокупность приемов и способов, применяемых при изучении хозяйственных процессов, составляет *методику анализа хозяйственной деятельности*.

Научной основой метода всех наук является *диалектический метод исследования*, который предполагает изучение реального мира в становлении и развитии, раскрытие диалектических противоречий этого развития, всеобщей взаимосвязи явлений.

В процессе экономического анализа применяются множество различных способов и приемов, как заимствованных из других наук, так и являющихся собственно экономическими. К примеру, в статистике широко применяется метод группировки экономических показателей. Этот способ также широко применяется в экономическом анализе деятельности хозяйствующего субъекта.

Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, причин и факторов, их обусловивших. Результатом группировки является построение группировочных таблиц, строящихся как по одному признаку (простые группировки), так и по нескольким (комбинированные). На их основе выявляют и анализируют наиболее существенные признаки группировки.

Группировка позволяет получить результаты, по которым можно изучить состав совокупности, характерные черты и свойства явлений, выявить закономерности и взаимосвязи. Для определения числа групп воспользуемся формулой Стерджесса:

$$n=1+3.322 \lg N,$$

где n-число групп; N – численность единиц совокупности.

Величина интервала определяется делением размаха вариации на число групп:

$$i = (x_{\max} - x_{\min}) / n,$$

где $x_{\max}$ и $x_{\min}$ – максимальное и минимальное значения признака, n – число групп:

Балансовый метод служит для отражения соотношений, пропорций двух групп взаимосвязанных экономических показателей, итоги которых должны быть тождественными. В экономическом анализе этот метод используется при анализе обеспеченности предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, топливом и т.д. Кроме того, балансовый метод используется для определения размера влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя, если известно влияние остальных факторов:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n \Delta y(x_i),$$

где y – результативный показатель;

x – влияющие на него факторы.

Средние величины в экономическом анализе используют для обобщенной количественной характеристики совокупности однородных явлений по определенному признаку. Например, средняя заработная плата рабочих используется для обобщающей характеристики уровня оплаты труда изучаемой совокупности рабочих конкретного предприятия. Вследствие того, что средние величины характеризуют массовые данные обобщенно, не детализируя, при проведении экономического анализа необходимо

раскрывать их содержание, дополняя их среднегрупповыми и индивидуальными показателями.

Сравнение в экономическом анализе применяется для определения размеров и причин различий в использовании ресурсов и эффективности деятельности:

а) *сравнение фактических данных с плановыми* позволяет определить степень выполнения плана за месяц, квартал или год.

б) *сравнение достигнутого уровня по тем или иным показателям с данными перспективного плана* дает возможность проследить ход выполнения перспективного плана и задач на будущий период.

в) *сравнение с утвержденными нормами* необходимо для выявления экономии или перерасхода ресурсов на производство продукции, для оценки эффективности их использования в процессе производства и определения утраченных возможностей увеличения выпуска продукции и снижения ее себестоимости.

г) *сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых лет*. Сравниваются результаты сегодняшнего дня с предыдущим, текущего месяца, квартала, года с прошедшим. Это дает возможность оценить темпы изменения изучаемых показателей и определить тенденции и закономерности развития экономических процессов.

Выявление факторов, составляющих хозяйственный процесс, умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия.

Метод ценных подстановок – это приём последовательного изолирования факторов, когда изменение каждого фактора рассматривают при фиксированных показателях остальных.

При использовании этого способа очередность учёта показателей следующая: количественные, структурные, качественные. Если модель представлена несколькими количественными и/или качественными показателями, последовательность подстановки определяется путем

логического анализа. На первое место ставятся показатели, которые дают более общую характеристику данного явления, и те показатели, которые мало зависимы от показателей, представленных в этой модели.

Пример 1. Провести факторный анализ методом ценных подстановок и интегральным методом. Необходимо исследовать влияние факторов изменения величины фондоотдачи на изменение производства продукции.

Для этого представим объём производственной продукции как произведение основных производственных средств в стоимостном выражении и фондоотдачи. Исходные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

Показатель	Обозначение	Прошлый год (0)	Отчётный период (1)	Отклонение гр.4-гр.3 (∇)
Объём продукции, млн. руб.	П	56,3	92,3	+36
Основные средства, млн. руб.	ОС	11,8	12,9	+1,1
Фондоотдача (руб./руб.)	ФО=П/ОС	4,78	7,16	+2,4

Используя МЦП, находим:

1. Влияние изменения величины основных средств (количественного фактора или фактора экстенсивного развития):

$$\nabla \text{Пос} = \text{ФО}(0) * \text{ОС}(1) - \text{П}(0) = \text{ФО}(0) * \nabla \text{ОС}.$$

$$\nabla \text{Пос} = 4,78 * 12,9 - 56,3 = 4,78 * (+1,1) = 5,2 \text{ (млн. руб.)}.$$

2. Влияние изменения фондоотдачи (качественного фактора или фактора интенсивного развития):

$$\nabla \text{Пфо} = \text{П}(1) - \text{ФО}(0) * \text{ОС}(1) = \text{ОС}(1) * \nabla \text{ФО}.$$

$$\nabla \text{Пфо} = 12,9 * (+2,4) = 30,8 \text{ (млн. руб.)}.$$

3. Проверяем суммарное влияние факторов:

$$\nabla \text{П} = \nabla \text{Пос} + \nabla \text{Пфо}.$$

$$\nabla \text{П} = 5,2 + 30,8 = +36 \text{ (млн. руб.)}.$$

Используя ИМ и его выведенные формулы для моделей подобного типа:

1.

$$\nabla \text{Пос} = \Phi O(O) * \nabla OC + (\nabla OC * \nabla \Phi O) / 2.$$

$$\nabla \text{Пос} = 4,78 * (+1,1) + (+1,1) * 2,4 / 2 = 7 \text{ (млн. руб.)}.$$

2.

$$\nabla \text{Поф} = OC(O) * \nabla \Phi O + (\nabla OC * \nabla \Phi O) / 2.$$

$$\nabla \text{Пфо} = 11,8 * (+2,4) + (+1,1) * 2,4 / 2 = 29 \text{ (млн. руб.)}.$$

3. Проверка суммарного влияния факторов:

$$\nabla \Pi = \nabla \text{Пос} + \nabla \text{Пфо}.$$

$$\nabla \Pi = 7 + 29 = 36 \text{ (млн. руб.)}.$$

Выводы: Таким образом, основным фактором, оказавшим решающее значение на увеличение объема производства в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом, является изменение качественного фактора-фондоотдачи основных производственных фондов, обеспечившего увеличение объема производства на 29 млн. рублей, что свидетельствует об интенсивном процессе развития производства.

Пример 2. По таблице 5 определить влияние на прирост продукции экстенсивных и интенсивных факторов изменения основных производственных фондов.

В таблице 5 представлены отчетные данные по предприятию за два года.

Таблица 5

Показатели	1-й год	2-й год	Отклонение в %
1. Продукция, тыс. руб.	79700	83610	104,9
2. а) Производственный персонал, чел.	381	382	100,3
б) Заработная плата, тыс. руб.	11628	11900	102,8
3. Материальные затраты, тыс. руб.	50228	52428	104,4
4. а) Основные производственные фонды, тыс. руб.	74350	78581	105,7
б) Амортизация, тыс. руб.	8311	8726	105,0
4. Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб.	16007	16241	101,5

Решение:

Влияние на прирост продукции определяется с помощью метода цепных подстановок.

Влияние экстенсивности на прирост продукции в стоимостном выражении можно определить, как влияние количественного показателя - величины основных производственных фондов.

Влияние экстенсивности основных производственных фондов на прирост продукции равно произведению фондоотдачи основных производственных фондов в первом году на изменение величины основных фондов за два года. Фондоотдача основных производственных фондов определяется как продукция, деленная на величину основных производственных фондов, и составит:

в первом году $79700/74350 = 1,072$ оборота за год;

во втором году $83610/78581 = 1,064$ оборота за год.

Тогда влияние экстенсивности основных производственных фондов на прирост продукции в абсолютном выражении составит:

$$\Delta N_{\text{экст}} = 1,072 * (78581 - 74350) = 4535,7 \text{ тыс. руб.}$$

В процентах — это отношение прироста объема продукции за счет изменения основных производственных фондов к приросту величины продукции, умноженной на 100%.

Прирост продукции за два года составил $83610 - 79700 = 3910$ тыс. руб.

Таким образом, влияние экстенсивности основных производственных фондов на прирост продукции в процентах составляет:

$$\Delta N_{\text{экст}}\% = (4535,7 : 3910) * 100 = 116\%.$$

Влияние экстенсивности основных производственных фондов на прирост продукции в процентах можно также рассчитать, как отношение темпа прироста основных производственных фондов в процентах к темпу прироста продукции в процентах: $5,7:4,9 * 100 = 116\%$.

Влияние интенсивности равно влиянию качественного показателя - фондоотдачи основных производственных фондов и рассчитывается как

произведение изменения фондоотдачи за два года на величину основных производственных фондов во втором году.

$$\Delta \text{Нинтенс} = (1,064 - 1,072) * 78581 = -625,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Нинтенс}\% = (-625,5 : 3910) = -16\% \text{ или } 100 - 116 = -16\%.$$

Таким образом, уменьшение фондоотдачи на предприятии во втором году привело к уменьшению интенсивности производства и снижению объема продукции на 16%.

Решающим фактором явился фактор экстенсивности в виде увеличения основных производственных фондов.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Используя данные таблицы 6:

Таблица 6

№ п/п	Образование	Стаж работы (лет)	Средняя заработная плата (руб.)
1	Среднее	10	55000
2	Высшее	4	69000
3	Техническое	5	56000
4	Среднее	4	45000
5	Высшее	1	46000
6	Высшее	5	65000
7	Среднее	4	43000
8	Техническое	2	36000
9	Среднее	3	35000
10	Среднее	4	32000
11	Высшее	5	58000
12	Среднее	6	41000
13	Высшее	6	58000
14	Техническое	3	40000
15	Среднее	6	38000
16	Среднее	7	42000
17	Высшее	6	70000
18	Техническое	3	45000
19	Высшее	3	55000
20	Среднее	7	45000

Выполните группировку рабочих предприятия по уровню образования, стажа работы и средней заработной платы. Результаты группировки оформите в таблицу. определите по каждой группе средний стаж работы и их среднюю заработную плату. Сделайте выводы.

Задание 2. Имеются следующие данные о финансовых результатах деятельности строительных предприятий, входящих в состав коммерческой строительной фирмы, приведенные в таблице 7.

Таблица 7

№ предприятия	Прибыль (млн. руб.)	Рентабельность (%)
1	24	32
2	17	24
3	22	35

Определите среднюю рентабельность фирмы в текущем году.
Сделайте выводы.

ТЕМА 6. Экономико-математические методы анализа хозяйственной деятельности

Цель занятия - изучение экономико-математических методов экономического анализа. Применение методов экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Вопросы, выносимые на дискуссию:

1. Детерминированное моделирование.
2. Анализ факторных систем.
3. Стохастическое моделирование.
4. Способы анализа количественного влияния факторов на изменение результативного показателя.

Теория и примеры решения задач

Выявление факторов, составляющих хозяйственный процесс, умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия.

Среди многочисленных *экономико-математических методов*, наиболее широко применяемых в аналитических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий, можно выделить методы линейного программирования и теории игр. Эти методы, как правило, предназначены для решения задач оптимизации каких-либо участков производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Пример 1. (на линейное программирование). Предприятие изготавливает 2 вида продукции А и Б. Для их изготовления используется 3 вида сырья. Требуется разработать производственную программу так, чтобы получить максимальную прибыль. Предполагается, что оба вида продукции пользуются одинаковым спросом.

Исходные данные представлены в таблице 8.

Таблица 8

Виды сырья	Нормы расхода на одно изделие, кг		Общее количество сырья
	А	Б	
1	24	8	600
2	8	8	240
3	6	24	504
Прибыль от продажи одного изделия, руб.	60	80	

Обозначим за X - количество продукции А, Y - количество продукции Б и составим экономико-математическую модель задачи:

1) целевая функция (максимальная прибыль) будет иметь вид:

$$F = 60X + 80Y \rightarrow \max$$

2) система ограничений связана с общим количеством сырья, имеющегося в организации, а также с тем, что количество изделий не может быть отрицательной величиной:

$$\begin{cases} 24X + 8Y \leq 600 \\ 8X + 8Y \leq 240 \\ 6X + 24Y \leq 504 \\ X > 0 \\ Y > 0 \end{cases}$$

Решение:

Решим задачу графическим методом (рис.). Для нахождения решения будем использовать следующий алгоритм.

1. Преобразуем все неравенства в равенства и строим для них графики.

$$\begin{cases} 24X + 8Y = 600 \\ 8X + 8Y = 240 \\ 6X + 24Y = 504 \\ X = 0 \\ Y = 0 \end{cases}$$

Для построения прямых, характеризующих данную задачу, берем по две точки, для простоты расчетов и построения выбираем точки пересечения прямых с осями координат. Для первого уравнения это точки (0,25) и (75,0), для

второго уравнения - точки (0,30) и (30,0), для третьего уравнения - точки (0,84) и (21,0).

2.Находим полуплоскости, определяющие ограничения задачи, для этого берем во внимание знаки неравенств и подставляем в уравнение точку с координатами (0,0). Она удовлетворяет условиям задачи (0 меньше 600). Следовательно, это и есть искомая полуплоскость.

3.Находим многоугольник решений. Это будет многоугольник, состоящий из различных комбинаций выпуска изделий А и Б, удовлетворяющий ограничениям задачи. Если многоугольник построить невозможно, то задача не имеет решений. В данной задаче - это многоугольник ОАВСД.

4.Строим вектор с координатами из целевой функции (60,80).

5.Строим прямую, проходящую через многоугольник решений, с координатами, взятыми из целевой функции, так чтобы она имела общие точки с многоугольником решений, и передвигаем ее в направлении вектора с координатами из целевой функции, и таким образом находим точки, в которых целевая функция принимает максимальное значение. Это может быть одна точка, несколько точек или даже прямая.

6.Определяем координаты точки максимума функции и вычисляем значение целевой функции в этой точке.

Точкой максимума функции является точка С. Ее точные координаты рассчитываются решением системы из второго и третьего уравнения, так как эта точка является пересечением двух прямых - графиков этих уравнений.

$$\begin{cases} 8X + 8Y = 240 \\ 6X + 24Y = 504 \end{cases}$$

В результате решения системы уравнений получаем

$$X = 12$$

$$Y = 18$$

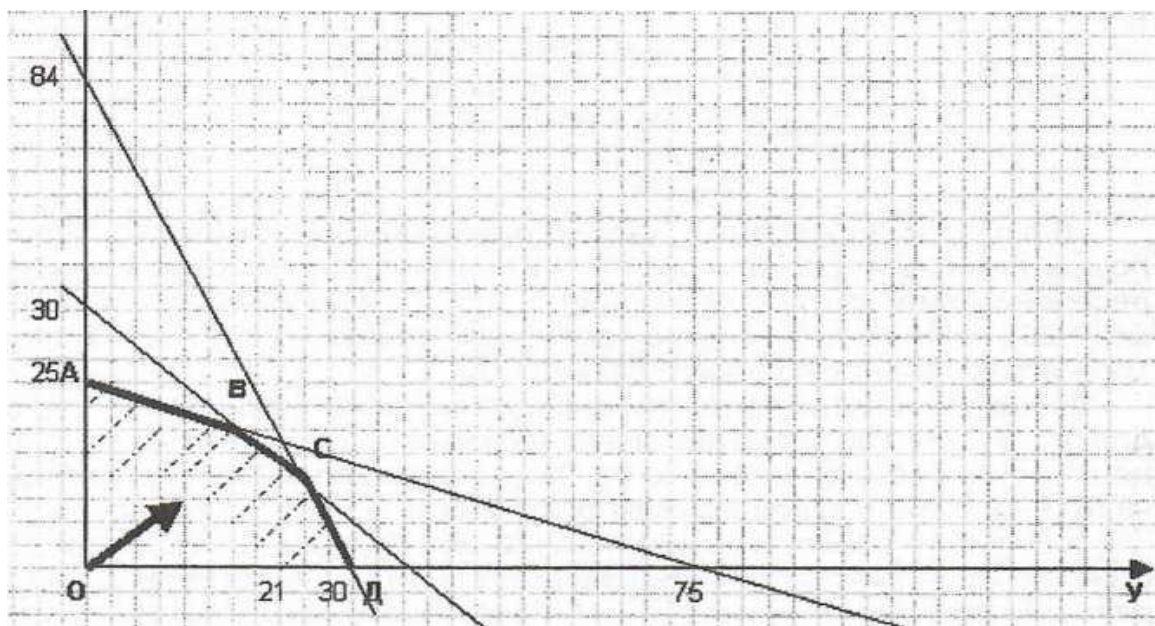


Рис. 1 График решения задачи

7. Рассчитываем значение целевой функции в полученной точке

$$F_{\max} = 60 * 12 + 80 * 18 = 2160 \text{ (руб.)}.$$

Таким образом, при заданных условиях предприятие может получить максимальную прибыль в размере 2160 руб., для чего оно должно выпустить 12 изделий типа А и 18 изделий типа Б.

Математическая теория игр

Математическая теория игр исследует оптимальные стратегии в ситуациях игрового характера. К ним относятся ситуации, связанные с выбором производственных решений, хозяйственных взаимоотношений между предприятиями, предприятиями и банками. Формализуя конфликтные ситуации математически, их можно представить как игру нескольких игроков, каждый из которых преследует цель максимизации своей выгоды.

Решение подобных задач требует определенности в формулировании их условий: установления количества игроков и правил игры, выявления возможных стратегий и возможных выигрышей.

Пример 2. (математическая теория игр). Фирма производит зонтики от дождя и солнцезащитные очки. Какая будет погода летом неизвестно. Предприятие должно выбрать стратегию, что ему производить и в каком количестве, чтобы получить оптимальный размер дохода. При этом имеются следующие условия, представленные в таблице 9 .

Таблица 9

Вид продукции	Себестоимость	Оптовая цена	Количество в дождливое лето	Количество в солнечное лето
зонты	50	100	10000	4000
очки	80	150	3000	8000

Существуют два игрока: предприятие и природа, у которых есть две стратегии, расчет дохода по каждой стратегии приведен в таблице 10. Жирным выделен недополученный доход (убыток).

Максимальный доход в размере 760000 руб. будет получен, если лето окажется солнечным и предприятие будет ориентировано на солнечную погоду при выпуске продукции. Однако, если предприятие будет ориентироваться на солнечную погоду, а лето окажется дождливым, то оно получит самый маленький доход 10000 руб. Для того, чтобы получать стабильный доход постоянно, не зависимо от погоды, предприятие должно опираться на золотую середину, когда оно не получит максимальный доход, но и не будет сильно рисковать.

Таблица 10

Природа	Стратегии	Солнечное лето С	Дождливое лето Д	Минимум по строкам
	А Ориентирование	$4000 \cdot (100 - 50) + 8000 \cdot (150 - 50)$	$4000 \cdot (100 - 50) + 3000 \cdot (150 - 50)$	10000

Предприятие	на солнечную погоду	80)=760000	80)-(8000-3000)*80=10000	
	Б Ориентирование на дождливую погоду	4000*(100-50)+3000*(150-80)-(10000-4000)*50=110000	10000*(100-50)+3000*(150-80)=710000	110000
	Максимум по столбцам	760000	710000	

Для этого необходимо произвести следующие расчеты. Обозначим вероятность стратегии А через X, тогда вероятность стратегии Б будет 1 - X. Получим уравнение:

$$760000X + 10000(1 - X) = 110000X = 710000(1 - X),$$

Оно имеет решение $X = 0,52$, соответственно $1-X = 0,48$.

Тогда величина среднего дохода составит

$$760000 * 0,52 + 10000 * 0,48 = 110000 * 0,52 + 710000 * 0,48 = 400000 \text{ (руб.)}.$$

Для получения среднего дохода потребуется изготовить:

$$(4000 \text{ зонтов} + 8000 \text{ очков}) * 0,52 + (1000 \text{ зонтов} + 3000 \text{ очков}) * 0,48 = \\ = 5080 \text{ зонтов и } 5600 \text{ очков}.$$

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. Провести факторный анализ с целью выявления влияния на прибыль изменения цен, если известно, что выручка от продажи продукции в базисном году составила 600 тыс. руб., в отчетном году 950 тыс. руб. В отчетном году выручка в ценах базисного года составила 800 тыс. руб. Прибыль от продажи в базисном году составила 200 тыс. руб., в отчетном году - 300 тыс. руб.

ТЕМА 7 Система комплексного экономического анализа и поиска резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности

Цель занятия - изучение приемов и методов комплексного экономического анализа. Применение приемов и методов комплексного экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Вопросы для самостоятельной работы:

1. Классификация факторов и резервов повышения эффективности производства.
2. Комплексная оценка резервов производства, ее методы.
3. Экстенсивные и интенсивные факторы роста производства.

Теория и примеры решения задач

Выявление факторов в ходе комплексного экономического анализа, составляющих хозяйственный процесс, умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия.

Практика комплексного экономического анализа уже выработала методику анализа с использованием форм финансовой отчетности предприятия и предполагает следующие мероприятия:

- качественная оценка динамики основных экономических показателей предприятия: объема производства и реализации продукции, численности персонала и производительности труда, материалоемкости продукции, затрат на рубль товарной продукции, прибыли и рентабельности;
- количественная оценка изменений в техническом, технологическом и организационном уровнях развития производства и социального развития коллектива предприятия;
- определение степени использования основных производственных средств, материальных, трудовых и финансовых ресурсов и влияния этой величины на показатели экономической эффективности производства;

- выявление основных факторов, обусловивших отклонение фактических показателей деятельности предприятия от нормативных, достигнутых в предыдущем отчетном периоде, запланированных или среднеотраслевых;
- изыскание и измерение текущих и перспективных резервов повышения эффективности производства и разработка комплекса мероприятий по их и использованию;
- определение влияния отдельных сторон деятельности производственных звеньев (бизнес-единиц) и исполнителей на общие ее результаты;
- подготовка информации для выбора оптимальных управленческих решений.

Сравнительную комплексную оценку хозяйственной деятельности используют в двух случаях.

Во-первых, когда требуется сопоставить работу *нескольких* хозяйственных объектов по имеющимся данным об их деятельности на основе единой системы показателей.

Во-вторых, комплексная оценка используется для сравнения результатов производственной деятельности какого-либо хозяйственного объекта во времени.

К методам сравнительной комплексной оценки относятся следующие: суммирование значений всех показателей, суммы мест, суммы баллов.

К примеру, при применении метода суммы мест в упорядоченной совокупности анализируемых показателей лучшему значению присваивается первое место, следующему второе и т.д. Затем аналогично ранжируется второй показатель. Далее полученные места суммируются. Чем меньше получается результат, тем выше его место в данном рейтинге.

Комплексная оценка методом суммы определяется путем суммирования фактических значений показателя или их темпов роста по отношению к базе сравнения. Недостатком метода является возможность получения высокой оценки по общему показателю при отставании отдельных показателей. То есть, при применении данного метода происходит

сглаживание общего результата. Если рост показателей-критериев оценивается положительно, то интегрировать их с теми показателями, уменьшение которых так же оценивается положительно, нельзя.

Многомерные сравнения необходимы для комплексной оценки результатов хозяйствования. В ходе проведения комплексной оценки многомерных показателей используются такие приемы, как построение многомерных диаграмм, проведение матричного анализа, рейтинговой оценки.

В ходе комплексного экономического анализа можно выделить семь основных направлений анализа:

1. *Горизонтальный (временной) анализ* — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.
2. *Вертикальный (структурный) анализ* — определение структуры финансовых показателей (удельные значения каждого показателя в их сумме).
3. *Трендовый анализ* — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики изменения показателя.
4. *Анализ относительных показателей* (финансовых коэффициентов) — расчет числовых отношений в различных формах отчетности, определение взаимосвязей показателей.
5. *Сравнительный анализ.*

Горизонтальный анализ пассивов позволяет проследить динамику собственного капитала, обеспечивающего финансовую независимость и финансовую устойчивость и выявить изменение обязательств в разрезе сроков их погашения. Выявленным изменениям следует дать оценку и в случае обнаружения неблагоприятных тенденций, таких как уменьшение собственного капитала, заметный рост краткосрочных обязательств необходимо выявить причины этого и устранить их.

Примерные схемы аналитических таблиц для проведения горизонтального анализа активов и пассивов баланса (табл.11, 12).

Таблица 11

Горизонтальный анализ актива баланса (тыс. руб.)

Наименование статей	Сумма			Динамика (прирост +; уменьшение–)					
				абсолютная сумма			в %		
	на конец 2021 года	на конец 2020 года	на конец 2019 года	2020 г. - 2019 г.	2021 г. - 2020 г.	2021г - 2019г	2020 г. к 2019 г.	2021 к 2020 г.	2021 г. к 2019 г.
1	3	4	5	5	6	7	8	9	10
1. Внеоборотные активы									
2. Оборотные активы, в т.ч.:									
3. Запасы и затраты									
4. Дебиторская задолженность									
5. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения									
6. Баланс									

Таблица 12

Горизонтальный анализ пассива баланса (тыс. руб.)

[illegible]

6. Займы и кредиты, прочие краткосрочные обязательства									
7. Доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов									
8. Баланс									

Для того чтобы выявить изменения в структуре имущества и источников финансирования надо использовать метод *вертикального баланса* в сочетании с горизонтальным. В этом случае мы должны определить структуру баланса по группам активов и пассивов на начало и конец отчетного периода и найти изменения структуры.

Примерные схемы аналитических таблиц для проведения вертикального анализа активов и пассивов баланса представлены в таблице 13,14.

Другим источником информации экономического анализа служит «Отчет о финансовых результатах», также являющийся обязательной формой отчетности российских организаций.

Таблица 13

Вертикальный анализ актива баланса (тыс. руб.)

Наименование статей	Доля в итоге баланса, %			Изменение доли (прирост +; уменьшение–)		
	на конец 2019 года	на конец 2020 года	на конец 2021 года	2020 г. - 2019 г.	2021 г. - 2020 г.	2021г - 2019г
1	3	4	5	5	6	7
1. Внеоборотные активы						
2. Оборотные активы, в т.ч.:						
3. Запасы и затраты						
4. Дебиторская задолженность						
5. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения						
6. Баланс	100	100	100	х	х	х

Таблица 14

Вертикальный анализ пассива баланса (тыс. руб.)

Наименование статей	Доля в итоге баланса, %			Изменение доли (прирост +; уменьшение–)		
				абсолютная сумма		
	на конец 2019 года	на конец 2020 года	на конец 2021 года	2020 г. – 2019 г.	2021 г. – 2020 г.	2021г – 2019г
1	3	4	5	5	6	7
1. Собственный капитал						
2. Заемный капитал, в т.ч.:						
3. Долгосрочные обязательства						
4. Краткосрочные обязательства, из них:						
5. Кредиторская задолженность						
6. Займы и кредиты, прочие краткосрочные обязательства						
7. Доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов						
8. Баланс	100	100	100	х	х	х

В отличие от баланса, в котором данные представлены на определенную отчетную дату, в «Отчет о финансовых результатах» включены сведения за отчетный период нарастающим итогом. Отчет, составленный за 2 квартал, содержит данные за полугодие, за 3 квартал – включает результаты за три квартала.

Основным методом составления отчета является метод начисления, как это принято и в международной практике. Это означает, что доходы и связанные с их извлечением расходы признаются не в момент фактического поступления или расходования денежных средств, а в момент перехода права собственности на товары (работы, услуги).

Однако наряду с этим основным методом может применяться и кассовый метод, при котором доходы и расходы признаются с момент их фактического поступления или расходования, но только в том случае, когда договором определен момент перехода права собственности только после поступления (уплаты) денежных средств.

Структура «Отчета о финансовых результатах» представлена в таблице 15.

Таблица 15

Структура «Отчета о финансовых результатах» (тыс.руб.)

Наименование показателя	За аналогичный период предшествующего года	За отчетный период
Выручка		
Себестоимость		
Валовая прибыль (убыток)		
Коммерческие расходы		
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж		
Проценты к получению		
Проценты к уплате		
Доходы от участия в других организациях		
Прочие доходы		
Прочие расходы		
Прибыль (убыток) до налогообложения		
Текущий налог на прибыль		
Чистая прибыль		

В начале отчета приводятся показатели, характеризующие финансовый результат по основной деятельности, в их числе:

выручка от продажи товаров, работ услуг – по этой статье показывается выручка за минусом косвенных налогов (акцизов, НДС и аналогичных обязательных платежей);

себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг – по этой статье у торговых организаций показывается покупная стоимость товаров, а организаций производящих продукцию (выполняющих работы и оказывающих услуги) данная статья отражает затраты, связанные с их производством (выполнением);

валовая прибыль – данная статья отражает разницу между выручкой и себестоимостью; (Необходимо заметить, что в экономической литературе под валовой прибылью нередко понимается общая суммарная прибыль, полученная по всем хозяйственным операциям организации).

коммерческие расходы – характеризует затраты, связанные со сбытом продукции;

управленческие расходы – отражает расходы, связанные с управленческим процессом (административно-управленческие, аудиторские, консультационные и т.п.);

прибыль (убыток) от продаж –отражает прибыль, полученную от основной деятельности, сформированную с учетом всех затрат. Для выявления этой суммы из валовой прибыли необходимо вычесть коммерческие и управленческие расходы.

После показателей, характеризующих финансовые результаты от основной деятельности, приведены показатели, отражающие результаты от финансовой и прочих видов деятельности организации.

В их составе выделяют: проценты к получению и проценты к уплате, доходы от участия в других организациях. Эта группа статей по существу позволяет выявить результаты от финансовой деятельности организации.

К прочим доходам и расходам относятся полученные и уплаченные штрафы, суммы страхового возмещения, погашение ранее списанной дебиторской задолженности и др.

С учетом этих статей формируется и отражается прибыль (убыток) до налогообложения. Она рассчитывается как сумма прибыли от продаж, процентов к получению и прочих доходов за минусом процентов к уплате и прочих расходов.

Чистая прибыль представляет собой разницу между суммой прибыли до налогообложения и суммой текущего налога на прибыль.

Для расчета чистой прибыли необходимо определить сумму налога, подлежащего уплате за отчетный период. Для этого сумму прибыли до налогообложения следует умножить на налоговую ставку (20%) и скорректировать полученную сумму налога с учетом отложенных налоговых активов и обязательств.

Отложенные налоговые активы и обязательства возникают в результате различий налогового и бухгалтерского учета. Например, расходы, признаваемые в бухгалтерском учете, могут не признаваться (полностью или

частично) в налоговом учете, в частности это касается нормируемых расходов (например, компенсации по использованию личного транспорта в служебных целях и т.п.). В этих случаях возникают так называемые постоянные налоговые разницы, на которые необходимо увеличить сумму прибыли для исчисления налога.

Текущий налог на прибыль, показанный в отчете, рассчитывается на основании следующего алгоритма:

$$ТНП = УСН + ПНО + ОНА - ОНО, \text{ где:}$$

ТНП – текущий налог на прибыль;

УСН – условный расход по налогу на прибыль (прибыль до налогообложения * ставка налога)

ПНО – постоянные налоговые обязательства (постоянные разницы * ставка налога)

ОНА – отложенные налоговые активы (вычитаемые временные разницы * ставка налога)

ОНО – отложенные налоговые обязательства (налогооблагаемые временные разницы * ставка налога).

Важным направлением анализа финансового состояния является оценка ликвидности баланса.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности компании, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств компании ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в *сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.*

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы.

A1. К наиболее ликвидным активам относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

Стоимость активов данной группы рассчитывается следующим образом:

$$A1 = \text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} \\ (\text{стр. 250} + \text{стр. 260}).$$

A2. Быстрореализуемые активы представляют собой дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

$$A2 = \text{Краткосрочная дебиторская задолженность} (\text{стр. 240}).$$

A3. Медленно реализуемые активы — статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

$$A3 = \text{Запасы} + \text{Долгосрочная дебиторская задолженность} + \text{НДС} + \\ \text{Прочие оборотные активы} (\text{стр. 210} + \text{стр. 220} + \text{стр. 230} + \text{стр. 270}).$$

A4. Трудно реализуемые активы составляют статьи раздела I актива баланса — обычно внеоборотные активы.

$$A4 = \text{Внеоборотные активы} (\text{стр. 190}).$$

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства — кредиторская задолженность.

$$П1 = \text{Кредиторская задолженность} (\text{стр. 620}).$$

П2. Краткосрочные пассивы состоят из краткосрочных заемных средств, задолженности участникам по выплате доходов, прочих краткосрочных пассивов.

$П2 = \text{Краткосрочные заемные средства} +$
 $\text{Задолженность участ-никам по выплате доходов} + \text{Прочие краткосрочные}$
 $\text{обязательства (стр. 610} + \text{стр. 630} + \text{стр. 660)}.$

П3. Долгосрочные пассивы — статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

$П3 = \text{Долгосрочные обязательства} +$
 $\text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих}$
 $\text{расходов и платежей (стр. 590} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650)}.$

П4. Постоянные, или устойчивые, пассивы — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

П4 — Капитал и резервы (собственный капитал организации) (стр. 490).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Анализ ликвидности баланса выполняется с использованием двух подходов - *имущественного* и *функционального*. Суть *первого* подхода заключается в оценке сбалансированности активов и пассивов по срокам, *второго* - в установлении функционального соответствия между источниками финансирования и их использованием в инвестиционном, операционном и денежном циклах компании.

В основе анализа ликвидности баланса лежит «*золотое правило финансирования*», которое заключается в следующем.

1. *Пассив - причина, актив - следствие*: привлеченные в пассив источники финансирования определяют возможности организации в плане формирования активов. При этом устойчивые пассивы являются источниками финансирования активов с длительным сроком использования, а краткосрочные пассивы — ликвидных активов с коротким сроком использования.

2. Сроки привлечения источников финансирования должны превышать сроки размещения средств в активах. Именно это превышение обеспечивает возможность погашения обязательств по мере естественного для рассматриваемого вида деятельности преобразования активов в денежные

средства. Это значит, что собственный капитал выступает источником финансирования внеоборотных активов, долгосрочные обязательства - запасов, краткосрочные кредиты и займы - дебиторской задолженности, а кредиторская задолженность - денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

В таблице 16 представлены активы, сгруппированные по степени ликвидности и пассивы, сгруппированные по степени востребованности.

Таблица 16

Группировка активов и пассивов

Актив баланса	Соотношение	Пассив баланса	Излишек/Дефицит
1.Наиболее ликвидные активы (A1)	$A4 < П4$	1.Наиболее срочные обязательства (П1)	$П4 - A4$
2.Быстро реализуемые активы (A2)	$A3 > П3$	2.Краткосрочные пассивы (П2)	$A3 - П3$
3.Медленно реализуемые активы (A3)	$A2 > П2$	3.Долгосрочные пассивы (П3)	$A2 - П2$
4.Трудно реализуемые активы (A4)	$A1 > П1$	4.Постоянные пассивы (П4)	$A1 - П1$

Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения активов и пассивов:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4$$

При соблюдении таких соотношений наиболее ликвидные активы покрывают собой наиболее срочные обязательства, быстро реализуемые активы покрывают краткосрочные обязательства, медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы, а трудно реализуемые активы не превышают постоянных пассивов. В том случае, когда соблюдаются три первых соотношения, то и четвертое будет выполняться.

В случаях отклонения от указанных параметров одного или нескольких соотношений ликвидность баланса будет в большей или меньшей мере отклоняться от абсолютной. Недостаток активов по более ликвидным группам не может компенсироваться активами других групп.

Пример 1. Проведем анализ ликвидности бухгалтерского баланса на примере. Имеются данные бухгалтерского баланса ООО «Радонеж», сгруппированных по статьям актива по степени ликвидности и пассива по срокам погашения обязательств по состоянию на начало и конец 2021 года, тыс.руб. (табл.17).

Таблица 17

Группировка активов и пассивов

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платежный излишек или недостаток	
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7=2-5	8=3-6
1.Наиболее ликвидные активы (А1)	190000	558021	1.Наиболее срочные обязательства (П1)	90000	371655	100000	186366
2.Быстро реализуемые активы (А2)	20000	35825	2.Краткосрочные пассивы (П2)	0	0	20000	35825
3.Медленно реализуемые активы (А3)	80000	19453	3.Долгосрочные пассивы (П3)	150000	111375	-70000	-91922
4.Трудно реализуемые активы (А4)	200000	282912	4.Постоянные пассивы (П4)	250000	413181	-50000	-13026
БАЛАНС	490000	896211	БАЛАНС	490000	896211	-	-

Сопоставляя средства актива (А1,А2,А3,А4) бухгалтерского баланса ООО «Радонеж», с обязательствами пассива (П1,П2,П3,П4), наблюдается выполнение только трех условий: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A4 < П4$, т.е. предприятие способно вовремя погасить активами только срочные и краткосрочные свои обязательства и не в состоянии погасить долгосрочные обязательства

Поскольку одно из условий не выполняется: $A3 > П3$; то баланс не является абсолютно ликвидным, т.е. предприятие не может полностью отвечать по своим обязательствам, так как срок превращения активов в денежные средства превышает срок начала погашения обязательств.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.18) оценить его ликвидность, результаты оформить в таблицу, сделать выводы.

Таблица 18
(тыс. руб.)

номер п./п.	Наименование статей	На начало года	На конец года
	2	3	4
	АКТИВ		
1.	Внеоборотные активы		
1.1.	Основные средства	1480	1561
1.2.	Нематериальные активы	807	954
1.3.	Прочие внеоборотные средства	405	312
	Итого по разделу 1	2692	2827
2.	Оборотные активы		
2.1.	Запасы (сырье, материалы, готовая продукция и др.)	941	1420
2.2.	Налог на добавленную стоимость	156	249
2.3.	Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	2000	3000
2.4.	Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	1590	1976
2.5.	Краткосрочные финансовые вложения	781	852
2.6.	Денежные средства	240	630
	Итого по разделу 2	5708	8127
	БАЛАНС	8400	10954
	ПАССИВ		
3.	Капитал и резервы		
3.1.	Уставный капитал	320	709
3.2.	Добавочный и резервный капитал	211	385
3.3.	специальные фонды и целевое финансирование	321	460
3.4.	нераспределенная прибыль отчетного года	241	366
	Итого по разделу 3	1093	1920
4.	Долгосрочные обязательства (займы, кредиты)	1400	2300
5.	Краткосрочные обязательства		
5.1.	Заемные средства (займы и кредиты)	1433	2080
5.2.	Кредиторская задолженность (по налогам и сборам, поставщикам и подрядчикам, персоналу, государт. внебюджетным фондам)	4175	3761
5.3.	Резервы предстоящих расходов	299	893
	Итого по разделу 5	5907	6734
	БАЛАНС	8400	10954

Задание №2. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.18) рассчитать относительные показатели структуры и состава финансовых

ресурсов предприятия на начало и конец года; определить структурные сдвиги. Результаты вертикального анализа пассива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

Задание №3. Используя данные бухгалтерского баланса предприятия (табл.18), рассчитать показатели динамики, характеризующие изменения капитала и резервов предприятия, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Результаты горизонтального анализа пассива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

Задание №4. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.18) рассчитать относительные показатели структуры и состава имущества предприятия на начало и конец года; определить структурные сдвиги. Результаты вертикального анализа актива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

Задание №5. Используя данные бухгалтерского баланса предприятия (табл.18), рассчитать показатели динамики, характеризующие изменения оборотных и вне оборотных средств предприятия. Результаты горизонтального анализа актива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

ТЕМА 8. Методология комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности

Цель занятия - изучение приемов и методов экономического анализа. Применение приемов и методов экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

8.1 Анализ обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами

8.2 Анализа использования основных производственных фондов,

8.6 Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности

8.3 Анализ производства продукции

8.4 Анализ себестоимости продукции

8.5 Анализ инвестиций, инвестиционных доходов и инвестиционной привлекательности предприятия

8.6 Анализ финансовых результатов деятельности

8.7 Анализ финансового состояния

8.1 Анализ обеспечения предприятия финансовыми ресурсами

Цель занятия - изучение приемов и методов экономического анализа в исследовании потребностей предприятий в финансовых ресурсах.

Теория и примеры решения задач

Финансовые ресурсы (капитал) предприятия представляют собой средства, которыми располагает предприятие для осуществления хозяйственной деятельности.

В задачи анализа входит изучение исходных условий функционирования предприятия; выявление изменений в наличии и структуре капитала за отчетный период и оценка этих изменений; изыскание путей наращивания капитала и повышения уровня его отдачи и укрепления финансовой устойчивости предприятия.

Оптимальное состояние финансовых ресурсов предприятия сферы услуг должно соответствовать следующим критериям:

- *внеоборотные активы* (основной капитал) формируются за счет долгосрочного капитала (собственного и заемного);
- *оборотные активы* (оборотный капитал) финансируются как за счет собственного, так и заемного капитала; преобладающим источником финансирования оборотных активов является краткосрочный заемный капитал.
- *собственный капитал* должен составлять не менее 60% совокупного капитала предприятия (по российским стандартам), чтобы избежать финансовой зависимости от внешних инвесторов и кредиторов;

Структура финансовых ресурсов предприятия представляет собой соотношение различных элементов финансовых ресурсов по источникам их формирования и направлениям размещения (таблица 19).

Таблицы 19

Структура финансовых ресурсов

Использование финансовых ресурсов	Источники финансовых ресурсов
Основной капитал: • Основные фонды • Нематериальные активы • Долгосрочные финансовые вложения (инвестиции в совместные предприятия, различные проекты, займы другим предприятиям)	Собственный капитал: • Уставной капитал; • Добавочный капитал (образуется в результате переоценки имущества или продажи акций выше их номинальной стоимости) • Резервный капитал • Фонд накопления (образуется за счет прибыли, амортизационных отчислений и продажи имущества) • Остаток нераспределенной прибыли • Целевое финансирование (безвозмездно полученные ценности, безвозвратные бюджетные ассигнования на содержание объектов жилищного фонда, соцкультбыта, финансирование социальных программ)
Оборотный капитал: • Запасы • Дебиторская задолженность • Краткосрочные финансовые вложения • Денежные средства	Заемный капитал: • Долгосрочные кредиты и займы • Краткосрочные кредиты и займы • Кредиторская задолженность

Структура капитала представляет собой соотношение всех форм собственных и заемных финансовых ресурсов, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для финансирования активов.

Предприятия, использующие только собственный капитал для осуществления своей хозяйственной деятельности, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития (поскольку не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объёма активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовых возможностей прироста прибыли на вложенный капитал.

Предприятия, использующие заёмный капитал для осуществления хозяйственной деятельности, имеют более высокий потенциал своего развития (за счёт формирования дополнительного объёма активов) и возможности прироста финансовой рентабельности, однако в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства (возрастающие по мере увеличения удельного веса заёмных средств в общей сумме используемого капитала). Использование заёмного капитала для финансирования деятельности предприятия, как правило, выгодно экономически, поскольку плата за этот источник в среднем ниже, чем акционерный капитал (имеется в виду, что проценты по кредитам и займам меньше рентабельности собственного капитала, характеризующей, по сути, уровень стоимости собственного капитала, иными словами, в нормальных условиях заёмный капитал является более дешёвым источником по сравнению с собственным капиталом). *При выборе источника финансирования своей деятельности предприятие должно учитывать как свои возможности, так и преимущества и недостатки каждого из источников получения средств.*

Практика показывает, что не существует единых правил эффективного соотношения собственного и заемного капитала не только для однотипных предприятий, но даже и для одного предприятия на разных стадиях его развития и при различной конъюнктуре товарного и финансового рынков.

Одним из механизмов формирования эффективной структуры капитала является финансовый леверидж (рычаг).

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала и рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{л} = \frac{ЗК}{СК}$$

где $\Phi_{л}$ – финансовый леверидж;

ЗК – средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала предприятием.

Показатель, отражающий уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различной доле использования заемных средств называется эффектом финансового левериджа. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{нп}) \times (R_{э} - ПК) \times \frac{ЗК}{СК}$$

где ЭФР – эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %

Снп – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

$R_{э}$ – рентабельность активов (отношение прибыли до налогообложения к средней стоимости активов), %;

ПК – средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала, %

ЗК – средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала предприятием.

Зная механизм действия трех составляющих данной формулы (налогового корректора финансового левериджа ($1 - \text{Снп}$), дифференциала финансового левериджа ($R_z - \text{ПК}$) и коэффициента финансового левериджа ЗК/СК) можно целенаправленно управлять эффектом финансового левериджа в процессе финансовой деятельности предприятия.

В процессе управления механизмом финансового левериджа необходимо использовать методы оптимизации структуры капитала предприятием.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, то есть максимизируется его рыночная стоимость.

Процесс оптимизации структуры капитала субъекта хозяйствования в рыночных условиях осуществляется в несколько этапов:

- 1 этап. На первом этапе анализируется капитал предприятия. В процессе проведения такого анализа рассчитываются и изучаются в динамике следующие коэффициенты: коэффициент автономии, период оборота капитала, капиталоемкость, коэффициент рентабельности собственного капитала;
- 2 этап. На втором этапе необходимо оптимизировать структуру капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности;
- 3 этап. На третьем этапе необходимо оптимизировать структуру капитала по критерию минимизации его стоимости;
- 4 этап. На четвертом этапе оптимизируется структура капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков;
- 5 этап. На пятом этапе нужно провести формирование целевой структуры капитала установив предельные границы максимальной рентабельности и

минимальной границы рискованной структуры капитала в данный стратегический период.

В результате финансового анализа встает вопрос об определении первоначальной суммы долга по привлеченным финансам предприятия в виде накопленной суммы. В зависимости от используемой ставки он решается путем использования математического дисконтирования или банковского учета.

Математическое дисконтирование является точным формальным решением обратной задачи и использует дисконтный множитель, который определяется по формуле: $1 / (1 + ni)$.

Пример 1:

При применении простого процента наращения 17% годовых через год наращенная сумма составила 5 000 рублей. Какая была первоначальная сумма?

Решение. $5\,000 : (1 + 0,17) = 4\,273$ рублей 50 копеек.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. По данным бухгалтерского баланса предприятия (табл.20)

Таблица 20
(тыс. руб.)

номер п./п.	Наименование статей	На начало года	На конец года
	2	3	4
	АКТИВ		
1.	Внеоборотные активы		
1.1.	Основные средства	1480	1561
1.2.	Нематериальные активы	807	954
1.3.	Прочие внеоборотные средства	405	312
	Итого по разделу 1	2692	2827
2.	Оборотные активы		
2.1.	Запасы (сырье, материалы, готовая продукция и др.)	941	1420
2.2.	Налог на добавленную стоимость	156	249
2.3.	Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	2000	3000

2.4.	Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	1590	1976
2.5.	Краткосрочные финансовые вложения	781	852
2.6.	Денежные средства	240	630
	Итого по разделу 2	5708	8127
	БАЛАНС	8400	10954
	ПАССИВ		
3.	Капитал и резервы		
3.1.	Уставный капитал	320	709
3.2.	Добавочный и резервный капитал	211	385
3.3.	специальные фонды и целевое финансирование	321	460
3.4.	нераспределенная прибыль отчетного года	241	366
	Итого по разделу 3	1093	1920
4.	Долгосрочные обязательства (займы, кредиты)	1400	2300
5.	Краткосрочные обязательства		
5.1.	Заемные средства (займы и кредиты)	1433	2080
5.2.	Кредиторская задолженность (по налогам и сборам, поставщикам и подрядчикам, персоналу, государст. внебюджетным фондам)	4175	3761
5.3.	Резервы предстоящих расходов	299	893
	Итого по разделу 5	5907	6734
	БАЛАНС	8400	10954

Рассчитать относительные показатели структуры и состава финансовых ресурсов предприятия на начало и конец года; определить структурные сдвиги. Результаты анализа пассива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

Задание №2. Используя данные бухгалтерского баланса предприятия (табл.20), рассчитать показатели динамики, характеризующие изменения капитала и резервов предприятия, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Результаты анализа пассива баланса оформить в таблицу, сделать выводы.

Задание № 3. Внеоборотные активы предприятия составляют 5 тыс. руб., запасы 2 тыс. руб., дебиторская задолженность 1 тыс. руб., денежные средства 2 тыс. руб., собственный капитал 8 тыс. руб., долгосрочные обязательства отсутствуют, краткосрочные кредиты банков 1 тыс. руб., кредиторская задолженность 1 тыс. руб. Определите ликвидность баланса.

8.2 Анализа использования основных и оборотных производственных фондов

Цель занятия - изучение приемов и методов экономического анализа в анализе основных и оборотных активов предприятия. Применение приемов и методов экономического анализа в практических исследованиях хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Теория и примеры решения задач

Основной частью производственных фондов являются оборотные фонды. *Оборотные активы* - это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла.

В зависимости от источников финансирования оборотных активов различают валовые, чистые и собственные оборотные активы.

Валовые - общая сумма оборотных активов, сформированных как за счет собственного капитала, так и за счет заемного. На российских предприятиях их величина отражена в итоге 2 раздела бухгалтерского баланса.

Чистые - оборотные активы, сформированные за счет собственных средств и долгосрочных заемных средств. Они могут быть определены как разница между итогом 2 раздела баланса и итогом 5 раздела баланса, в котором показаны краткосрочные обязательства.

Собственные - оборотные активы, сформированные за счет собственного капитала. Они могут быть определены как разница между суммой собственного капитала, показанной в 3 разделе баланса и суммой внеоборотных активов, отраженной в 1 разделе баланса.

Основными элементами оборотных активов являются: материальные запасы: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и прочие запасы; дебиторская задолженность. В ее составе наибольшую долю составляют неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к

получению). Кроме того, она включает векселя к получению; денежные средства: деньги в кассе, на расчетных и депозитных счета) и их эквиваленты: ликвидные краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги других предприятий, государственные казначейские билеты, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти.

В процессе производственно-коммерческой деятельности предприятия его оборотные активы непрерывно совершают оборот в процессе которого происходит постоянная трансформация одних элементов оборотных активов в другие. Движение оборотных активов в процессе оборота проходит 4 основных этапа:

1. Денежные средства (включая их эквиваленты) преобразуются в производственные запасы, т.е. используются для покупки сырья, материалов, полуфабрикатов.

2. Производственные запасы в процессе их переработки превращаются в запасы готовой продукции.

3. Запасы готовой продукции реализуются покупателям и приобретают форму дебиторской задолженности до момента их оплаты.

4. Оплаченная (инкассированная) дебиторская задолженность возвращается в исходную форму активов - денежные средства и это служит началом нового цикла (кругооборота).

Основными характеристиками оборотных средств являются их структура, объем, ликвидность.

Структура оборотных активов зависит от отраслевой принадлежности. Предприятия торговли имеют высокий удельный вес товарных запасов, у финансовых корпораций обычно наблюдается значительная сумма денежных средств и их эквивалентов, предприятия промышленности могут иметь значительные производственные запасы, при этом у предприятий с длительным производственным циклом основное место в структуре оборотных активов будет занимать незавершенное производство.

Объем оборотных активов определяется отраслевой принадлежностью предприятий и размерами предприятий (объемами деятельности). Потребность в оборотных активах, обусловленная характером и размерами производства является довольно стабильной, но на нее могут оказывать влияние и некоторые случайные факторы, под влиянием которых она может в отдельные моменты или периоды резко возрастать.

Исходя из этого, принято выделять системную часть оборотных активов (постоянный оборотный капитал) и варьирующую часть (переменный оборотный капитал).

Системная (постоянная) часть оборотных активов – постоянный неснижаемый минимум оборотных активов, необходимый предприятию для осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

Варирующая (переменная) часть оборотных активов соответствует возрастанию потребности в оборотных активах в определенные периоды или моменты времени, например, в целях создания сезонных запасов сырья.

Соотношение переменной и постоянной части активов служит основой для выбора источников их финансирования и формирования стратегии управления оборотными активами.

Стратегической целью политики управления оборотным капиталом является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними, для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Тактика управление оборотным капиталом заключается в поддержании ликвидности и платежеспособности предприятия и создании условий для получения достаточной прибыли.

Уровень ликвидности находится в прямой зависимости от уровня чистого оборотного капитала и по мере снижения величины последнего нарастает риск утраты ликвидности.

При некотором оптимальном уровне чистого оборотного капитала прибыль становится максимальной, а любое отклонение от него в принципе

нежелательно. Слишком большой объем оборотного капитала также приведет к снижению прибыли так как не весь оборотный капитал будет вовлечен в производство, часть его будет бездействовать, замедлится оборачиваемость, у предприятия возникнут дополнительные издержки по хранению производственных запасов, средства, хранящиеся на счетах также будут приводить к потере прибыли, так как они не используются на инвестирование в активы, приносящие доход, например банковские депозиты, государственные ценные бумаги и т.п.

Таким образом, предприятие в политике управления оборотным капиталом сталкивается с необходимостью поиска компромисса между ликвидностью и доходностью (компромисс: риск - доходность). Достижение такого компромисса требует решения двух задач:

1. Постоянное поддержание платежеспособности - т.е. способности своевременно платить по своим счетам. Для этого на предприятии должно быть организовано управление денежным оборотом в процессе которого необходимо оптимизировать остатки денежных средств на счетах и состыковать поступления и платежи по объему и во времени.

2. Оптимизация объема и структуры активов для повышения ликвидности и рентабельности. Разные виды активов имеют различный уровень ликвидности и по-разному влияют на рентабельность. Необходимо оптимизировать объем оборотного капитала по каждому элементу и его структуру в целом.

Оценка эффективности управления оборотными активами.

Эффективность управления оборотными активами выражается в показателях деловой активности (оборачиваемости) средств, вложенных в оборотные активы. Деловая активность характеризуется скоростью их оборота, которая может выражаться в числе оборотов соответствующих активов и в длительности периода одного оборота. Чем больше число оборотов и меньше длительность одного оборота, тем выше степень деловой активности предприятия. Данные показатели в значительной мере зависят от

отраслевой принадлежности предприятий: есть отрасли с длительным производственным циклом, а есть с коротким.

Для расчета показателей оборачиваемости оборотных средств необходимо рассчитать средний остаток оборотных средств за рассматриваемый период. Он может рассчитываться как средняя арифметическая по данным на начало и конец анализируемого периода или по данным на начало каждого месяца в рамках рассматриваемого периода. Данные об остатках оборотных средств берутся в бухгалтерской отчетности предприятия ф.№1 Бухгалтерский баланс.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов - равен отношению выручки от реализации продукции (берется из ф.№2 «Отчет о финансовых результатах») к средней сумме остатков оборотных средств (рассчитывается по данным 2 раздела актива бухгалтерского баланса). Показывает сколько раз обернулись все оборотные активы предприятия или сумму денежной выручки, полученной на каждый рубль оборотных средств.

Можно рассчитать коэффициенты оборачиваемости в разрезе отдельных элементов оборотного капитала.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - рассчитывается путем деления выручки от реализации на среднюю величину чистой дебиторской задолженности. Показывает сколько раз дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Полезно сравнивать с оборачиваемостью кредиторской задолженности для сравнения условий кредитования предприятием своих партнеров и получения кредитов от них.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - рассчитывается как отношение себестоимости реализованной продукции к средней сумме кредиторской задолженности и показывает за какое количество оборотов компания погашает свою кредиторскую задолженность.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов - рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднюю стоимость материально-

производственных запасов. Чем выше оборачиваемость тем меньше оборотных средств связано в наименее ликвидной части средств, тем более ликвидна их структура. Негативным моментом следует считать увеличение скорости оборачиваемости за счет реализации без получения прибыли.

Наряду с коэффициентом оборачиваемости рассчитываются показатели оборачиваемости в днях оборота, как по всей сумме оборотных активов, так и в разрезе отдельных элементов. Этот показатель находится в обратной зависимости от коэффициента оборачиваемости. Поэтому оборачиваемость в днях оборота можно рассчитать путем деления длительности периода в днях на количество оборотов за период. Вторым способом расчета – разделить стоимость оборотных активов (предварительно рассчитав ее как среднюю за рассматриваемый период) на однодневный оборот по реализации (рассчитывается как частное от деления выручки (себестоимости) на количество дней в периоде)

Общая формула для расчета *оборачиваемости* будет иметь следующий вид:

$$O_d = C_o * Д : P, где$$

O_d - оборачиваемость в днях оборота;

C_o - средний остаток оборотных средств;

$Д$ - число дней в периоде;

P - товарооборот за период (выручка или себестоимость).

Коэффициент оборачиваемости (К об) оборотных средств определяется по формуле:

$$K_{об} = N / ОС_{ср}$$

где N — объем реализации услуг;

$ОС_{ср}$ — среднегодовой остаток оборотных средств

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по следующим формулам:

$$ОС_{ср} = (ОС_1 / 2 + ОС_2 + ОС_3 + \dots + ОС_n / 2) / (n - 1),$$

где $ОС_n$ — остаток оборотных средств на начало каждого месяца;

n — число остатков за анализируемый период.

Или:

$$ОС_{ср} = (ОС_{н.г} + ОС_{к.г}) / 2,$$

где $OC_{н.г}$ - остаток оборотных средств на начало года;

$OC_{к.г}$ - остаток оборотных средств на конец года.

Обратной величиной *коэффициента оборачиваемости (Коб)* является *капиталоемкость (КЕ)*, которая рассчитывается по формуле:

$$KE = OC_{ср\text{г}} / N;$$

Коэффициент загрузки (К загр) показывает, сколько необходимо затратить оборотных средств, чтобы получить 1 рубль объема реализации услуг, определяется по формуле:

$$K_{\text{загр}} = OC_{ср\text{г}} / N,$$

Длительность оборота оборотных средств (Д) рассчитывается по формуле:

$$D = K_{\text{загр}} * T = OC_{ср\text{г}} * T / N,$$

где T — продолжительность анализируемого периода в днях (год принимается равным 360 дням, квартал — 90 дням, месяц — 30 дням).

Пример 1. Общая величина выручки от продажи продукции за отчетный период составляла 1200 тыс. руб. При этом 800 тыс. руб. выручки были получены на условиях предварительной оплаты, а 400 тыс. руб. - на условиях последующей оплаты. Средняя величина дебиторской задолженности за отчетный период составила 200 тыс. руб.

В таблице 21 приведен расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и продолжительности периода одного оборота.

Таблица 21

Расчет коэффициента оборачиваемости и продолжительности периода погашения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Показатель	Значение
Продолжительность периода, дн.	30
Средняя величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за период, тыс. руб.	200

Объем продаж, тыс. руб	1200
Объем продаж за период, сформированный на условиях предварительной оплаты, тыс. руб.	800
Объем продаж за период, сформированный на условиях последующей оплаты, тыс. руб.	400
Коэффициент оборачиваемости ДЗ -общий, оборот	6
Коэффициент оборачиваемости ДЗ -частный, оборот	2
Продолжительность периода оборота ДЗ -общая , дн.	5
Продолжительность периода оборота ДЗ -частная , дн.	15

Из всей суммы выручки отчетного периода (1200 тыс. руб.) с погашением дебиторской задолженности связано получение только 400 тыс. руб., в то время как получение 800 тыс. руб. связано с погашением организацией кредиторской задолженности. В этом случае естественно предположить, что имеющаяся величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в сумме 200 тыс. руб. будет погашена через период, равный половине отчетного периода, т.е. 15 дням. *Продолжительность операционного цикла* - это число дней, необходимое для производства, продажи и оплаты продукции предприятия, т.е. продолжительность периода, в течение которого денежные средства связаны в материально-производственных запасах.

Рассчитывается как сумма дней оборачиваемости дебиторской задолженности (ОДЗ) и оборачиваемости материально-производственных запасов (ОМПЗ)

$$ПОЦ = ОДЗ + ОМПЗ$$

Финансовый цикл (цикл обращения денежной наличности) представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота (иммобилизованы в производственные запасы и дебиторскую задолженность).

По существу, финансовый цикл - это время (количество дней) которое проходит с момента оплаты (погашения кредиторской задолженности) производственных запасов до момента получения денежной выручки (оплаты дебиторской задолженности) за реализованную продукцию.

Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Факторами сокращения операционного цикла являются ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, а финансовый цикл кроме того может быть сокращен за счет допустимого замедления оборачиваемости кредиторской задолженности. Алгоритм расчета продолжительности финансового цикла в днях оборота имеет следующий вид:

$$ПФЦ = ПОЦ - ВОК = ВОЗ + ВОД - ВОК,$$

где: ПОЦ — продолжительность операционного цикла;

ВОК — время обращения кредиторской задолженности;

ВОЗ — время обращения производственных запасов;

ВОД — время обращения дебиторской задолженности.

Время обращения кредиторской задолженности определяется по формуле:

$$ВОК = \text{Средняя кредиторская задолженность} / \text{Затраты на производство продукции} * T,$$

Где T — длина периода, по которому рассчитываются средние показатели (как правило, год, т.е. T = 360).

Время обращения производственных запасов рассчитывается по формуле:

$$ВОЗ = \text{Средние производственные запасы} / \text{Затраты на производство продукции} * T$$

Время обращения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$ВОД = \text{Средняя дебиторская задолженность} / \text{Выручка от реализации в кредит} * T$$

Данные для проведения расчетов можно получить из бухгалтерской отчетности. Расчет можно выполнять двумя способами: а) по всем данным о обращения денежной наличности, представляет собой время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота (иммобилизованы).

В ходе производственного процесса на предприятии происходит постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. В этих целях используются как собственные оборотные средства, так и заемные источники (краткосрочные кредиты и займы). Изучая излишек или недостаток средств для формирования запасов, устанавливаются абсолютные показатели финансовой устойчивости. Для детального отражения разных видов источников в формировании запасов используется система показателей, приведенных в таблице 22.

Таблица 22

Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета
1	Собственные оборотные средства (СОС)	Собственный капитал (СК) – внеоборотные активы (ВОА)
2	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ)	Собственные оборотные средства (СОС) + долгосрочные кредиты и займы (ДКЗ)
3	Основные источники формирования запасов (ОИЗ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) + краткосрочные кредиты и займы (ККЗ)
4	Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (Δ СОС)	Собственные оборотные средства (СОС) – запасы (З)
5	Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных средств (Δ СДИ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) – запасы (З)
6	Излишек (недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов (Δ ОИЗ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) + краткосрочные кредиты и займы (ККЗ) – запасы (З)
7	Трехфакторная модель финансовой устойчивости (М)	(Δ СОС; Δ СДИ; Δ ОИЗ)

Дебиторская задолженность представляет собой, по сути, иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темпы

инфляции. Экономический смысл данных потерь достаточно очевиден и выражается в трех аспектах.

Эффективность использования основных средств характеризуется натуральными и стоимостными показателями, дающими представление о выходе продукции (о результате деятельности), приходящейся на единицу основных средств. Таким образом, данные показатели рассчитываются по базовой кратной модели, имеющей следующий вид:

$$\text{Эффективность} = \text{Результат использования ресурса} / \text{Ресурс}$$

Натуральные (частные) показатели характеризуют эффективность в натуральных величинах, например, выработку одной машины, продуктивность скота за определенный промежуток времени. Такие показатели являются хорошим дополнением к общим показателям, но их расчет не всегда возможен из-за сложностей группировки данных или несопоставимости показателей.

Стоимостные (обобщающие) показатели рассчитываются как соотношение величин в денежном измерении, вопросы сопоставимости данных решаются посредством пересчета натуральных единиц измерения в стоимостные. Наиболее распространенными из них являются показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности.

Основным показателем, характеризующим эффективность использования основных средств, является фондоотдача.

Фондоотдача - показывает, сколько произведенной продукции в стоимостном выражении приходится на каждый рубль, вложенный в основные средства. Определяется делением объема произведенной продукции на стоимость основных средств, рассчитывается по формуле (F_0):

$$F_0 = N / \text{ОПФ ср},$$

где N - объем реализации продукции (услуг);

ОПФ ср - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Важными показателями использования основных производственных фондов являются *фондоемкость* (F_e), которая является величиной, обратной

фондоотдачи и определяется по формуле:

$$F_e = ОПФ\ срз / N ,$$

где N - объем реализации продукции (услуг);

$ОПФ\ срз$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных средств может быть определена по формуле:

$$Эотн(S) = (F_{e1} - F_{e0}) * N_1 ,$$

где F_{e0} , F_e - фондоемкость соответственно базисного и отчетного периодов.

При расчете показателей фондоотдачи и фондоемкости могут быть использованы различные оценки числителя и знаменателя формулы. Связано это с различными видами оценок готовой продукции и основных средств, которые применяются в учете.

Обобщающими показателями обеспеченности основными производственными фондами являются:

Фондовооруженность (ФВ) определяется по формуле:

$$ФВ = ОПФ / ЧР$$

Техническая вооруженность (ТВ) определяется по формуле:

$$ТВ = ПО / ЧР$$

Энерговооруженность труда (ЭВ) определяется по формуле:

$$ЭВ = G / ЧР ,$$

где ОПФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

ЧР - среднегодовая численность работников;

ПО - среднегодовая стоимость производственных машин и оборудования;

G - энергетическая мощность производственных машин и оборудования, кВт.

Наиболее распространенными вариантами оценки влияния на объем готовой продукции (объема производства) фондоотдачи основных фондов являются факторный анализ и метод ценных подстановок.

В бухгалтерском балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости, а в учете и приложении к балансу - по первоначальной. Если для расчета фондоотдачи использовать балансовую стоимость основных средств,

то ее значение будет завышено, если использовать данные учета, то оценка будет ниже.

Рассмотрим пример определения полной учетной стоимости внеоборотных активов и стоимости с учетом износа.

Пример 2

Имеются следующие данные по предприятию о наличии и движении основных производственных фондов, тыс. руб.:

Полная учетная стоимость основных фондов на начало года - 250

В течение года:

введено новых — 40;

выбыло по стоимости за вычетом износа — 5;

полная учетная стоимость выбывших средств — 25;

износ основных средств на начало года, % — 20;

годовая норма амортизации, % — 10.

По приведенным данным определим полную учетную стоимость основных фондов на конец года:

$$\Phi_k = \Phi_n + \Phi_p - \Phi_v,$$

где Φ_k - стоимость основных фондов на конец года;

Φ_n - стоимость основных фондов на начало года;

Φ_p - стоимость поступивших основных фондов;

Φ_v - стоимость выбывших основных фондов.

$$\Phi_k = 250 + 40 - 25 = 265 \text{ тыс. руб.}$$

Построим баланс основных фондов по полной учетной стоимости, тыс. руб.

Таблица 23

Наличие основных фондов на начало года	Поступление за отчетный год		Выбытие за отчетный год		Наличие на конец года
	всего	в том числе новых	всего	в том числе ликвидировано	
1	2	3	4	5	6=1+2-4
250	40	40	25	—	265

Для построения баланса основных фондов по стоимости с учетом износа рассчитаем остаточную стоимость основных фондов на начало и конец года:

$$\Phi_n^{ост.} = \Phi_n - I_n, \quad \text{где}$$

$\Phi_n^{ост.}$ — остаточная стоимость основных фондов на начало года;

I_n - сумма износа на начало года.

$$\Phi_n^{ост.} = 250 - \frac{250 \cdot 20}{100} = 200 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_k^{ост.} = \Phi_n^{ост.} + \Phi_n - \Phi_n^{ост.} - A$$

где $\Phi_k^{ост.}$ - остаточная стоимость основных фондов на конец года

$\Phi_n^{ост.}$ - стоимость выбывших основных фондов за вычетом износа;

A - износ основных фондов за год (амортизация)

$$A = \frac{\Phi_n + \Phi_k}{2} \cdot H_A,$$

где H_A - годовая норма амортизации, %

$$A = \frac{250 + 265}{2} \cdot 0,1 = 25,75 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Phi_k^{ост.} = 200 + 405 - 25,75 = 209,25 \text{ тыс. руб.}$$

Построим баланс основных фондов с учетом износа. Баланс основных фондов с учетом износа, тыс. руб.

Таблица 24

Наличие основных фондов на начало года	Поступление за отчетный год		Выбытие за отчетный год		Амортизация за год	Наличие на конец года
	всего	в том числе новых	всего	в том числе ликвидировано		
1	2	3	4	5	6	7=1+2- -4-6
200	40	40	5	•	25,75	209,25

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание № 1.

Имеются следующие данные по предприятию (табл.25):

Таблица 25

Показатели	Базисный период	Отчетный период
Объем продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	22 300	25 050
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	25 555	27 810
Среднесписочная численность работников, чел.	3 730	3 841

Определите за базисный и отчетный периоды:

- а) фондоотдачу;
- б) фондовооруженность труда;
- в) среднюю выработку продукции в расчете на одного работника;
- г) прирост продукции вследствие изменения стоимости основных фондов и эффективности их использования;
- д) покажите взаимосвязь между фондовооруженностью труда, фондоотдачей и производительностью труда.

Задание № 2. По представленным данным (табл.26) проведите анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия за исследуемый период, дайте рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

Таблица 26

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение
1.Выручка от реализации продукции, работ, услуг (тыс.руб.)	146	150	+4
2.Оборотные средства (тыс.руб.)	140	245	+105
3.Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,04	0,61	-0,43
4.Время одного оборота	346	590	+244
5.Коэффициент закрепления	0,96	1,63	+0,63

(загрузки) оборотных средств			
------------------------------	--	--	--

Задание № 3. Собственный капитал 120 тыс. руб., внеоборотные активы 75 тыс. руб., оборотные активы 50 тыс. руб., запасы 12 тыс. руб. Определить коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами равен:

Задание № 4. Внеоборотные активы 110 тыс. руб., оборотные активы 37 тыс. руб., запасы 9 тыс. руб., собственный капитал 80 тыс. руб., краткосрочные обязательства 64 тыс. руб. Определите величину чистых оборотных активов

ТЕМА 8.3 Анализ производства продукции

Цель занятия - изучение и применение приемов и методов экономического анализа производства продукции в хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Теория и примеры решения задач

Объем реализации товаров (услуг) - это количество всех оказанных организацией товаров (услуг) за определенный период времени. Он может выражаться в сопоставимых, плановых или действующих ценах, а также в условно-натуральных единицах и через трудоемкость (в нормо-часах).

Задачи анализа объема реализации товаров (услуг): систематизация и обобщение информации об уровне и динамике объема реализации услуг; оценка объема реализации услуг в динамике; оценка качества бизнес-планов, реальности и напряженности производственной программы предприятия. Увязка и преемственность текущих и перспективных планов; оценка влияния различных факторов на уровень и динамику объема реализации услуг; выявление резервов роста объема реализации услуг.

Анализ объема реализации товаров (услуг) начинается с изучения динамики реализации, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста.

Среднегодовой темп роста (прироста) объема реализации товаров (услуг) ($\bar{T}\%$) определяется по формуле:

$$\bar{T}\% = \sqrt[n]{T_1 * T_2 * T_3 * T_n},$$

где T_1, T_2, T_3, T_n — среднегодовые темпы роста (прироста) за каждый год временного интервала;

n — число лет в рассматриваемом временном интервале

или:
$$\bar{T}\% = \sqrt[n]{V_n / V_1}$$

V_n — объем реализации товаров (услуг) за последний год анализируемого периода (отчетный год);

V_1 — объем реализации товаров (услуг) за первый год анализируемого периода (базисный год).

Структура товаров (услуг) определяет удельный вес (в %) каждого товара (услуги) или соотношение отдельных видов товаров (услуг) в их общем объеме.

Фактическое изменение удельных весов отдельных видов товаров (услуг) в их общем объеме по сравнению с удельными весами в базисном периоде называется *структурными сдвигами*. О характере структурных сдвигов можно судить по данным о средней цене одного товара (услуги), по количеству услуг, по затратам труда на их выполнение и т.д.

Выявленные причины изменения структуры товаров (услуг) оказывают влияние на формирование ассортиментной политики (товарной стратегии) предприятия.

Ассортимент товаров (услуг) — это перечень предлагаемых организацией видов товаров (услуг) с указанием количества по каждому из них. Ассортимент товаров (услуг) организации может быть полный (включает все виды и разновидности товаров или услуг), групповой (включает однородные группы товаров или услуг) и внутригрупповой.

Для анализа выполнения плана по ассортименту используют *коэффициент ассортиментности (K_{ac})*

$$: K_{ac} = V_{ac} / V_{пл},$$

где V_{ac} — объем реализации товаров (услуг), зачтенный в выполнение производственной программы в соответствии с применяемой в организации товарной стратегией (определяется как наименьшее число из планового и фактического значения показателя объема);

$V_{пл}$ — объем реализации товаров (услуг) в соответствии с производственной программой организации.

Валовая продукция — это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство.

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включаются остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Выражается в оптовых ценах, действующих в отчетном году.

Реализованная продукция (объем продаж) — полученная от покупателей выручка за стоимость отгруженной продукции, на которую перешло право собственности.

При минимально допустимом (безубыточном) объеме реализации достигается равенство доходов и расходов при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию. *Максимальный объем* обеспечивается при максимальной загрузке производственных мощностей. *Оптимальным* объемом продаж считается такой объем, который обеспечивает получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне.

В таблице 27 приведены данные для анализа факторов изменения объема реализации продукции.

Таблица 27

Анализ факторов изменения объема реализации (тыс. руб.)

<i>Показатель</i>	<i>План</i>	<i>Факт</i>	<i>Влияние факторов на объем</i>
1. Остаток готовой продукции на начало года			
2. Выпуск товарной продукции			
3. Остаток готовой продукции на конец года			
4. Отгрузка продукции			
5. Остаток товаров отгруженных: а) на начало года б) на конец года			
6. Прочие поступления (списания), кроме выпуска продукции			
7. Реализация продукции за год			

Производственные факторы объединяют в три группы: факторы, определяющие наличие основных производственных фондов и уровень их использования; факторы, обеспечивающие производство материальными

ресурсами и уровень их использования; факторы, связанные с наличием трудовых ресурсов и уровнем их использования.

В качестве основных *рыночных факторов*, оказывающих влияние на объем реализации товаров (услуг), можно рассматривать изменение среднереализационных цен и уровня потребительского спроса, сезонные колебания спроса, ритмичную (неритмичную) работу организации.

Среднереализационная цена товара (услуги) — это отношение выручки от реализации соответствующего вида товара (услуги) к объему его реализации в условно-натуральном выражении.

Для оценки степени ритмичности можно использовать *коэффициент ритмичности ($K_{\text{ритм}}$)*, который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ритм}} = N^* \text{ факт} / N_{\text{пл}},$$

Коэффициент аритмичности ($K_{\text{аритм}}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{аритм}} = 1 - K_{\text{ритм}} = 1 - N^* \text{ факт} / N_{\text{пл}},$$

где $N^* \text{ факт}$ — фактический объем реализации товаров (услуг) в пределах плана (определяется по методу наименьшего числа: $\min \{N_{\text{пл}} ; N_{\text{факт}}\}$);

$N_{\text{пл}}$ — объем реализации товаров (услуг) по плану.

Сезонность производства (реализации) товаров (услуг) проявляется в неравномерной загрузке организации по месяцам и кварталам года, вызываемой сезонными колебаниями спроса на товары (услуги).

Для анализа влияния сезонности на объем реализации товаров (услуг) необходимо располагать данными о ежемесячном (ежеквартальном) объеме реализации товаров (услуг), на основании которых рассчитывается *среднемесячный (среднеквартальный) объем реализации услуг ($N_{\text{ср}}$)*,

$$N_{cp} = \sum N_i / 12$$

Где N_i , — ежемесячный (ежеквартальный) объем реализации товаров (услуг).

Коэффициенты сезонности ($K_{сез}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{сез} = N_i / N_{cp}$$

Коэффициент вариации (K_v), который рассчитывается по формуле:

$$K_v = K_{сез(max)} - K_{сез(min)},$$

Большой коэффициент (размах) вариации свидетельствует о неравномерной загрузке предприятия по месяцам года, вызываемой сезонными колебаниями спроса на товары (услуги).

Под резервами понимаются неиспользованные возможности организации. Порядок расчета прироста объема выпуска продукции за счет каждого фактора (вида резервов):

1. *Приращение продукции в результате создания дополнительных рабочих мест:*

$$\Delta N(PM) = \Delta M * B_0,$$

где ΔM — дополнительные рабочие места;

B_0 — среднегодовая выработка рабочего, тыс. руб.

2. *Приращение объема продукции от ввода нового оборудования:*

$$\Delta N(об) = \sum_{i=1}^n T_{\phi i} * \hat{A}_{\phi i}$$

где n — количество единиц вновь вводимого оборудования;

$T_{\phi i}$ — полезное время работы каждого вида оборудования, машино-час;

B_{fi} — выработка продукции за 1 машиночас каждого вида оборудования, руб.

3. Приращение продукции от ликвидации потерь рабочего времени:

$$\Delta N(L_{nom}) = T_{nom} * v,$$

где T_{nom} — количество потерянных часов рабочего времени;

v — среднечасовая выработка.

6. Приращение продукции от ликвидации потери времени работы оборудования рассчитывается аналогично п. 3.

7. Приращение продукции от внедрения мероприятий по совершенствованию технологии и организации производства и труда:

$$\Delta N(HTП) = \sum_i T_{1i} * B_{1i} - \sum_i T_{0i} * B_{0i}$$

где T_{1i} — время работы в отчетном периоде i -го вида оборудования;

B_0, B_1 — выработка продукции до и после внедрения новых технологий.

6. Приращение выпуска продукции в результате улучшения организации производства и труда (по трудовым ресурсам):

$$\Delta N(B_{\text{ч}}) = \Delta B_{\text{ч}} * T_{I\Sigma},$$

где $\Delta B_{\text{ч}}$ - прирост среднечасовой выработки в результате улучшения организации производства и труда;

$T_{I\Sigma}$ - количество часов, отработанное всеми рабочими.

7. Приращение выпуска продукции от снижения норм расхода сырья и материалов в результате внедрения новых технологий:

$$\Delta N(M) = \sum (H_{1i} - H_{0i}) * p_0 * Q_1$$

где H_{0i} , H_{1i} - нормы расхода сырья и материалов соответственно до внедрения i -го мероприятия по плану с учетом предполагаемого внедрения этого мероприятия;

p_0 — плановая цена единицы сырья и материалов;

Q_1 — планируемый выпуск продукции.

Источники резервов увеличения объема реализации товаров (услуг) могут носить *экстенсивный* и *интенсивный* характер. *Экстенсивный характер* выявленных резервов проявляется в увеличении количества используемых ресурсов, а *интенсивный характер* — в повышении эффективности их использования. Резервами *экстенсивного характера* можно считать: увеличение количества оборудования и более полное использование его по времени; увеличение количества сырья и материалов, вовлекаемого в производство; создание дополнительных рабочих мест, увеличение времени работы организации. Резервами *интенсивного характера* можно считать: более эффективное использование оборудования по мощности (увеличение производительности оборудования за один машино-час); снижение норм расхода сырья и материалов; сокращение сверхплановых отходов сырья и материалов; более полное использование рабочего времени (сокращение потерь и непроизводительных затрат рабочего времени); повышение производительности труда.

Пример 1. По данным таблицы 28 определить влияние на прирост продукции экстенсивных и интенсивных факторов изменения использования оборотных средств.

Таблица 28

Показатели	1-й год	2-й год	Отклонение в %
1. Продукция, тыс. руб.	79700	83610	104,9
2. а) Производственный персонал, чел.	381	382	100,3
б) Заработная плата, тыс. руб.	11628	11900	102,8
3. Материальные затраты, тыс. руб.	50228	52428	104,4
4. а) Основные производственные фонды, тыс. руб.	74350	78581	105,7
б) Амортизация, тыс. руб.	8311	8726	105,0
8. Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб.	16007	16241	101,5

Решение:

Влияние на прирост продукции определяется с помощью метода цепных подстановок.

Влияние экстенсивности на прирост продукции в стоимостном выражении можно определить, как влияние количественного показателя - величины оборотных средств.

Влияние экстенсивности оборотных средств на прирост продукции равно произведению оборачиваемости оборотных средств в первом году на изменение величины оборотных средств за два года. Оборачиваемость оборотных средств определяется как продукция, деленная на величину оборотных средств, и составляет:

в первом году $79700/16007 = 4,979$ оборота за год;

во втором году $83610/16241 = 5,148$ оборота за год.

Тогда влияние экстенсивности использования оборотных средств на прирост продукции в абсолютном выражении рассчитывается как произведение оборачиваемости оборотных средств в первом году на изменение стоимости оборотных средств за период и составит:

$$\Delta N_{\text{экст}} = 4,979 * (16241 - 16007) = 1165,5 \text{ тыс. руб.}$$

В процентах- это отношение прироста объема продукции за счет изменения оборотных средств к приросту величины продукции:

$$83610 - 79700 = 3910 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta N_{\text{экст}}\% = (1165,5 : 3910) * 100 = 30\%$$

или как отношение темпа прироста оборотных средств в процентах к темпу прироста продукции в процентах: $1,5 : 4,9 * 100 = 30\%$.

Влияние интенсивности равно влиянию качественного показателя - оборачиваемости оборотных средств и рассчитывается как произведение

изменения показателя оборачиваемости за два года на величину оборотных средств во втором году.

$$\Delta \text{Нинтенс} = (5,148 - 4,979) * 16241 = 2744,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Нинтенс}\% = (2744,5 : 3910) * 100 = 70\% \text{ или } 100 - 30 = 70\%.$$

Таким образом, увеличение оборачиваемости оборотных средств на предприятии во втором году привело к повышению интенсивности производства и обеспечило рост объема продукции на 70%.

Решающим фактором явился фактор интенсивности производства в виде увеличения оборачиваемости оборотных средств.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. Провести факторный анализ с целью выявления влияния на прибыль изменения цен, если известно, что выручка от продажи продукции в базисном году составила 700 тыс. руб., в отчетном году 1040 тыс. руб. В отчетном году выручка в ценах базисного года составила 910 тыс. руб. Прибыль от продажи в базисном году составила 309 тыс. руб., в отчетном году - 412 тыс. руб.

Задание №2. Выявить влияние на прирост продукции экстенсивных факторов за счет роста использования материальных ресурсов, если материальные затраты в текущем году составили 60 тыс. руб., в предыдущем году - 90 тыс. руб. При этом, объём продукции в отчетном году составил 200 тыс. руб., в предыдущем году - 300 тыс. руб.

8.4 Анализ себестоимости продукции

Цель занятия - изучение и применение приемов и методов экономического анализа себестоимости продукции в анализе хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Теория и примеры решения задач

Показатель себестоимости единицы услуг (C_i) анализируют с помощью следующей факторной модели: $C_i = Z_{\text{пост } i} / (Q_i * Z_{\text{пер } i})$.

В аналитической таблице 29 перечисляются затраты и отражаются их величина в сумме и процентах к итогу. Эти данные показываются отдельно: базовые (прошлого, отчетного периода, плановые), фактические и изменение (+,-) этих показателей за анализируемый период.

Таблица 29

Анализ затрат на производство

Элементы затрат	За прошлый год		По плану на отчетный год		Фактически за отчетный год		Изменение фактических удельных весов по сравнению	
	сумма, тыс. р.	удельный вес, %	сумма, тыс. р.	удельный вес, %	сумма, тыс. р.	удельный вес, %	с прошлым годом, % (гр.6- гр.2)	с планом, % (гр.6- гр.4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Анализ структуры затрат позволяет оценить материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость продукции, выяснить характер их изменений и влияние на себестоимость продукции.

Группировка затрат по статьям расходов позволяет характеризовать связь затрат с результатами, их роль в технологическом процессе, управлении и обслуживании, во внутрихозяйственном расчете, выделить прямые и косвенные, переменные и постоянные расходы и тем самым полнее вскрыть резервы их экономики.

Для удобства расчета этих отклонений и их наглядности при анализе целесообразно составить таблицу следующей формы (таблица 30).

Таблица 30

Анализ себестоимости продукции по статьям затрат

Статья затрат	Себестоимость фактически выпущенной товарной продукции, тыс.		Отклонение от плана (+,-)	
	по плану	фактически	в тыс. р. (гр.3- гр.2)	в процентах (гр.4:гр.2* 100)
1	2	3	4	5

Уровень материальных затрат зависит от количества израсходованных материальных ресурсов на единицу товара (услуги) и среднего уровня цен на материальные ресурсы.

Расход материальных ресурсов на единицу продукции зависит от их качества, применяемой на предприятии технологии, состояния техники, квалификации основных работников, уровня организации технологического процесса.

Средний уровень цен на материальные ресурсы зависит от конъюнктуры рынков сырья, уникальности применяемых ресурсов, возможности замены одного вида ресурсов другим, уровня транспортных расходов, инфляционных факторов.

Трудовые затраты (расходы на оплату труда) занимают значительный удельный вес в себестоимости услуг и оказывают большое влияние на формирование ее уровня (таблица 31).

Таблица 31

Анализ прямых материальных и трудовых затрат

Статья затрат	Сумма затрат			Отклонения от плана (+,-)			
	по плану	на фактический объем товарной продукции		всего (гр.4-гр.2)	в том числе за счет изменения		
		по плану	фактически		объема продукции (гр.2*%(+/- ТП)/100)	структуры продукции (гр.3-гр.2- гр.6)	Уровня затрат на отдельные изделия (гр.4- гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8

где: ТП – товарная продукция

Косвенные расходы в себестоимости услуг представлены, как правило, следующими основными статьями: общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы.

Практически все косвенные расходы являются условно-постоянными, то есть не зависят напрямую от изменения объема реализации услуг. Между условно-постоянными расходами и объемом реализации услуг существует корреляционная зависимость. Чтобы определить эту зависимость, используют *коэффициенты зависимости затрат от объема реализации услуг (K_z)*, которые определяются либо опытным путем, либо с помощью корреляционного анализа.

Для получения более подробной и точной информации о факторах, влияющих на величину косвенных расходов, необходимо нейтрализовать влияние объемного фактора. В этом случае для пересчета суммы косвенных затрат базисного периода на объем реализации услуг отчетного периода можно использовать следующую формулу:

$$З_{\text{баз/отч}} = З_{\text{баз}} * (100\% + \Delta Q * K_z) / 100\%,$$

где ΔQ — темп прироста объема реализации услуг, %.

В процессе дальнейшего анализа необходимо выяснить причины перерасхода или экономии средств по основным статьям затрат. Для этого необходимо нейтрализовать влияние объемного фактора. В заключение анализа подсчитываются резервы возможного сокращения затрат по каждой статье расходов и разрабатываются конкретные мероприятия по их освоению.

Основными источниками снижения себестоимости товаров (услуг) являются: увеличение объема реализации услуг за счет более полного использования всех имеющихся ресурсов; сокращение затрат на реализацию услуг за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования материальных ресурсов, сокращения условно-постоянных расходов.

Резервами увеличения объема реализации услуг являются резервы интенсивного характера: повышение производительности труда, фондоотдачи основных производственных фондов, ускорение оборачиваемости оборотного капитала, снижение материалоемкости услуг.

Экстенсивный путь увеличения объема реализации услуг (привлечение дополнительных ресурсов) может, напротив, привести к увеличению общей суммы затрат.

При увеличении объема реализации услуг возрастают только условно-переменные затраты, сумма условно-постоянных затрат, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость единицы услуг.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов. Увеличение производительности труда может способствовать экономии затрат на оплату труда работников и, соответственно, снижению себестоимости

Точка безубыточности (уровень нулевой прибыли): – это такой объем производства и реализации продукции, когда фирма полностью возмещает свои затраты, но не получает прибыли.

Уровень нулевой прибыли = Постоянные затраты / (Цена – Переменные затраты на одно изделие)

Разность между ценой и переменными затратами, приходящимися на одно изделие, называют **удельной маржинальной прибылью**, а разность между общей выручкой от продаж и суммарными переменными затратами - **маржинальной прибылью** (таблица 32).

Таблица 32

Исходные данные для расчета уровня безубыточности, руб.

<i>Постоянные расходы</i>	<i>Переменные расходы</i>
Амортизация	Материалы
Заработная плата АУП	Заработная плата основных производственных рабочих
Накладные расходы	Прочие расходы
Налоги	
<i>Итого</i>	<i>Итого</i>

Далее необходимо определить зависимость уровня (запаса) финансовой прочности от изменения объема продаж (таблица 33).

Таблица 33

Зависимость уровня (запаса) финансовой прочности от изменения
объема продаж

№ п/п	Показатели
1	Выручка от продаж
2	Переменные расходы
3	Маржинальный доход (стр. 1 — стр. 2)
4	Постоянные расходы
5	Прибыль (стр. 3 - стр. 4)
6	Выручка в точке безубыточности
7	Операционный рычаг (стр. 3 / стр. 5)
8	Запас финансовой прочности: (стр. 1 - стр. 6) / стр. 1 * 100, %

Операционный рычаг позволяет оценить степень влияния изменения объемов продаж на размер будущей прибыли организации. Очевидно, что прибыль может быть получена только после прохождения точки безубыточности (равновесия). На небольшом удалении от точки безубыточности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, по мере возрастания объемов продаж она начинает убывать: каждый последующий процент прироста выручки будет обеспечивать все меньший процент прироста прибыли. При скачке постоянных затрат, который диктует дальнейшее наращивание мощностей или другие обстоятельства, значение точки безубыточности возрастет. Изменение объемов продаж относительно точки безубыточности влечет за собой и изменение уровня (запаса) финансовой прочности. Одновременно меняются и риски предприятия.

Пример 1. По таблице 34 определить влияние на прирост продукции экстенсивных и интенсивных факторов изменения использования материальных ресурсов.

Таблица 34

Показатели	1-й год	2-й год	Отклонение в %
1. Продукция, тыс. руб.	79700	83610	104,9
2. а) Производственный персонал, чел.	381	382	100,3
б) Заработная плата, тыс. руб.	11628	11900	102,8
3. Материальные затраты, тыс. руб.	50228	52428	104,4
4. а) Основные производственные фонды, тыс. руб.	74350	78581	105,7
б) Амортизация, тыс. руб.	8311	8726	105,0
10 Оборотные средства в товарно-материальных ценностях, тыс. руб.	16007	16241	101,5

Решение:

Влияние на прирост продукции определяется с помощью метода цепных подстановок.

Влияние экстенсивности на прирост продукции в стоимостном выражении можно определить, как влияние количественного показателя - величины материальных ресурсов.

Влияние экстенсивности материальных ресурсов на прирост продукции равно произведению материалоотдачи в первом году на изменение величины оборотных средств за два года. Материалоотдача определяется как продукция, деленная на величину материальных затрат, и составляет:

в первом году $79700/50228 = 1,587$ руб./руб.;

во втором году $83610/55428 = 1,595$ руб./руб.

Тогда влияние экстенсивности использования материальных ресурсов на прирост продукции в абсолютном выражении составит:

$$\Delta N_{\text{экст}} = 1,587 * (52428 - 50228) = 3491,4 \text{ тыс. руб.}$$

В процентах - это отношение прироста объема продукции за счет прироста материальных затрат к приросту величины продукции:

$$83610 - 79700 = 3910 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta N_{\text{экст}}\% = (3491,4 : 3910) * 100 = 89,3\%$$

или отношение темпа прироста оборотных средств в процентах к темпу прироста продукции в процентах: $4,4:4,9 * 100 = 89,8\%$.

Влияние интенсивности равно влиянию качественного показателя - материалоотдачи - и рассчитывается как произведение изменения показателя материалоотдачи за два года на величину материальных затрат во втором году.

$$\Delta N_{\text{интенс}} = (1,595 - 1,587) * 52428 = 419,42 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta N_{\text{интенс}}\% = (419,42 : 3910) = 10,7\% \text{ или } 100 - 89,3 = 10,7\%.$$

Таким образом, увеличение материальных ресурсов на предприятии во втором году привело к увеличению объема производства продукции в основном за счет фактора экстенсивности использования материалов.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание № 1. Используя данные таблицы 35, провести экономический анализ состава и структуры постоянных затрат предприятия за отчетный год, определить изменение в структуре по сравнению с плановыми показателями. Результат расчета представить в табличной форме. Сделать выводы.

Таблица 35

Анализ постоянных затрат (тыс. руб.)

Наименование	План	Факт	Изменение, (+, -)
<i>Постоянные затраты, в том числе:</i>			
Амортизация	2450	2670	
Заработная плата административно-управленческого персонала	1101	1680	
Накладные расходы	3789	4120	
Налоги	1660	1830	
<i>Итого</i>	9000	10300	

Задание № 2. Используя данные таблицы 36, провести экономический анализ состава и структуры переменных затрат предприятия за отчетный год, определить изменение в структуре по сравнению с плановыми показателями. Результат расчета представить в табличной форме. Сделать выводы.

Таблица 36

Анализ переменных затрат (тыс. руб.)

Наименование	План	Факт	Изменение, (+, -)
<i>Переменные затраты</i>			
Материалы	11200	13150	

Заработная плата основных производственных рабочих	14700	15080	
Прочие расходы	3260	4570	
<i>Итого</i>	29160	32800	

Задание № 2. Используя данные таблицы 37, рассчитать запас финансовой прочности предприятия за отчетный год, используя алгоритм расчета, представленный в исходной таблице. Сделать выводы.

Таблица 37

Номер строки	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	Выручка от продаж	17300
2	Переменные затраты	14200
3	Маржинальный доход (стр. 1 — стр. 2)	
4	Постоянные затраты	1990
5	Прибыль (стр. 3 - стр. 4)	
6	Выручка в точке безубыточности	
7	Операционный рычаг (стр. 3 / стр. 5)	
8	Запас финансовой прочности: (стр. 1 - стр. 6) / стр. 1 * 100, %	

8.5 Анализ инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности предприятия

Цель занятия - изучение и применение методов экономического анализа в оценке инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности предприятий и организаций.

Теория и примеры решения задач

Инвестиционный проект - это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Реализация инвестиционного проекта может рассматриваться как совокупность действий по инвестированию в какой-либо конкретный объект.

Каждый инвестиционный проект имеет свой жизненный цикл, который равен периоду времени от появления проекта до его ликвидации. Например, появляется идея внедрения новой технологической линии для обновления производственного потенциала на основе технического перевооружения. Далее начинаются расчеты, разрабатывается технико-экономическое обоснование, проводится оценка проекта на соответствие критериям эффективности – это составляет содержание прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта. Затем заключаются договоры с подрядными организациями, с поставщиками на поставку необходимо оборудования и т.п. – это контрактная стадия. Далее начинается собственно инвестиционная стадия - осуществление определенных действий по приобретению или созданию реальных активов (покупка оборудования, строительно-монтажные и пусконаладочные работы). После этого начинается эксплуатационная стадия, главным содержанием которой является производство и реализация продукции. Но приходит время, когда по своим техническим

характеристикам данная технология становится неэффективной или же тот вид продукции, на который она рассчитана, сходит с рынка. В этом случае наступает ликвидационная стадия – прекращение производства, демонтаж оборудования, если возможно осуществляется его продажа по остаточной стоимости. Это означает завершение данного проекта. Уже при разработке и оценке проекта необходимо определить его жизненный цикл с учетом маркетинговых исследований и технических характеристик инвестиционного проекта.

В течение всего жизненного цикла образуются денежные потоки – т.е. распределенные во времени поступления – притоки (положительные денежные потоки) и расходование средств – оттоки (отрицательные денежные потоки). Для оценки проекта очень важно как можно более полно выявить все денежные потоки, связанные с данным проектом.

Отток денежных средств вызван осуществлением затрат по проекту. Затраты на осуществление проекта подразделяются на капитальные и текущие. Капитальные – это затраты, связанные с созданием или приобретением объектов инвестирования. Текущие – это затраты на производство продукции, они возникают на эксплуатационной стадии жизненного цикла проекта.

Так, например, предприятие приобрело технологическую линию по производству обуви. Затраты на приобретение, монтаж, доведение до состояния готовности к эксплуатации являются капитальными затратами. Затраты на сырье, материалы, зарплату работникам, занятым в производстве обуви на данной технологической линии и т.п. относятся к текущим затратам.

Особую роль в составе затрат играют амортизационные отчисления, которые являются так называемыми неденежными расходами. Амортизационные отчисления с одной стороны являются элементом производственных затрат, но с другой стороны амортизация представляет собой распределение ранее осуществленных инвестиционных затрат.

Включая амортизационные отчисления в затраты на производство продукции, предприятие фактически не производит расходования денежных средств, а наоборот компенсирует ранее осуществленные и получает в составе денежной выручки определенный объем финансовых ресурсов, которыми сможет распоряжаться и использовать в составе других финансовых ресурсов наряду с прибылью. Это позволяет рассматривать амортизационные отчисления как составную часть притока денежных средств, получаемого от реализации инвестиционного проекта.

Приток денежных средств образуется на эксплуатационной стадии реализации инвестиционного проекта в виде выручки от реализации продукции. Но инвестиционные вложения сопоставляются не со всей суммой выручки, так как часть ее возмещает текущие затраты, а часть прибыли уходит на уплату налога. В качестве суммарного притока от инвестиционного проекта рассматривается сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений за весь период реализации инвестиционного проекта. Отток денежных средств образуют затраты капитального характера на приобретение (создание) объекта инвестирования и доведение его до состояния эксплуатационной готовности.

Сложность сопоставления денежных потоков от осуществления инвестиций связана с тем, что существует распределение инвестиционных затрат и будущих доходов во времени.

Капитальные затраты могут быть как единовременными (разовыми), так и осуществляться в течение какого-то периода, а доходы от проекта начнут поступать через некоторое время после осуществления капитальных затрат и также будут поступать в течение определенного периода времени. В результате воздействия ряда факторов (в частности, инфляция) стоимость будущих поступлений (расходов) не соответствует современной стоимости денег. Мы уже отмечали это, когда рассматривали базовые концепции финансового менеджмента. Для приведения к сопоставимому виду денежных потоков, относящихся к разным периодам времени, применяется

специальный прием - дисконтирование.

Дисконтирование денежных потоков – это приведение их разновременных значений к их ценности на текущий момент времени.

В составе *методов оценки инвестиционных проектов* можно выделить две основные группы. Первую группу составляют более простые методы, которые не учитывают временную стоимость денег, а во вторую группу входят более трудоемкие методы оценки инвестиционных проектов, предполагающие учет временной стоимости денег.

Методы, в которых не учитывается временная стоимость денег, должны применяться на начальном этапе анализа для быстрой отбраковки проектов, не удовлетворяющих определенным критериям. Поскольку здесь не учитывается временная стоимость денег, оценка, основанная на применении этих методов, является недостаточно точной и не всегда позволяет выбрать наиболее эффективный проект из нескольких возможных.

Метод определения срока окупаемости инвестиций заключается в определении количества лет, за которое окупится рассматриваемый инвестиционный проект.

Для применения этого метода необходимо рассчитать годовые притоки денежных средств, генерируемые данным инвестиционным проектом.

Годовой приток рассчитывается как сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений, связанных с инвестиционным проектом. При одинаковой величине годового денежного притока от инвестиционного проекта, срок окупаемости рассчитывается путем деления суммы инвестиций на сумму годового денежного притока:

$$PP = \frac{IC}{P_k},$$

где: PP - период окупаемости;

IC – сумма инвестиций;

Pk - годовой денежный приток.

В том случае, когда суммы денежного притока различаются по годам,

для расчета периода окупаемости применяется *кумулятивный подход*. Суть его заключается в том, что период окупаемости определяется как количество лет (n), за которые сумма годовых денежных притоков сравняется (превысит) с суммой инвестиций: $PP = n$, при котором

$$\sum_{k=1}^n P_k = IC$$

Метод расчета срока окупаемости (оба подхода) является достаточно простым, но страдает существенными недостатками.

Во-первых, не учитывается общая прибыльность проектов. Так, если мы возьмем два проекта с одинаковым сроком окупаемости затрат, например два года, но один из них будет приносить доход в течение только этих двух лет, а второй в течение пяти лет, мы не сможем данным методом отобрать второй проект, который будет более прибыльным. Исходя из данного метода, проекты равны.

Во-вторых, так как метод основывается на не дисконтированных потоках, он не различает проекты с одинаковой суммой кумулятивного дохода, но с разным распределением доходов по годам.

Например, два проекта окупаются за три года, но у первого проекта потоки по годам составят - 3000; 2700; 2500; а у второго - 2500; 2700; 3000 млн. руб. На основе данного метода мы не сможем оценить первый проект как более привлекательный, хотя он обеспечивает большую массу дохода в более близкий период, но данный метод этого не улавливает.

Этот метод можно применять, когда с позиций инвестора главным критерием является не общая прибыльность, а сроки окупаемости, т.е. преобладающим критерием является не прибыльность, а ликвидность проекта. Метод также применим в отношении проектов с высокой степенью риска, так как чем короче сроки окупаемости, тем степень риска меньше. Это очень важно для высокотехнологичных отраслей, для которых характерны быстрые изменения технологий, например, производство компьютеров.

Метод простой (бухгалтерской, учетной) нормы прибыли

(коэффициент эффективности инвестиций). Как и предыдущий данный метод не предполагает дисконтирования денежных потоков. Доход в рамках данного метода характеризуется показателем чистой прибыли. Рассчитывается средняя норма прибыли как отношение среднегодовой чистой прибыли со среднегодовыми инвестициями.

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2} IC},$$

где: ARR - норма прибыли (коэффициент эффективности инвестиций);

PN - среднегодовая чистая прибыль (рассчитывается как средняя арифметическая за жизненный цикл проекта);

$\frac{1}{2} IC$ – среднегодовая величина инвестиций.

Коэффициент сопоставляется с чистой рентабельностью всех активов предприятия до осуществления инвестиций (рассчитывается как отношение чистой прибыли к итоговой сумме баланса). Если коэффициент окажется выше - проект можно рассматривать, а если ниже - от проекта следует отказаться.

Данный метод страдает теми же недостатками, что и предыдущий, т.е. не учитывается общая суммарная прибыльность сравниваемых проектов и распределение денежных потоков во времени. Рассматриваемый метод не позволяет сравнивать проекты, имеющие одинаковую рентабельность, но требующие разного объема инвестиций. Проект с большим объемом инвестиций всегда является более рискованным, но данный метод этого не отражает.

Более точными являются методы, в которых применяется дисконтирование денежных потоков, т.е. учитывается временная стоимость денег.

Метод чистой настоящей стоимости проекта (чистого приведенного эффекта).

Чистая настоящая стоимость проекта (NPV) может рассчитываться как

алгебраическая сумма денежных потоков за весь период жизненного цикла проекта.

$$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{CF}{(1+r)^k},$$

где: CF – ожидаемый приток (+) или отток (-) денежных средств) года - k.

Можно предварительно рассчитать суммарную величину дисконтированных денежных притоков (PV_{пр}) и суммарную величину дисконтированных оттоков денежных средств (PV_{инв})

$$PV_{пр} = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k},$$

$$PV_{инв} = \sum_{k=0}^n \frac{IC_k}{(1+r)^k},$$

где: PV_{пр} - суммарная величина денежного притока;

P_k - годовой денежный приток;

k –год, в который происходит приток или отток денежных средств;

r - ставка дисконтирования (принимается равной ССК).

Формула расчета чистой приведенной стоимости (чистого приведенного эффекта) примет следующий вид:

$$NPV = PV_{пр} - PV_{инв}.$$

Для единовременных инвестиций, осуществляемых в начальный (k=0) момент расчет может иметь следующий вид:

$$NPV = PV_{пр} - IC.$$

Полученная величина NPV сопоставляется с нулевым значением. Рассматриваемый инвестиционный проект может быть принят, если NPV > 0. В случае если NPV < 0 от проекта следует отказаться. При NPV = 0 проект не является ни прибыльным, ни убыточным. Но при этом он может быть реализован, например, с целью увеличения масштабов бизнеса.

Многие экономисты отдают предпочтение именно этому методу

оценки инвестиционных проектов, поскольку он позволяет напрямую оценить возможности повышения благосостояния собственников при реализации данного проекта. Кроме того, удобство этого показателя заключается в том, что он является аддитивным, т.е. NPV различных проектов можно суммировать. Это делает возможным использование данного показателя при выборе нескольких проектов для одновременной реализации.

Недостатком показателя является то, что он довольно трудоемок в расчете. Расчет еще более усложняется в тех случаях, когда ставка дисконтирования не является постоянной. Но главное, он не позволяет уловить риски, связанные с начальным объемом инвестирования. Проект с большими начальными инвестициями отличается более высокой степенью риска, но данный метод индифферентен к этому.

Если нужно выбирать из нескольких проектов, имеющих примерно равное значение NPV, но разные объемы инвестиций можно применить метод расчета *индекса рентабельности*. Данный показатель позволяет отобрать один из проектов, имеющих примерно равные значения NPV. В отличие от показателя NPV, который является абсолютным, индекс рентабельности (PI) относительный показатель.

Индекс рентабельности рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \frac{PV_{\text{пр}}}{PV_{\text{инв}}},$$

а в частном случае, рассмотренном выше, расчет может иметь вид:

$$PI = \frac{PV_{\text{пр}}}{IC}$$

Если: $PI > 1$, проект можно принять;

$PI < 1$, проект следует отвергнуть;

$PI = 1$, проект ни прибыльный, ни убыточный.

Метод внутренней ставки (нормы) рентабельности.

Внутренняя ставка рентабельности определяется как ставка

дисконтирования, при которой суммарные дисконтированные денежные притоки равны суммарным дисконтированным денежным оттокам:

$$(PV_{\text{пр}} = PV_{\text{инв}}),$$

а чистая настоящая стоимость проекта равна 0 ($NPV = 0$).

Метод требует довольно сложных вычислений, но не всегда позволяет выбрать самый прибыльный проект.

IRR (внутренняя ставка рентабельности) равна ставке дисконтирования (r), при которой $NPV = f(r) = 0$.

Расчеты внутренней ставки рентабельности начинают с того, что подбирают два достаточно близких друг к другу целых значения ставки дисконтирования: r_2 и r_1 , при которых $NPV = f(r_2) < 0$; $NPV = f(r_1) > 0$.

Затем с помощью последовательно повторяющихся расчетов, сближая значения r_1 и r_2 , определяем ставку дисконтирования, при которой NPV , будет равна 0. Расчет проводится по формуле:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \times (r_2 - r_1).$$

IRR сопоставляется с ССК при этом, если окажется, что:

$IRR > \text{ССК}$, то проект следует принять;

$IRR < \text{ССК}$, проект следует отвергнуть;

$IRR = \text{ССК}$, проект ни прибыльный ни убыточный.

Пример 1. Проведем условный расчет для пояснения данного метода оценки инвестиционных проектов.

Затраты на проект составляют 50 млн. руб. и осуществляются единовременно в начальный период ($k=0$). Притоки денежных средств поступают в течение 3х лет и составляют по годам: 15; 20 и 25 млн. руб. ССК = 15%. Будем ориентироваться на ССК и возьмем два близких друг к другу значения ставки дисконтирования 14 и 16% (чтобы они удовлетворяли

следующему требованию $r_1 < \text{ССК}$, $r_2 > \text{ССК}$).

Рассчитаем NPV $f(r_1)$ и NPV $f(r_2)$.

$$\text{NPV } f(r_1) = (15 \times 0,877 + 30 \times 0,769 + 25 \times 0,675) - 50 = 3,1$$

$$\text{NPV } f(r_2) = (15 \times 0,862 + 30 \times 0,743 + 25 \times 0,641) - 50 = 1,245$$

В обоих случаях NPV оказалась больше 0. Следовательно, необходимо сделать следующий шаг, увеличив ставки дисконтирования. Поскольку мы определили, что при ставке дисконтирования 16% NPV будет больше 0, примем $r_1 = 16\%$, а r_2 увеличим до 17%.

$$\text{NPV } f(r_1) = (15 \times 0,862 + 30 \times 0,743 + 25 \times 0,641) - 50 = 1,245$$

$$\text{NPV } f(r_2) = (15 \times 0,855 + 30 \times 0,731 + 25 \times 0,624) - 50 = 0,355$$

Мы вновь получили положительное значение два положительных значения NPV. Сделаем следующий шаг, теперь возьмем $r_1 = 17\%$, а $r_2 = 18\%$.

$$\text{NPV } f(r_1) = (15 \times 0,855 + 30 \times 0,731 + 25 \times 0,624) - 50 = 0,355$$

$$\text{NPV } f(r_2) = (15 \times 0,847 + 30 \times 0,718 + 25 \times 0,609) - 50 = -0,53$$

Теперь, когда мы нашли два ближайших друг к другу целых значения ставок дисконтирования удовлетворяющих требованию $\text{NPV} = f(r_2) < 0$; $\text{NPV} = f(r_1) > 0$, подставим полученные значения в формулу и рассчитаем первый внутреннюю ставку рентабельности.

$$\text{IRR} = 17 + \frac{0,355}{0,355 - (-0,53)} \times (18 - 17) = 17,42$$

Покажем условный пример расчета всех приведенных выше показателей для оценки инвестиционных проектов.

Пример 2. Рассматриваются два инвестиционных проекта (проект 1 и проект 2). Сумма единовременных инвестиций (IC) по каждому из проектов – 1000 тыс.руб. Амортизация в обоих случаях будет начисляться линейным методом по норме 25%. Налогообложение прибыли осуществляется по

ставке 24%. Цена авансированного капитала (ССК)-10%. Рентабельность авансированного капитала 12 %. Проекты являются альтернативными, т.е. реализован может быть только один из них Необходимо выбрать более эффективный из двух проектов (таблица 38).

Таблица 38

Рассчитаем исходные данные для оценки притока денежных средств, тыс. руб.

Год	Проект 1					Проект 2				
	В	ТЗ	АО	П _{н/обл}	PN	В	ТЗ	АО	П _{н/обл}	PN
1	800	400	250	150	114	470	210	250	10	7,6
2	700	380	250	70	53,2	650	370	250	30	22,8
3	600	280	250	70	53,2	700	390	250	60	45,6
4	500	230	250	20	15,2	800	270	250	280	212,8
					PN _{ср.} =58,9					PN _{ср.} =72,2

В – выручка; ТЗ – текущие затраты; АО – амортизационные отчисления ($1000 \times 25\%$); П_{н/обл} – налогооблагаемая прибыль ($V - TЗ - АО$); PN – чистая прибыль ($П \times (1 - 0,24)$); PN_{ср.} – среднегодовая чистая прибыль (рассчитывается как средняя арифметическая).

Рассчитаем дисконтированные денежные потоки. Дисконтирующие множители даны в приложении 1. В качестве ставки дисконтирования принимаем ССК =10%. Для расчета показателя IRR рассчитаем также дисконтированные потоки при ставке дисконтирования 11%. Округление будем производить до 1 тыс. руб. (таблица 39).

Таблица 39

Дисконтированные денежные потоки

Год	P _k		DP _k (r = 10%)		DP _k (r = 11%)	
	Проект 1	Проект 2	Проект 1	Проект 2	Проект 1	Проект 2
1	364	258	331	234	328	232
2	303	273	250	225	246	221
3	303	296	228	222	222	216
4	265	463	234	409	175	304

P_k – годовые не дисконтированные притоки денежных средств (сумма чистой прибыли и амортизации)

DP_k - годовые дисконтированные денежные потоки.

Рассчитаем показатели для проекта 1 и 2, используя алгоритмы расчетов, приведенные выше, результаты приведем в таблице 40.

Таблица 40

Показатели	Проект 1	Проект 2
PP	4	4
ARR	0,12	0,14
NPV	43	90
PI	1,04	1,09
IRR	10,6	10,8

Полученные результаты характеризуют проект 2 как более эффективный, следовательно, именно его следует принять.

Лучше опираться на показатели, рассчитанные по дисконтированным, а не учетным оценкам, так как они являются более точными. Приоритетным является показатель NPV, так как он лучше других характеризует возможности достижения главной цели – повышения благосостояния собственников бизнеса, возможности наращивания экономического потенциала предприятия. Кроме того, как уже отмечалось его можно использовать при анализе совмещаемых проектов, которые могут реализовываться одновременно, поскольку позволяет определить суммарную величину NPV по нескольким инвестиционным проектам. С учетом этого предпочтение следует отдать проекту

8.6 Анализ финансовых результатов деятельности

Цель занятия - изучение приемов и методов экономического анализа, их применение в анализе финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Теория и примеры решения задач

Прибыль и рентабельность - важные показатели эффективности производства. Прибыль - это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятий, а с другой - источник доходов государственного и местного бюджетов. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Поэтому одна из основных **задач** в любой сфере бизнеса - поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности. На предприятиях проводится *итоговый (ретроспективный) и прогнозный (перспективный) анализ прибыли*.

Цель итогового анализа: дать количественную оценку причин, вызвавших изменение прибыли, налоговых платежей из прибыли в бюджет, выявить влияние издержек на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванных рыночной конъюнктурой.

Цель прогнозного анализа состоит в расчетах и обосновании максимальной прибыли на основе сопоставления различных вариантов получения прибыли в будущем. Таким образом, выбор направлений анализа определяется целями управления.

Основные **задачи:** систематический контроль за формированием финансовых результатов; определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты; выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины; оценка работы предприятия по использованию возможностей

увеличения прибыли и рентабельности; разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

Маржинальная прибыль, определяющаяся как разность между выручкой и прямыми производственными затратами по реализованной продукции. Этот показатель используется при анализе прибыли по системе «директ-костинг».

Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, определяющаяся как разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода.

Общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто - прибыль) определяющийся как сумма финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг + доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы.

Чистая прибыль – часть общего финансового результата, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты процентов и налогов, экономических санкций.

Капитализированная (нераспределенная) прибыль– это часть чистой прибыли, направляющаяся на финансирование прироста активов;

Потребляемая прибыль – это часть чистой прибыли, расходуемая на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.

В процессе анализа прибыли необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При этом следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы.

Факторный анализ прибыли

Экономические факторы, влияющие на величину прибыли подразделяются на:

внешние факторы: рыночно - конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности организации, повышение

конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемую продукцию и услуги в результате инфляции); хозяйственно-правовые и административные факторы (налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

внутренние факторы: материально-технические (использование прогрессивных и экономичных предметов труда, применение производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства); организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения); экономические факторы (финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование); социальные факторы (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Количественную оценку перечисленных факторов производят с помощью ряда параметров, основными из которых являются: изменения отпускных цен на реализованную продукцию; изменения в объеме продукции (по базовой себестоимости); изменения в структуре реализации продукции; экономия от снижения себестоимости продукции; изменения себестоимости за счет структурных сдвигов; изменение цен на материалы и тарифов на услуги; изменение цен на 1 руб. продукции.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции (РП), работ, услуг.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

- объема реализации продукции (Q);
- ее структуры (D);
- себестоимости (с);
- уровня среднереализационных цен (р).

Рассчитывают влияние этих факторов на сумму прибыли, применив различные способы факторного анализа, например, способ цепной подстановки.

Анализ прибыли от продажи продукции сводится к расчету факторов, влияющих на прибыль от продажи товарной продукции. Для расчета факторов рекомендуется использовать метод цепной подстановки в формулу

$$\Pi = Q_{\text{ОБЩ}} \times \sum_{i=1}^n D_i (p_i - c_i),$$

где Π – прибыль от продажи;

$Q_{\text{ОБЩ}}$ – количество единиц продукции;

P_i – цена;

C_i – себестоимость;

n – количество наименований изделий.

Для упрощения процедуры анализа рекомендуется следующий порядок.

1. Рассматривается влияние факторов первого порядка (цена, продажа, себестоимость) на прибыль от единицы продукции по каждому изделию (таблица 41).

Таблица 41

Показатель	Условия расчета			
	объем продажи	структура товарной продукции	цена	себестоимость
План	План	План	План	План
Факт	План	План	План	План

Факт	Факт	План	План	План
Факт	Факт	Факт	План	План
Факт	Факт	Факт	Факт	План

2. Рассматривается влияние факторов второго порядка (структурные сдвиги и удельная прибыль по каждому наименованию).

Расчет производится по формулам:

$$a) \Delta \bar{p}(D_i) = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta D_i \times p^0}{100\%};$$

$$б) \Delta \bar{c}(D_i) = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta D_i \times c^0}{100\%};$$

$$в) \Delta \bar{\pi}(D_i) = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta D_i \times \pi_i}{100\%};$$

$$г) \Delta \bar{\pi}(D_i) = \Delta \bar{p}(D_i) - \Delta \bar{c}(D_i).$$

Элиминирование влияния структурных сдвигов на изменение среднего уровня цен и себестоимости позволяет определить влияние изменения цен и себестоимости по каждому изделию на изменение прибыли.

Расчет производится также способом абсолютных разниц по формулам:

$$\Delta \bar{p}(p_i) = \frac{\sum_i p_i \times D_i^1}{100\%}; \quad \Delta \bar{p}(p_i) = \Delta \bar{p} - \Delta \bar{p}(D_i);$$

$$\Delta \bar{c}(c_i) = \frac{\sum_i c_i \times D_i^1}{100\%}; \quad \Delta \bar{c}(c_i) = \Delta \bar{c} - \Delta \bar{c}(D_i);$$

$$\Delta \bar{\pi}(\pi_i) = \frac{\sum_i \pi_i \times D_i^1}{100\%}; \quad \Delta \bar{\pi}(\pi_i) = \Delta \bar{\pi} - \Delta \bar{\pi}(D_i).$$

Оценивается влияние общего объема выпуска продукции и прибыли от единицы продукции на прибыль от продажи.

Целесообразно соблюдать следующий порядок расчета показателей (таблиц 42).

Таблица 42

Таблица расчета показателей прибыли

Показатель	Алгоритм расчета
Выручка за базисный период	$N^0 = \bar{p}^0 \cdot Q^0$
Выручка за отчетный период	$N^1 = \bar{p}^1 \cdot Q^1$
Полная себестоимость за базисный период	$C^0 = c^0 \cdot Q^0$
Полная себестоимость за отчетный период	$C^1 = c^1 \cdot Q^1$
Выручка от продажи при плановой цене, отчетной структуре и фактическом объеме продаж	$N^r = Q^1 \cdot \sum_{i=1}^n p_i \cdot D_i$
Полная себестоимость при отчетной структуре и фактическом объеме продаж	$C^r = Q^1 \cdot \sum_{i=1}^n c_i^1 \cdot D_i$
Прибыль от продажи при отчетной структуре и отчетном фактическом объеме продаж	$\Pi^1 = N^1 - C^1$
Изменение прибыли под влиянием структурных сдвигов и фактического объема продаж	$\Pi(D, Q) = \Pi^1 - \Pi^0$
Изменение прибыли под влиянием фактического объема продаж	$\Delta \Pi(Q) = \Pi^0 \cdot I^1 - \Pi_i^0$ где I^1 – индекс фактического объема продаж
Изменение прибыли под влиянием структурных сдвигов	$\Delta \Pi(D) = \Delta \Pi(D, Q) - \Delta \Pi(Q)$
Изменение прибыли под влиянием средней цены	$\Delta \Pi(p) = N^1 - N^r$ стр. 2 – стр. 5
Изменение прибыли под влиянием себестоимости	$\Delta \Pi(C) = C^1 - C^r$ стр. 4 – стр. 6
Совокупное влияние факторов на прибыль	Стр. 9 + стр. 10 + стр. 11 + стр. 12

Анализ прибыли от продажи отдельных видов продукции осуществляется по той же методике, т.е. методом цепной подстановки. Рассчитываются те же факторы, что и на 2-м этапе анализа: объем, средняя цена продажи, себестоимость.

Анализ уровня среднепродажных цен. Сводится анализ к расчету факторов, определяющих уровень цены:

$$P_{\text{КАЧ}} = \frac{(p_{\text{н}} - p_{\text{п}}) Q_{\text{н}}}{Q_{\text{ОБЩ}}},$$

где $p_{\text{н}}$ и $p_{\text{п}}$ – соответственно цена изделия нового и прежнего качества;

$Q_{\text{н}}$ – объем продажи продукции нового качества;

$Q_{\text{ОБЩ}}$ – общий объем продажи продукции i -го вида за отчетный период.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить двумя способами:

в основу первого положен принцип цепных подстановок: сравнивается сумма выручки за общий объем фактически проданной продукции при ее фактическом и плановом сортовом составе. Если полученную разность разделить на общее количество фактически проданной продукции, узнаем, как изменилась средняя цена за счет ее качества;

в основу второго способа расчета положен прием абсолютных разниц: отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100.

Анализ распределения и использования прибыли. Рассчитываются факторы первого уровня, определяющие размер отчислений в фонды предприятия:

- а) сумма распределяемой прибыли;
- б) доля отчислений, %;
- в) сумма отчислений.

Затем надо рассчитать влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножается на плановый коэффициент отчислений в соответствующий фонд:

$$\Delta \Phi_i = \Delta \text{ЧП}_{x_i} \times K_{\text{ин}}.$$

Расчет влияния факторов второго уровня на сумму отчислений в фонды предприятия сводится к расчету следующих факторов:

- а) объема продаж;
- б) структуры товарной продукции;
- в) цены продажи;
- г) себестоимости продукции;
- д) внереализационных результатов;
- е) налога на прибыль;
- ж) экономических санкций.

В ходе *анализа рентабельности* предприятия рассчитываются показатели рентабельности:

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) – отношение прибыли от реализации до выплаты % и налогов к сумме затрат на реализацию продукции.

Она показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и продажу продукции. Можно рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж – отношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг до выплаты % и налогов к сумме полученной выручки.

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности то, сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность совокупного капитала – отношение прибыли до выплаты % и налогов к среднегодовой стоимости капитала.

Уровень рентабельности продукции зависит от изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид

$$R = \frac{\Pi(\text{при } Q_{\text{ОБЩ}}, D_i, P_i, C_i)}{C(\text{при } Q_{\text{ОБЩ}}, D_i, C_i)}.$$

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепных подстановок.

Затем следует сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднепродажных цен и себестоимости единицы продукции:

$$R_i = \frac{\Pi_i}{C_i} = \frac{Q_i(P_i - C_i)}{Q_i \cdot C_i} = \frac{P_i - C_i}{C_i} = \frac{P_i}{C_i} - 1.$$

Влияние этих факторов на изменение уровня рентабельности изделия А рассчитывается методом цепной подстановки:

$$R_{\text{пл}} = \frac{P_{\text{пл}} - C_{\text{пл}}}{C_{\text{пл}}}, R_{\text{усл}} = \frac{P_{\text{ф}} - C_{\text{пл}}}{C_{\text{пл}}}, R_{\text{ф}} = \frac{P_{\text{ф}} - C_{\text{ф}}}{C_{\text{ф}}}.$$

Примерно таким же образом производится *факторный анализ рентабельности продаж*. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет вид

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}} = f[Q_{\text{ОБЩ}}, D_i, P_i, C_i]}{N = f[Q_{\text{ОБЩ}}, D_i, P_i]}.$$

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_i}{N_i} = \frac{Q_i(P_i - C_i)}{Q_i \cdot P_i} = \frac{P_i - C_i}{P_i}.$$

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно записать в виде

$$R = \frac{БП = f[Q_{ОБЩ}, D_i, P_i, C_i, ВФР]}{\sum K = f[Q_{ОБЩ}, D_i, K_{ОБ}]},$$

где $БП$ – балансовая прибыль;

Q – объем проданной продукции;

D_i – структура продукции;

C_i – себестоимость;

P_i – средняя цена;

$ВФР$ – финансовый результат от прочих видов деятельности;

$K_{ОБ}$ – коэффициент оборачиваемости.

Для анализа рентабельности производственного капитала, исчисляемой как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и материальных оборотных фондов, используют модель

$$R = \frac{ПБ}{F + E} = \frac{\frac{P}{N}}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}} = \frac{1 - \frac{C}{N}}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}} = \frac{1 - \left(\frac{U}{N} + \frac{M}{N} + \frac{A}{N} \right)}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}},$$

где $ПБ$ – прибыль балансовая;

F – средняя стоимость основных фондов;

E – средние остатки материальных оборотных средств;

N – выручка от продажи продукции;

P/N – рентабельность продаж;

$F/N + E/N$ – капиталоемкость продукции (обратный показатель коэффициенту оборачиваемости);

C/N – затраты на рубль продукции;

U/N – зарплатоемкость продукции;

M/N – материалоемкость продукции;

A/N – фондоемкость продукции.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее дополнительного получения. Они выявляются как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов.

Учитывая возможные варианты развития событий в ходе осуществления рискованных операций для обеспечения экономической безопасности, целесообразным является выделение видов прибыли для целей учета в зависимости от успеха рискованной ситуации. Исследование вариантов развития событий в ходе осуществления рискованных операций предоставило возможность выделения таких видов прибыли:

1) нормальная прибыль - позитивный конечный результат рискованной операции, в результате которой получена прибыль на уровне плановых показателей;

2) упущенная прибыль - размер возможной прибыли, которую предприятие недополучило в результате неудачного управления негативными последствиями риска, в результате чего предприятие получило прибыль на уровне ниже планового показателя;

3) сверхприбыль - прибыль, которую предприятие получило в результате применения высокого уровня предпринимательских способностей управленческого персонала, проведения операции с высоким уровнем риска путем расчета всех возможных негативных факторов и способов их минимизации, что позволило получить прибыль выше планового показателя. Сверхприбыль может выступать вознаграждением за осуществление инновационной деятельности, поскольку именно такой вид деятельности содержит в себе самую большую степень риска.

Пример 1. Рассмотрим на примере факторный анализ прибыли от реализации товарной продукции (таблица 43).

Таблица 43

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации товарной продукции

Показатели	по плану		по плану на факт. реализованную продукцию		фактически	
	сумма	условное обознач.	сумма	условное обознач.	сумма	условное обознач.
1. Выручка от реализации	19556	$N_0^p = p_{z_0} q_0$	19730	$N^{p^1} = p_{z_0} q_1$	19735	$N_1^p = p_{z_1} q_1$

2. НДС, акцизы	1306	$P_0^{НДС}$	1256	$P^{НДС^1}$	1260	$P_1^{НДС}$
3. Полная себестоимость реализованной продукции	15999	$S_0^p = s_0 q_0$	16245	$S^{p^1} = s_0 q_0$	16123	$S_1^p = s_1 q_1$
4. Прибыль от реализации (стр.1-стр.2-стр.3)	2251	P_0^p	2229	P^{p^1}	2352	P_1^p

Как видно из таблицы 35, фактическая сумма прибыли от реализации товарной продукции (ТП) превысила плановую на 101 тыс.руб. Определим влияние факторов, обусловивших перевыполнение плана по прибыли.

Пример 2. Расчеты производятся следующим образом.

1) Изменение объема реализованной продукции (РП)

При прочих равных условиях прибыль тем больше, чем выше уровень выполнения плана по объему реализации продукции. Сумму прибыли от изменения объема реализации продукции определяют посредством умножения величины плановой прибыли на процент перевыполнения плана реализации товарной продукции (ТП) и деления полученного произведения на 100.

$$a) \Delta P_{(n)}^p = \frac{P_0^p * (T_n - 100)}{100}, \text{ где } T_n = \frac{N^{p^1} - P^{НДС^1}}{N_0^p - P_0^{НДС}}$$

$$б) \Delta P_{(n)}^p = \frac{P_0^p (T_z - 100)}{100}, \text{ где } T_z = \frac{S^{p^1}}{S_0^p}$$

В нашем примере:

$$a) T_n = \frac{19730 - 1256}{19556 - 1306} * 100 = \frac{18474}{18250} * 100 = 101,23\%$$

$$б) T_z = \frac{16245}{15999} * 100 = 101,54\%$$

В связи с этим дополнительно получена прибыль

$$a) \Delta P_{(n)}^p = 27,69 \text{ т.руб.}$$

$$б) \Delta P_{(n)}^p = \frac{2251 * 1,54}{100} = 34,67 \text{ т.руб.}$$

Такой рост прибыли за счет увеличения объема реализации продукции следует поставить в заслугу предприятия.

2) Структурные сдвиги в составе продукции

Изменение структуры продукции сказывается на величине прибыли потому, что рентабельность отдельных изделий неодинакова. Способ расчета влияния этого фактора:

1) определяется прибыль по плану в условиях фактической структуры и ассортимента и фактического объема реализации – « P^p » = 2229 тыс.руб.

2) прибыль в отчетном году в условиях плановой структуры с учетом выполнения плана по реализации: $\frac{P_0 * T_n}{100}$

а) $2251 * 101,23 / 100 = 2278,69$ тыс.руб.

б) $2251 * 101,54 / 100 = 2285,67$ тыс.руб.

3) следовательно, прибыль за счет структурных сдвигов изменилась на:

$$\Delta P_{(str)}^p = P^p - \frac{P_0 * T_n}{100}$$

а) $\Delta P_{(str)}^p = 2229 - 2278,69 = -49,69$ тыс.руб.

б) $\Delta P_{(str)}^p = 2229 - 2285,67 = -56,67$ тыс.руб.

В данном случае повышение удельного веса изделий с рентабельностью ниже средней привело к снижению прибыли. Иногда рассчитывают влияние данного фактора сальдовым способом, который можно использовать для проверки расчета по предыдущей методике.

$$\Delta P_{(str)}^p = P^p - P_0 - \Delta P_{(n)}^p$$

а) $\Delta P_{(str)}^p = 2229 - 2251 - 27,69 = -49,69$ тыс.руб.

б) $\Delta P_{(str)}^p = 2229 - 2251 - 34,67 = -56,67$ тыс.руб.

3) Изменение себестоимости РП

Влияние данного фактора определяется сопоставлением показателей фактической себестоимости с плановой того же (фактического) объема продукции:

$$\Delta P_{(s)}^p = -(S_1^p - S^p)$$

В нашем примере: $\Delta P_{(s)}^p = -(16123 - 16245) = 122 \text{ тыс.руб.}$

4) Изменение цен на продукцию

Влияние данного фактора рассчитывается путем определения разницы между показателями отчетной и плановой выручки от реализации фактически произведенной ТП.

$$\Delta P_{(p)}^p = (N_1^p - P_1^{\text{НДС}}) - (N^p - P^{\text{НДС}})$$

$$\Delta P_{(p)}^p = (19735 - 1260) - (19730 - 1256) = 1$$

Влияние на величину отклонений фактической прибыли от плановой рассмотренных выше факторов обобщим:

$$\text{а) } 27,69 - 49,69 + 122 + 1 = 101 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{б) } 34,67 - 56,67 + 122 + 1 = 101 \text{ тыс.руб.}$$

Именно сверхприбыль, являющуюся частью чистой прибыли, созданной в результате эффективного осуществления рискованных операций или рискованного проекта и профессиональных действий управленческого персонала, предлагаем использовать для целей материального поощрения сотрудников, принимавших участие в ее создании. С оставшейся части сверхприбыли может быть создан резерв для целей минимизации негативных последствий риска и погашения упущенной прибыли от других рискованных проектов.

Рентабельность - один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Показатель рентабельности характеризует относительную доходность или прибыльность, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала.

Для анализа рентабельности используется целый ряд показателей, которые можно объединить в следующие группы: показатели доходности

продукции; показатели доходности имущества или используемого капитала; показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли (дохода), отражаемым в отчетности предприятия. Эти показатели характеризуют прибыльность (доходность) продукции. С помощью таких показателей можно определить влияние изменений рентабельности продукции за счет факторов изменения цены продукции и ее себестоимости.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств, включающих в себя все производственные активы предприятия, инвестированный капитал, акционерный капитал.

Третья группа показателей рентабельности рассчитывается на базе чистого притока денежных средств. Эти показатели дают представление о возможности предприятия выполнять обязательства перед кредиторами, заемщиками и акционерами наличными денежными средствами. Необходимость расчета таких показателей объясняется тем, что операции денежными потоками являются существенным признаком интенсивного типа производства, "здоровья" экономики и финансового состояния предприятия. Основные показатели рентабельности представлены в таблице 44.

Таблица 44

Система показателей рентабельности

Наименование показателя	Формула расчета	Пояснения
1	2	3
1. Показатели доходности продукции		

Наименование показателя	Формула расчета	Пояснения
1	2	3
1.1. Рентабельность продаж	$R_n = \frac{P_p}{N}$	Показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство. GPM (норма валовой прибыли или валовая рентабельность реализованной продукции) $GPM = \text{вал.прибыль} / \text{выручка} = (S - COGS) / S$. S – выручка, COGS – себестоимость реализованной продукции OIM (операционная рентабельность) $OIM = \text{операц.прибыль} / \text{выручка} = (S - COGS - OE) / S$, OE-операционные расходы. NPM (чистая рентабельность реализованной продукции) $NPM = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от реал.} = Pn / S$
1.2. Рентабельность продукции (рентабельность основной деятельности)	$P_z = \frac{P_p}{S}$	Показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль затрат. Дополняет показатель рентабельности продаж. Динамика показателя может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции
2. Показатели доходности имущества и используемого капитала		
2.1. Фондорентабельность (рентабельность внеоборотных активов)	$R_F = \frac{P}{FA}$	Показывает эффективность использования внеоборотных активов
2.2. Рентабельность производства или авансированных средств	$R = \frac{P}{(F+E)}$	Показывает эффективность использования производственных фондов предприятия
2.3. Общая рентабельность капитала (экономическая рентабельность)	$R_k = \frac{P}{K}$	Показывает эффективность использования всего имущества, всего капитала предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия Рентабельность активов: $ROA = (Pn + In) / A$, Где In – проценты к уплате
2.4. Рентабельность инвестиционного	$R_{\text{ак}} = \frac{P}{(SK + DK)}$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок

Наименование показателя	Формула расчета	Пояснения
1	2	3
о капитала(перманентного)		$ROI = (P_n + In) / (C_t - CL)$, Где In –проценты к уплате Ct – совокупный капитал по ассиву, CL – краткосрочные пассивы.
2.5.Рентабельность собственного капитала	$R_{sk} = \frac{P}{SK}$	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Динамика показателя оказывает влияние на уровень котировки акций
2.6.Финансовая рентабельность (рентабельность собственного капитала)	$R_{sk}'' = \frac{P_n}{SK}$	Показывает, сколько чистой прибыли получает предприятия на 1 рубль собственного капитала ($ROE = P_n / E$), где E=SK
2.7.Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	$R_{NA} = P_N / NA$	Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Служит основным критерием при оценке уровня котировки акций на бирже. Рентабельность должна обеспечить окупаемость вложенных в предприятие средств акционеров
2.8.Рентабельность долгосрочных финансовых вложений	$R_{DFV} = \frac{D_{DFV}}{DFV}$	Показывает уровень доходности долгосрочных финансовых вложений

Условные обозначения:

P - общая прибыль (до налогообложения),

P_p - прибыль от реализации продукции (работ, услуг),

P_n - чистая прибыль,

D_{dfv} - доходы от долгосрочных финансовых вложений,

DFV - долгосрочные финансовые вложения,

NPM - чистый приток денежных средств,

N - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг,

K - средняя стоимость капитала (валюта баланса),

SK - собственный капитал,

DK - долгосрочные обязательства,

F - основные фонды,

FA -внеоборотные (фиксированные активы),

НА- чистые активы, рассчитываются в соответствии с "Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ".

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание №1. По данным таблицы 45 провести сравнительный анализ финансовых результатов деятельности предприятия за два отчетных периода (млн.руб.).

Таблица 45

Показатель	2021 г.	2020 г.	Изменения, (+, -)
Выручка	65 431	33 246	
Себестоимость реализованной продукции	(35 457)	(15 537)	
Валовая прибыль	29 974	17 709	
Коммерческие, транспортные, общие и административные расходы	(11 160)	(3 937)	
Убыток от выбытия основных средств	(487)		
Прочие операционные доходы/(расходы)	9 310		
Операционная прибыль	27 637	13 772	
Финансовые (расходы)/доходы	(307)	1 590	
Проценты к уплате	(1 240)	(2 335)	
Убыток от изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов, нетто	(566)		
Прочие доходы за вычетом прочих расходов		3 904	
Прибыль до налогообложения	25 524	16 931	
Расходы по налогу на прибыль	(5 196)	(2 919)	
Чистая прибыль за год	20 328	14 012	
Чистая прибыль, приходящаяся на долю:			
акционеров компании	18 329		
неконтролирующих акционеров	1 999		

Прочий совокупный доход/(убыток) за год	(3 099)	0	
Итого совокупный доход/(убыток) за год	17 229	14 012	

Задание №2. Рассчитать валовую прибыль от продаж, если выручка от продажи продукции составила 1200 тыс. руб., полная себестоимость проданной продукции 980 тыс. руб., в том числе коммерческие расходы 230 тыс. руб., управленческие расходы 110 тыс. руб.

Задание №2. Провести факторный анализ с целью выявления влияния на прибыль изменения цен, если известно, что выручка от продажи продукции в базисном году составила 500 тыс. руб., в отчетном году 850 тыс. руб. В отчетном году выручка в ценах базисного года составила 700 тыс. руб. Прибыль от продажи в базисном году составила 100 тыс. руб., в отчетном году - 200 тыс. руб.

Задание №3. Определить рентабельность собственного капитала, если известно, что выручка от продажи составила 130 тыс. руб., себестоимость от продажи 95 тыс. руб., прибыль до налогообложения 43 тыс. руб., собственный капитал 67 тыс. руб.

Задание №4. Рассчитать рентабельность продаж вы отчетном году, если выручка от продажи составила 920 тыс. руб., себестоимость от продажи 580 тыс. руб.

8.7 Анализ финансового состояния предприятия

Теория и примеры решения задач

Цель занятия - изучение и применение системы показателей финансового состояния предприятия и методики их расчета по данным финансовой отчетности.

Теория и примеры решения задач

Основное назначение финансового анализа состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния организации, выявлении резервов повышения его финансовой устойчивости. На уровне организации его проводят финансовые службы.

Показателем стабильности финансового состояния предприятия является его платежеспособность-возможность организации вовремя оплачивать свои долги. Платежеспособность можно оценить с помощью финансовых коэффициентов.

Финансовые коэффициенты – это относительные показатели. С их помощью оценивается ликвидность баланса и финансовая устойчивость предприятия. Коэффициенты ликвидности рассчитываются как соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств и характеризуют возможности предприятия погасить свои краткосрочные обязательства за счет имеющихся у них оборотных активов. Основные коэффициенты ликвидности включают в себя.

Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности ($K_{a.l.}$) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет абсолютно ликвидных активов. Оптимальный интервал значения этого коэффициента определен от 0,2 до 0,7.

Коэффициент срочной ликвидности ($K_{c.l.}$) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет наиболее ликвидных оборотных активов. Оптимальный интервал значения этого коэффициента определен от 0,7 до 1,5.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) показывает соотношение всей суммы оборотных активов и краткосрочных обязательств. Минимально допустимое значение этого коэффициента 1. Такой уровень коэффициента текущей ликвидности означает, что у предприятия имеет возможность погасить все краткосрочные обязательства за счет имеющихся у него оборотных активов. Оптимальное значение должно быть не менее 2. При таком значении данного коэффициента предприятие после погашения всех своих обязательств сможет продолжать свою деятельность за счет оставшихся у него оборотных активов в размере не менее суммы погашенных обязательств.

Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{в.}$) - характеризует возможность предприятия восстановить утраченную платежеспособность, исходя из динамики коэффициента текущей ликвидности в пересчете на 6 месяцев. Он рассчитывается в тех случаях, когда коэффициент текущей ликвидности составил менее 2. Если значение данного коэффициента не менее 1 считается, что предприятие способно восстановить утраченную платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности ($K_{у.}$) - характеризует возможность утраты предприятием платежеспособности, исходя из динамики коэффициента текущей ликвидности в пересчете на 3 месяца. Он рассчитывается в тех случаях, когда коэффициент текущей ликвидности составил более 2. Если значение данного коэффициента менее 1 считается, что предприятие может утратить платежеспособность.

Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют капитал предприятия по структуре источников и степени мобильности. К ним относятся следующие коэффициенты.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($K_{ф.н.}$) — рассчитывается как отношение собственных средств к итогу баланса (валюте баланса - Б). Он показывает, какая часть имущества предприятия сформирована за счет его собственных средств, что обеспечивает ему

финансовую независимость. Нормальным ограничением для этого коэффициента считается не менее 0,5.

Коэффициент финансовой зависимости ($K_{ф.з.}$) – рассчитывается как соотношение заемных и собственных средств. В отличие от предыдущего коэффициента данный показатель характеризует степень зависимости предприятия от заемных средств. Значение данного коэффициента не должно превышать 1.

Коэффициент маневренности ($K_{м.}$) – рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей сумме собственного капитала. Этот коэффициент показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме (вложена в оборотные активы). В целом считается хорошей тенденцией приближение данного коэффициента к значению 0,5.

Анализ рассмотренных коэффициентов представлены в таблице 46. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Таблица 46

Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости

№ п/п	Показатель	Значения коэффициентов		Отклонение (+,-) 2021-2020	Рекомендованное Значение коэффициента
		На конец 2020 года	На конец 2021 года		
1.	<i>$K_{а..л.}$ коэффициент абсолютной ликвидности</i>				от 0,1 до 0,7
2.	<i>$K_{с.п.}$ коэффициент срочной ликвидности</i>				от 0,7 до 1,5
3.	<i>$K_{т..л.}$ коэффициент текущей ликвидности</i>				2,0-3,5
4.	<i>$K_{в.}$ коэффициент восстановления платежеспособности</i>				1
5.	<i>$K_{у.}$ коэффициент утраты платежеспособности</i>				1
6.	<i>$K_{ф..п}$ коэффициент финансовой независимости</i>				не менее 0,5
7.	<i>$K_{ф.з}$ коэффициент финансовой</i>				не более 1

	зависимости				
8.	К_{м.} коэффициент маневренности				0,5

Платежеспособность бывает краткосрочная и долгосрочная.

Краткосрочная платежеспособность определяется наличием наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) для покрытия срочных обязательств. Краткосрочную платежеспособность можно рассчитать по данным баланса за 3, 6, 9 месяцев и год. Для оперативной оценки платежеспособности составляют платежный календарь, в котором ежедневно сопоставляются данные о поступивших и имеющихся у организации в наличии денежных средствах и ожидаемых платежных обязательствах.

Для анализа *долгосрочной платежеспособности* организации на начало и конец анализируемого периода рассчитываются *финансовые коэффициенты платежеспособности* (таблица 47).

Таблица 47

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность

Коэффициент	Алгоритм расчета
Общий показатель платежеспособности	Активы организации (за вычетом долгов учредителей и оценочных резервов) / (Обязательства организации – Доходы будущих периодов).
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства (раздел V баланса - «Резервы предстоящих расходов и платежей»).
Коэффициент критической ликвидности	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность / Краткосрочные обязательства.
Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент общего покрытия	Оборотные активы - Расходы будущих периодов / Текущие обязательства.
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	Медленно реализуемые активы / Оборотные активы - Текущие обязательства.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода.

Для прогноза платежеспособности предприятия на ближайшее время можно рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности по формуле:

$$K_v = (K_{т...л} \text{ на конец года} + 6/12 (K_{т...л} \text{ на конец года} - K_{т...л} \text{ на начало года})) : 2$$

(нормативное значение > 1).

Коэффициент, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность. При значении коэффициента менее 1 можно говорить об отсутствии реальной возможности восстановить платежеспособность в ближайшее время.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Факторы, определяющие финансовую устойчивость организации:

- структура источников финансирования (чем больше устойчивых и долгосрочных источников финансирования, тем выше финансовая устойчивость организации);
- структура имущества организации (чем *больше* внеоборотных активов и ниже оборачиваемость имущества, тем выше потребность в устойчивых источниках финансирования и тем ниже при прочих равных условиях финансовая устойчивость);
- соответствие состава и структуры пассива активу баланса по абсолютным значениям, удельным весам и срокам;
- способность организации генерировать денежный поток и обслуживать свои обязательства (чем больше эта способность, тем выше финансовая устойчивость);
- цена привлекаемых источников финансирования и ее соотношение с рентабельностью активов организации (чем выше доходность бизнеса, тем

доступнее ему источники финансирования, при прочих равных условиях, и тем он устойчивее).

Необходимо определить, какие абсолютные показатели отражают финансовую устойчивость. Долгосрочные пассивы (кредиты и займы) и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основных средств, на капитальные вложения и другие внеоборотные активы.

Для характеристики финансового положения «по вертикали» основными показателями финансовой устойчивости организаций являются *коэффициент финансирования* и *коэффициент автономии* (таблица 48).

Таблица 48

Показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	Алгоритм расчета	Нормальное ограничение
Финансовой независимости (автономии)	$K_{авт.} = \text{Собственный капитал} / \text{Активы.}$	$K_{авт.} \leq 0,5$
Финансовой зависимости	$K_{фин.зав.} = \text{Заемный капитал} / \text{Активы.}$	$K_{фин.зав.} \leq 0,5$
Текущей задолженности	$K_{тек.зав.} = \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Валюта баланса}$	$K_{тек.зав.} \leq 3$
Долгосрочной финансовой независимости (устойчивого финансирования)	$K_{фин.нез.} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}) / \text{Активы.}$	$K_{фин.нез.} \geq 0,6$
Финансирования (платежеспособности)	$K_{платеж.} = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал.}$	$K_{платеж.} \geq 0,7$
Финансового левериджа (финансового риска)	$K_{фин.риска} = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал.}$	$K_{фин.риска} \leq 1,5$
Маневренности собственного капитала	$K_m = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Собственный капитал.}$	K_m — чем выше, тем лучше
Инвестирования	$K_u = \text{Собственный капитал} / \text{Внеоборотные активы.}$	$K_u \geq 1$

После расчета коэффициентов финансовой устойчивости проводят анализ типов финансовой устойчивости. Для установления типа финансовой устойчивости сравнивается величина запасов с «нормальными» источниками их финансирования: собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами и займами. Основной предпосылкой этого вида анализа является положение о том, что базовым источником финансирования операционного цикла должны быть устойчивые источники. В этом случае минимизируется риск нарушения производственного процесса из-за недостаточности источников финансирования. Различают *четыре типа финансовой устойчивости организации*, которые характеризуются различной степенью риска и уровнем затрат на финансирование.

Для установления типа финансовой устойчивости можно использовать следующую систему соотношений:

Абсолютная финансовая устойчивость:

$$З < СОС,$$

где $З$ — запасы и НДС по приобретенным ценностям;

СОС — собственные оборотные средства;

Нормальная финансовая устойчивость:

$$СОС < З < СОС + ДО,$$

где ДО — долгосрочные обязательства;

Неустойчивое финансовое состояние:

$$СОС + ДО < З < СОС + ДО + К_{\text{к}},$$

где $К_{\text{к}}$ — краткосрочные кредиты и займы;

Предкризисное финансовое состояние (на грани банкротства):

$$З > СОС + ДО + К_{\text{к}}.$$

Пример 1.

Рассмотрим методику расчета показателей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по данным бухгалтерского баланса таблицы 50, приведенной в следующей теме.

Рассчитаем финансовые показатели в следующей последовательности:

1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (K1):

$$K1 = ЗС / СС,$$

где ЗС – заемные средства (долгосрочные и краткосрочные обязательства);

СС – собственные средства (капитал и резервы).

На начало года: $K1 = (1400 + 5907) : 1093 = 6,685;$

На конец года: $K1 = (2300 + 6734) : 1920 = 4,705.$

2. Коэффициент автономии (K2):

$$K2 = СС / ВБ,$$

где ВБ – валюта баланса.

На начало года: $K2 = 1093 : 8400 = 0,1301;$

На конец года: $K2 = 1920 : 10954 = 0,1753.$

3. Коэффициент маневренности (K3):

$$K3 = (СС + ДКЗ - ВА) / СС,$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы;

ВА – внеоборотные активы.

На начало года: $K3 = (1093 + 1400 - 2692) : 1093 = - 0,182;$

На конец года: $K3 = (1920 + 2300 - 2827) : 1920 = 0,7255.$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами (K4):

$$K4 = СОА / ОА,$$

где СОА – собственные оборотные активы (определяются как разность между суммой собственных средств и долгосрочных обязательств и внеоборотными активами).

На начало года: $K4 = (1093 + 1400 - 2692) : 5708 = - 0,03;$

На конец года: $K4 = (1920 + 2300 - 2827) : 8127 = 0,1714.$

5. Коэффициент абсолютной ликвидности (K5):

$$K5 = (КФВ + ДС) / КО,$$

где КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС - денежные средства;

КО – краткосрочные обязательства (займы и кредиты, кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов).

На начало года: $K5 = (781 + 240) : (1433 + 4175 + 299) = 0,1728$;

На конец года: $K5 = (852 + 630) : (2080 + 3761 + 893) = 0,2201$.

6. Коэффициент срочной ликвидности (К6):

$$K6 = (КФВ + ДС + КДЗ) / КО,$$

где КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).

На начало года: $K6 = (781 + 240 + 1590) : 5907 = 0,4420$;

На конец года: $K6 = (852 + 630 + 1976) : 6734 = 0,5135$.

Коэффициент текущей ликвидности (К7):

$$K7 = КА / КО,$$

где КА – краткосрочные активы (определяются величиной оборотных активов за минусом налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

На начало года: $K7 = (5708 - 156 - 2000) : 5907 = 0,6013$;

На конец года: $K7 = (8127 - 249 - 3000) : 6734 = 0,7244$.

Рассчитанные фактические финансовые коэффициенты отчетного периода должны сравниваться с нормативными значениями, что дает возможность оценить реальное финансовое состояние предприятия, а сравнение со значениями финансовых коэффициентов предыдущего периода позволяет увидеть изменения финансового состояния предприятия, произошедшие за анализируемый период.

Значение коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия за отчетный период, представлены в сводном виде в таблице 49.

Сводные данные результата расчетов

Показатель	Нормативное значение	На начало года	На конец года	Изменение (+,--)
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (K1)	меньше 1,0	6,685	4,705	-1,98
Коэффициент автономии (K2)	меньше 0,7	0,1301	0,1753	+ 0,0452
Коэффициент маневренности (K3)	0,2 – 0,5	-0,1821	0,7255	+ 0,9076
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами (K4)	0,1 – 0,5	- 0,0349	0,1714	+ 0,2063
Коэффициент абсолютной ликвидности (K5)	0,1 – 0,5	0,1728	0,2201	+ 0,0473
Коэффициент срочной ликвидности (K6)	0,8 – 1,0	0,4420	0,5135	+0,0715
Коэффициент текущей ликвидности (K7)	1,0 – 2,0	0,6013	0,7244	+ 0,1231

Из данных таблицы видно, что отдельные показатели соответствуют нормативным (K2,K4,K5), т.е. предприятие располагает достаточной суммой собственных средств в общей величине источников средств предприятия и способно погашать краткосрочные обязательства, как на начало, так и на конец года. Однако больше половины показателей не соответствуют нормативным значениям (K1,K3,K6,K7), следовательно предприятие является в целом неплатежеспособным, хотя все показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия к концу года улучшились.

Для прогноза платежеспособности предприятия на ближайшее время можно рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности по формуле:

$$K8 = (K7 \text{ на конец года} + 6/12 (K7 \text{ на конец года} - K7 \text{ на начало года})) : 2 = (0,7244 + 0,5 (0,7244 - 0,6013)) : 2 = 0,3922, (\text{нормативное значение} > 1).$$

Так как коэффициент восстановления платежеспособности оказался меньше нормативного, следовательно, предприятие, являясь неплатежеспособным на начало и конец года, не сможет восстановить свою платежеспособность в течение ближайших 6 месяцев с конца отчетного года.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание № 1. Рассчитать показатели платежеспособности и финансовой устойчивости по данным бухгалтерского баланса предприятия, самостоятельно полученного из официальных источников Росстата.

Задание № 2 По данным бухгалтерского баланса (Таблица 50)) оцените изменение финансового состояния предприятия, произошедшее на конец года по сравнению с началом.

Таблица 50
(тыс. руб.)

номер п./п.	Наименование статей	На начало года	На конец года
	2	3	4
	АКТИВ		
1.	Внеоборотные активы		
1.1.	Основные средства	1480	1561
1.2.	Нематериальные активы	807	954
1.3.	Прочие внеоборотные средства	405	312
	Итого по разделу 1	2692	2827
2.	Оборотные активы		
2.1.	Запасы (сырье, материалы, готовая продукция и др.)	941	1420
2.2.	Налог на добавленную стоимость	156	249
2.3.	Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев)	2000	3000
2.4.	Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев)	1590	1976
2.5.	Краткосрочные финансовые вложения	781	852
2.6.	Денежные средства	240	630
	Итого по разделу 2	5708	8127
	БАЛАНС	8400	10954

	ПАССИВ		
3.	Капитал и резервы		
3.1.	Уставный капитал	320	709
3.2.	Добавочный и резервный капитал	211	385
3.3.	специальные фонды и целевое финансирование	321	460
3.4.	нераспределенная прибыль отчетного года	241	366
	Итого по разделу 3	1093	1920
4.	Долгосрочные обязательства (займы, кредиты)	1400	2300
5.	Краткосрочные обязательства		
5.1.	Заемные средства (займы и кредиты)	1433	2080
5.2.	Кредиторская задолженность (по налогам и сборам, поставщикам и подрядчикам, персоналу, государст. внебюджетным фондам)	4175	3761
5.3.	Резервы предстоящих расходов	299	893
	Итого по разделу 5	5907	6734
	БАЛАНС	8400	10954

С этой целью построить сравнительный баланс, определив:

1. Структуру актива и пассива баланса предприятия на начало и конец года, структурные сдвиги, произошедшие по статьям актива и пассива за анализируемый период;
2. Абсолютные отклонения по каждой статье баланса;
3. Темпы прироста балансовых данных.

Результаты расчета оформите в таблицу, проанализируете полученные данные, сделайте выводы.

Задание 3. Используя данные бухгалтерского баланса, приведенного в Таблице 50, провести группировку активов баланса по степени их ликвидности и обязательств пассива по срокам погашения; выявить ликвидность баланса на начало и конец отчетного периода.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ финансовой отчетности. Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега-Л, -2007.
2. Боримская Е.П., Панченко И.А. Роль прибыли в обеспечении экономической безопасности предприятия: направления усовершенствования бухгалтерского учета для целей управления //Международный бухгалтерский учет, 2013, № 35
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Эльга: Ника-центр, 2011.
4. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебн. пособие / под ред. д.э.н., проф. М.А. Вахрушиной.- М.: Вузовский учебник, 2008.
5. Грей К.Ф., Ларсон Э.У. Управление проектами: Практическое руководство: Перевод с английского. М.: ДИС, 2011.
6. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2008. - 446 с.
7. Евсеева А.Ю., Котик С.В. Экономическая безопасность и ее значение для предпринимательской деятельности // Налоговое планирование, 2012, № 3
8. Косорукова И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс]: учебник/ Косорукова И.В., Ионова Ю.Г., Кешокова А.А.— Электрон. текстовые данные - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 432 с.
<http://www.iprbookshop.ru/17054>
9. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Проспект, 2011. — 432 с.
10. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие для ВУЗов: М. Инфра-М, 2009.

11. Любушин Н.П. Теория экономического анализа [Электронный ресурс]: учебник/ Любушин Н.П.— Электрон. текстовые данные - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 -576 с. - <http://www.iprbookshop.ru/10517>
12. Любушин Н.П. Комплексный анализ хозяйственной деятельности - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
13. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / Д. В. Лысенко. - Москва : Инфра-М, 2017. - 319 с
14. Просветов Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Задачи и решения: учебно-практическое пособие/ Г.И.Просветов.- М.: Альфа-Пресс,2008
15. Пронина, В. С. Экономический анализ: перспективы развития / В. С. Пронина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 27 (131). — С. 485-487. — URL: <https://moluch.ru/archive/131/36374/> (дата обращения: 19.09.2021).
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г.В. .-М.: ИНФРА-М , 2012.
17. Финансовый менеджмент: Уч.к для вузов/ Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева и др.; Под ред. Г.Б. Полякова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2011.
18. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] : практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 208 с.
19. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2008. - 416 с.

Интернет - источники:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации - <http://www.minfin.ru>.
 2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - <http://www.economy.gov.ru>.
 3. Официальный сайт Московской биржи ММВБ-РТС - <http://www.rts.micex.ru>.
 4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ - <http://www.gks.ru>.
- Официальный сайт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования <http://www.forecast.ru>